

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

Desa Tanta Kecamatan Tanta adalah salah satu Desa yang terdapat di Kabupaten Tabalong di Provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia. Ibu Kota Kabupaten ini terletak di Tanjung. Kabupaten Tabalong memiliki luas wilayah 3.396 km² dan berpenduduk sebanyak 254.322. Motto Kabupaten Tabalong ini ialah *Saraba Kawa* dalam Bahasa Banjar berarti *Serba Sanggup*. Kabupaten Tabalong dibentuk berdasarkan Undang-Undang No, 8 Tahun 1965. Kabupaten Tabalong terletak antara 1°18' – 115°47' Bujur Timur dengan luas wilayah 3.396 km², yang terbagi atas 12 Kecamatan dan 131 Desa/Kelurahan.

Adapun Batas Wilayah Administrasi Kabupaten Tabalong adalah :

1. Sebelah Utara : Hulu Sungai Utara, Kalsel
2. Sebelah Timur : Kalimantan Tengah
3. Sebelah Selatan : Kalimantan Timur
4. Sebelah Barat : Balangan, Kalsel

Kabupaten Tabalong terbagi menjadi 12 kecamatan, yaitu :

1. Banua Lawas
2. Bintang Ara
3. Haruai
4. Jaro
5. Kalua

6. Muara Harus
7. Muara Uya
8. Murung Pudak
9. Pugaan
10. Tanjung
11. Tanta
12. Upau

B. Penyajian Data

1. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Dalam mengembangkan sebuah usaha sangat diperlukan Strategi. Strategi ialah perencanaan, arah dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi dengan tantangan lingkungan. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat. Dalam menghadapi berbagai masalah dalam mencapai tujuan harus menentukan strategi yang tepat agar menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan.

a. Modal

Ketika menjalankan suatu usaha, paling utama yang terpenting dan yang harus diperhatikan adalah modal, modal yaitu hal pokok dalam menunjang keberlangsungan suatu usaha. Tanpa adanya modal, suatu usaha tidak akan berdiri dan

berjalan dengan lancar. Hal ini merupakan ajuran dari Rasulullah SAW dalam pemanfaatan sumber daya keuangan yang digunakan untuk usaha dalam jangka panjang. Dalam urusan permodalan pelaku usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta ada yang bermodal mandiri dan ada juga bermodal dari pinjaman bank. Untuk pengelolaan usaha pembesaran ikan nila ini dilakukan sendiri tidak usaha dengan keluarga maupun mitra yang berkaitan.

b. Keramba jaring apung (KJA)

Keramba jaring apung (KJA) di buat pada sekitaran aliran sungai di Desa Tanta. Pada awalan pendirian usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta ini salah satu pelaku usaha budidaya ikan nila mempunyai 3 keramba jaring apung (KJA) saja, seiring berjalannya waktu pelaku usaha budidaya ikan nila melakukan pengembangan usahanya dengan menambah beberapa keramba baru untuk budidaya ikan nila.

Keramba jaring apung disini difungsikan untuk budidaya ikan, dari bibit sampai ketahap panen. Ikan nila diletakkan dikeramba yang berbeda dikarenakan alasan agar pembagian pakan dapat merata dan tidak terjadinya kekurangan pakan antar ikan nila, karena apabila semua ikan nila berbagai ukuran berada di keramba yang sama maka ikan nila yang ukurannya lebih kecil akan kalah dalam mendapatkan pakan dan juga

terjadinya perkelahian antar ikan yang mengakibatkan ikan tersebut cacat.

c. Perawatan dan Pembesaran

Perawatan dalam budidaya ikan nila terdiri dari beberapa tahap, seperti pemberian makan, pencegahan hama dan pemberian obat apabila terjadi gejala tertentu yang mengakibatkan ikan terkena penyakit, dan pengkondisian air atau sirkulasi air.

1. Pemberian pakan

Dalam perawatan ikan nila yakni pemberian pakan, pakan ikan nila yakni

Tabel 4.1 Umur dan pakan Ikan Nila

Umur ikan nila	Pakan ikan nila
Umur ikan nila 10 hari	Pi super 20 (dibibis)
Umur ikan nila 20 hari	Pi super 20 (dibibis)
Umur ikan nila 25 hari	Pi super 20
Umur ikan nila 30 hari	Pi super 20
Umur ikan nila 40 hari	Pi super 20
Umur ikan nila 45 hari	Pi super 20
Umur ikan nila 100 hari	Pi super 20

Sumber : data hasil wawancara pada 17 Mei 2023

Pakan ikan yang baik dan bagus untuk ikan nila ukuran sedang dan besar itu bagusnya menggunakan pi super karena cocok dan tidak mengakibatkan ikan terkena

penyakit Dan ada juga pakan organik untuk ikan nila, salah satu pelaku usaha budidaya ikan nila ada yang menggunakan daun singkong dan daun pepaya untuk pakan organiknya. Daun singkong atau daun pepaya langsung saja dimasukkan ke dalam keramba.

2. Pencegahan hama atau cacat

Untuk mencegah munculnya penyakit pada ikan nila, perawatannya dilakukan dengan cara mencampurkan obat/vitamin pada pakan ikan nila. Pencegahan penyakit juga bisa dilakukan dengan cara perawatan pada keramba, untuk mencegahnya hama datang. Melakukan perawatan pada ikan nila sangat penting untuk menjaga kualitas dari ikan nila itu sendiri agar tidak mengalami cacat.

3. Pembesaran

Proses pembesaran ikan nila dilakukan pada waktu ikan nila mencapai berat 300 gram/ekor. Pada proses ini pelaku usaha pembesaran ikan nila mengecek kondisi keramba agar terhindar dari hama, dan pemberian pakan yang berupa pelet jenis pi super. Keramba dijaga kebersihannya dengan membuang ikan yang mati dan sisa pakan yang tidak habis.

d. Masa panen ikan nila

Masa panen ikan nila membutuhkan waktu 3-4 bulan, ikan nila dipanen dengan berat 300 gram/ekor. Dalam satu tahun pemanenan bisa 3-4 kali.

e. Pemasaran ikan nila

Hasil budidaya ikan nila dijual kepada pengepul ikan, pengepul ikan langsung mengambil hasil dari panen ikan nila sesuai dengan permintaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti ketika dilapangan Modal yang digunakan dalam usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta kisaran kurang lebih Rp.20.000.000, untuk bibit dalam satu keramba jaring apung (KJA) di isi sejumlah 1000 bibit sesuai dengan kapasitas keramba jaring apung (KJA). Waktu yang dibutuhkan hingga tiba waktu panen memakan waktu kurang lebih 4 bulan dengan keuntungan yang sering diperoleh para pelaku usaha budidaya ikan nila ini kurang lebih Rp.5-6 juta namun terkadang keuntungan yang dihasilkan lebih dari biasanya dan juga bisa kurang.

Ukuran keramba jaring apung (KJA) yang diisi bibit sejumlah 1000 bibit dengan lebar 2 meter sedangkan panjang kolam 2 meter. Dengan ukuran bibit 912 lbg siap dilakukan pelepasan bibit ke keramba jaring apung (KJA).

Tabel 4. 2 Mekanisme Usaha Budidaya Ikan Nila di Desa Tanta

Modal	Kurang lebih 20 Juta
Jumlah Bibit	1000/Keramba
Waktu Masa Panen	4 bulan
Luas Ukuran Kolam	2 meter x 2 meter

Sumber : data hasil wawancara pada 17 Mei 2023

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Akhmadi sebagai pemilik usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta, diketahui bahwa “Modal awal yang digunakan kurang lebih Rp.20.000.000 untuk 3 keramba saja, sekarang saya memiliki 10 keramba jaring apung, biasanya mengisi bibit dalam keramba jaring apung (KJA) sejumlah 1000 bibit dengan proses pemberian pakan dua kali dalam sehari pagi dan sore, waktu yang dibutuhkan kurang lebih 3-4 bulan untuk mencapai masa panen, untuk pemanenan pun cukup mudah karena sudah ada tim pemanenan dengan upah tergantung jumlah ikan yang dipanen, 1kg ikan dikenakan 500 rupiah biasanya pengepul ikan mengambil ikan nila sebanyak 500kg dalam satu malam, jadi biasanya upah yang didapatkan sebanyak Rp.250.000,. perorang. Peluang keuntungan yang dihasilkan cukup menjanjikan, keuntungan paling banyak yang di dapatkan sekitar 6jutaan dalam 10 keramba sesuai dengan harga pasaran yang kadang naik maupun turun. terkadang bisa juga rugi atau lebih tepatnya balik modal, kalau untuk rugi besar itu

sangat jarang, karena ikan banyak mati pemberian pakan yang diberikan juga di kurangi.”

Sebagaimana juga disampaikan oleh Bapak Taufik adha yang menjalankan usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta :

“Awalnya saya punya tiga keramba jaring apung (KJA), pengisian bibit biasanya 1000 perkeramba, untuk modal sekitar 20 juta itu sudah masuk harga bibit dan pakan nya. Kalo keuntungan bisa terkadang lebih bisa juga kurang. Selama usaha ikan nila ini lebih sering menguntungkan”

Selanjutnya sebagaimana juga ditambahkan oleh Bapak Jaini sebagai pelaku yang menjalankan usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta :

“Saya awalnya memiliki 3 keramba jaring apung, pengisian bibit lebih sering 1000 perkeramba, untuk modal kurang lebih 20 juta, itu sudah sampai panen, dengan isi bibit nya 1000 sesuai dengan ukuran keramba nya, waktu yang dibutuhkan hingga masa panen itu 4 bulanan dengan berat ikannya 3-4 ons sudah siap untuk dipanen. Untuk keuntungan tidak menentu tapi lebih sering menguntungkan daripada ruginya.”

Untuk pemasaran hasil panen ikan nila masyarakat tidak perlu khawatir, karena sudah ada pengepul ikan yang akan memasarkan hasil dari usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta, masyarakat tinggal menghubungi si pengepul ikan. Untuk pelepasan hasil panen pelaku

usaha penampung ikan tidak hanya di daerah Tabalong saja tetapi juga memasarkan hingga ke Kalimantan Timur.

Selanjutnya sebagaimana juga ditambahkan oleh Bapak Yansah sebagai pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta :

“Untuk pemasaran hasil dari usaha budidaya ikan nila masyarakat itu langsung kita ambil saat panen, masyarakat hanya mendaftar antrian jika ikannya sudah siap panen, kita sebagai pengepul ikan langsung menjemput hasil panen menggunakan mobil dan langsung dipasarkan sesuai permintaan.”

Selanjutnya sebagaimana juga ditambahkan oleh Bapak Husni sebagai pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta :

“Pelaku usaha ikan nila disini berfokus kepada budidaya ikan saja, bibit dan pakan kami beli, untuk jenis ikan rata-rata nila namun ada juga terdapat jenis ikan lain seperti, ikan mas namun cuman sedikit. Karna harga nya terbilang murah untuk dijual.”

2. Peran Pelaku Usaha Budidaya Ikan Nila dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Pelaku usaha dalam artian ikut serta dalam berbagai macam bentuk kegiatan yang bertujuan untuk membesarkan ikan nila guna untuk memanfaatkan ikan nila sebagai pendapatan ekonominya, dan tentunya pelaku usaha mempunyai tujuan agar memiliki kehidupan yang sejahtera, namun terkadang tidak semua apa yang dicita-citakan dan apa yang diinginkan sesuai dengan tujuan, terkadang perlu selektif

dalam memilih usaha agar yang dijalankan dapat menuai hasil yang maksimal, seperti halnya dengan memilih usaha yang mampu mensejahterakan ekonomi bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitar.

Ada beberapa pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta diantaranya :

- a. Membuka lapangan pekerjaan
- b. Pemberi pakan ikan

Salah satu peran pelaku usaha budidaya ikan nila ini menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ada di sekitar Desa Tanta, sebagaimana yang disampaikan Bapak Kuram selaku pelaku usaha pembesaran ikan nila dan juga mengurus usaha budidaya ikan nila bagi pelaku usaha yang tidak menetap :

“Saya memiliki 12 keramba jaring apung (KJA) dan juga saya pemberi pakan keramba dari pelaku usaha yang tidak tinggal menetap disini sebagai pekerjaan sampingan, pekerjaannya cuman mengurus keramba seperti memberikan pakan, membersihkan keramba”

Pemberian pakan diberikan dua kali sehari, yaitu pada pagi dan sore hari. Pemberian pakan dilakukan dengan melemparkan pakan ikan ke dalam keramba secara bertahap dan tidak sekaligus dilemparkan sedikit demi sedikit sesuai dengan kebutuhan ikan agar pakan tidak hancur karna terlalu lama kena air.

Sebagaimana juga yang disampaikan oleh Bapak Bani selaku pengurus usaha budidaya ikan nila :

“Saya mengurus 6 keramba dari Bapak Taufik, tugas saya memberikan pakan ikan, membersihkan keramba apabila ada ikan yang mati dan memberi obat apabila terkena penyakit atau hama. Untuk pekerjaan saya mudah dan tidak terlalu berat.”

3. Peluang membuka toko pakan ikan

Dengan adanya usaha budidaya ikan nila maka terdapat peluang membuka toko pakan di Desa Tanta. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Mili selaku penjual pakan ikan di Desa Tanta :

“Saya disini membuka usaha dengan menjual pakan ikan, mulai dari pakan ikan yang masih kecil sampai yang sudah besar dengan berbagai merk pakan nya, dikarenakan usaha ikan didaerah ini tergolong banyak, pelaku usaha tidak jauh-jauh lagi beli pakan ikan ke kota. Kalau masalah keuntungan tidak terlalu banyak namanya juga usaha pasti kita mencari keuntungan walaupun tidak terlalu banyak”

4. Tim pemanen

Tim panen memiliki tugas memanen ikan pelaku usaha dengan alat-alat seperti,timbangan,serok ikan,oksigen dan alat-alat lainnya. Pemilik usaha hanya terima bersih. Untuk alat-alat memanen ada dari pengepul ikan bisa juga dari pemilik usaha ikan nila ini.

Sebagaimana yang dijelaskan Bapak Ingkuk salah satu tim anggota pemanenan di Desa Tanta :

“Kami memanen ikan nila biasa nya dapat upah tergantung jumlah ikan yang dipanen. Misalnya 1kg ikan dikenakan upah 500 Rupiah,

biasanya penampung ikan mengambil ikan nila sebanyak 500kg dalam satu malam, jadi upah yang kami terima sebanyak Rp.250.0000,”

Pemanenan dilakukan pada malam hari, alat-alat yang digunakan untuk memanen seperti serok ikan untuk mengambil ikan-ikan dari bawah ke atas untuk ditimbang dengan timbangan, oksigen agar ikan tetap hidup setelah itu ikan dimasukkan kedalam plastik yang sudah dikasih oksigen. Setelah proses pemanen selesai ikan siap diangkut sama pengepul ikannya.

5. Meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat

Usaha ini tentunya menambah pendapatan masyarakat, karna keuntungan yang didapatkan itu cukup menguntungkan, sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Herman sebagai pelaku usaha budidaya ikan nila :

“Saya memulai usaha budidaya ikan nila ini sekitar 2019 , sudah jalan sekitar 4 tahun,yang awalnya saya mempunyai 3 keramba jaring apung (KJA) saja dan sekarang sudah memiliki 15 keramba jaring apung (KJA), saya memiliki dua orang pekerja yang mengurus keramba tugas mereka memberi pakan ikan setiap harinya. Dengan upah Rp.1200.000., perorang. Namun harga bukan acuan tapi itu harga kesepakatan .”

6. Faktor-Faktor Penghambat dan Solusi dalam Mengembangkan Usaha Budidaya Ikan Nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Dalam menjalankan usaha setiap orang pasti mempunyai kendala-kendala dalam usahanya dan juga setiap kendala pasti ada solusinya. Kendala dan solusi dalam usaha ikan nila yang ditemui oleh pelaku usaha pembesaran ikan nila :

Tabel 4.3 Kendala dan Solusi dalam Usaha Budidaya Ikan Nila

Kendala	Solusi
Modal	-Mengatur sistem bibit -Mengajukan bantuan pinjaman
Cuaca	Memberikan obat penetral air atau garam
Hama	Membersihkan keramba sebelum memasukan bibit
Penyakit	Memberikan obat-obatan

Sumber : data hasil wawancara pada 17 Mei 2023

Dalam usaha tentu mempunyai kendala-kendala yang ditemui ketika menjalaninya, seperti halnya usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta, terdapat beberapa yang ditemui masyarakat pelaku usaha budidaya ikan nila baik dari segi modal maupun gangguan hama dan penyakit.

Solusi atas kendala-kendala dalam melakukan usaha budidaya ikan nila agar mampu mendapatkan hasil panen yang maksimal yaitu ketika terkendala oleh modal karena setiap usaha pastinya butuh banyak modal maka pelaku usaha bisa meminjam uang untuk membantu modal dan juga dalam kendala seperti penyakit, hama maupun faktor

cuaca tidak stabil membuat kadar air sungai kurang bagus bagi ikan nila yaitu dengan menindak lanjuti pemberian obat. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Bani pelaku usaha budidaya ikan nila :

“Untuk kendala usaha budidaya ikan nila ini sering terkendala di modal, karena modal yang lumayan besar, jadi untuk memperbanyak usaha budidaya ikan nila ini membutuhkan waktu dan untuk masa panen ikan nila ini kurang lebih 4 bulan membuat modal lumayan tertanam dan juga harga ikan dipasaran tidak menentu kadang turun kadang naik sesuai musim sedangkan harga pakan naik terus.”

Sebagaimana juga yang diungkapkan Bapak Akmadi pelaku usaha budidaya ikan nila :

“Faktor cuaca juga menjadi penghambat bagi yang menjalankan usaha pembesaran ikan nila disungai, contohnya seperti hujan terus menerus maka kadar air akan berubah membuat ikan tidak nafsu makan begitu juga sebaliknya apabila musim kemarau air sungai menjadi surut sehingga ikan timbul dipermukaan akibat air yang sedikit mengakibatkan ikan kurang oksigen.”

Sebagaimana yang diungkapkan Bapak yansah pelaku usaha budidaya ikan nila :

“Hama juga menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini, seperti jamur pada tubuh ikan, sewaktu menebar bibit ikan nila ke dalam keramba jaring apung (KJA) tidak diberi pakan dulu satu sampai dua hari untuk penyesuaian air, setelah itu sewaktu pemberian pakan pertama

pada bibit ikan nila diberikan pakan yang dicampur dengan obat jamur atau vitamin untuk mencegah adanya jamur yang menempel pada kulit ikan.”

C. Analisis Data

1. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Berdasarkan Data yang terkumpul dan hasil wawancara dengan pelaku-pelaku usaha budidaya ikan di Desa Tanta tentang bagaimana Strategi pengembangan usaha yang diterapkan pelaku-pelaku usaha budidaya ikan nila ini maka selanjutnya adalah menganalisis data tersebut, maka dari itu dalam menganalisis data peneliti akan menganalisis data yang telah dipaparkan peneliti dilapangan baik dari hasil wawancaranya, hasil pengamatan dari peneliti sendiri maupun dari teori yang telah dipaparkan peneliti pada bab sebelumnya. Strategi merupakan hal yang penting disusun dalam melakukan pengembangan sebuah usaha karena dengan adanya Strategi maka apa yang akan kita lakukan kedepannya dapat terarah dan lebih mudah untuk dijalankan agar perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan lain yang lebih besar. Tujuan utama membuat Strategi usaha yaitu menyiapkan cara terbaik sesuai dengan sumber daya untuk menjalankan usahan dan mendapatkan keuntungan yang sebaik-baiknya. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang dilakukan peneliti di lapangan

bahwa strategi pengembangan usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong ini yaitu :

1. Strategi pengembangan usaha

a. Perumusan atau perencanaan

proses pembuatan perencanaan atau perumusan strategi dalam suatu perusahaan merupakan tahap awal yang tidak mudah. Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta bahwa perumusan atau perencanaan pertama yaitu dengan menetapkan modal awal karena dengan modal awal lah keseluruhan biaya yang dibutuhkan untuk memenuhi keperluan yang diinginkan dalam memulai bisnis, modal awal salah satu pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta kurang lebih 20juta untuk 3(tiga) keramba jaring apung, sudah termasuk bibit sama pakan. selanjutnya setelah menetapkan modal hendaklah memperkirakan jumlah keramba jaring apung (KJA) dan diisi sesuai dengan kapasitas keramba jaring apung (KJA) nya sesuai ukuran kerambanya.

b. Pelaksanaan strategi

Kedua pelaksanaan strategi, setelah direncanakan selanjutnya adalah melaksanakan dari perencanaan tersebut. Sebelum dilaksanakannya harus membuat kegiatan untuk mengarah atau memobilitas seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan mulai dari dana, sumber daya manusia, teknologi, dan

lain-lainnya. Pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta tergolong mempunyai jumlah keramba jaring apung (KJA) yang banyak salah satu pelaku pembesaran ikan nila memiliki pekerja untuk mengurus keramba jaring apung yang tugas nya memberi pakan pada ikan dua kali dalam sehari, membersihkan keramba agar tetap terhindar dari hama dan penyakit.

c. Pengawasan evaluasi

Tahapan terakhir yaitu pengawasan evaluasi strategi karena untuk mengetahui hasil kerja secara keseluruhan apa yang sudah kita lakukan. Dari hasil pengamatan peneliti saat wawancara dilapangan sudah cukup bagus dalam melakukan perencanaan strategi dalam pengembangan usaha pembesaran ikan nila karena sudah menetapkan modal sesuai yang diperlukan, mengisi jumlah bibit sesuai dengan kapasitas keramba dengan ukuran keramba jaring apung (KJA) 2 cm x 2 cm, memperkerjakan masyarakat dengan kata lain yang tidak mempunyai pekerjaan tetap dan mendapatkan penghasilan/upah atas pekerjaan yang mereka lakukan tadi dan keuntungan dari hasil panen ikan nila di Desa tanta cukup menguntungkan apabila tidak terkena hama dan penyakit maupun terdampak cuaca.

2. Strategi pengembangan produk

Usaha pembesaran ikan nila dalam pemeliharaan yang baik, baik dari segi pakan yang diberikan dimana menggunakan pii super

dilakukan dengan teratur dan bisa juga ditambahkan pakan organik sehingga ikan menjadi sehat tak luput pula dari kondisi keramba yang harus dijaga kebersihannya.

3. Strategi pengembangan yang terkonsentrasi

Usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta diutamakan untuk memfokuskan dalam pemeliharaan saja, hal ini dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan ikan nila.

4. Strategi pemasaran

Dalam menjalankan usaha hal yang paling penting dilakukan adalah menentukan dan menyusun sebuah strategi salah satunya adalah strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk. Strategi pemasaran juga dilakukan untuk meningkatkan pendapatan agar perusahaan mampu mendapatkan laba yang diinginkan. (Sofyan Assauri, 1999 hlm 154)

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan bahwa strategi dari usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta menerapkan strategi pemasaran. Dimana usaha budidaya ikan nila ini strategi pemasaran yang dilakukan yaitu dengan menjualnya kepada pengepul maupun ada para konsumen yang langsung datang membeli secara langsung kepada pelaku usaha budidaya ikan nila.

5. Strategi penjualan

Produk hasil yang dijual disini biasanya ukuran 3-4 ons sudah siap dijual ke pengepul. Untuk per 1 kilo ikan nila ini harganya Rp 30.000-32.000. Berikut data hasil penjualan ikan nila 2022 :

Tabel (4.4) hasil penjualan tahun 2022

No	Bulan	Jumlah	Nama barang	Harga barang	Hasil
1	Januari-Maret	500kg	Ikan nila	30.000	15.000.000
2	April-Juni	1000kg	Ikan nila	32.000	32.000.000
3	Juli-September	1000kg	Ikan nila	32.000	32.000.000
4	Oktober-Desember	1000kg	Ikan nila	32.000	32.000.000

sumber : hasil wawancara pada 17 Mei 2023

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan ikan nila dari bulan Januari-Maret masih jumlah yang normal dan untuk selanjutnya dibulan April sampai Desember mengalami peningkatan penjualan. Karna memang stok ikan yang kurang jadi pengepul mengambil ikan yang banyak dari pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta untuk dijual. Biasa nya pengepul ikan mengambil ikan dengan berat 3-4 ons,kalo lebih dari itu disortir dulu agar ikan yang dijual tidak terlalu besar.Biasanya pengepul mengambil ikan sebanyak 500kg dalam satu malam, apabila pengepul mau 1000kg bisa dibagi dua pengambilan ikan nya dilanjutkan malam berikutnya, karena terbatas nya transportasi. Untuk hasil penjualan ikan nila yang didapatkan biasa nya masih penghasilan kotor belum dikurangi penghasilan bersih.

Selanjutnya setelah tahapan strategi ditetapkan barulah menentukan tahap-tahap dalam pengembangan usaha yaitu :

1. Menetapkan modal

Menetapkan modal adalah pertama yang diperlukan dalam memulai suatu usaha. Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang dan melepas uang. Dalam hal ini pelaku usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta sudah menetapkan modal dalam menjalankan usahanya dimana modal yang digunakan dari uang tabungandan untuk keuntungan yang didapatkan lumayan menguntungkan bagi pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta. Namun nyata nya modal yang digunakan dalam mengembangkan usaha tidaklah sedikit sangat diperlukan modal yang banyak untuk mengembangkan usaha maka dari itu modal yang digunakan tidak jarang dari bantuan pihak bank dalam hal modal, sehingga dapat mengembangkan usaha dengan modal yang mencukupi.

2. Omset penjualan

Kata omset berarti jumlah, sedangkan penjualan yaitu kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Dalam menjalankan usaha penting bagi pelaku usaha untuk memperkirakan berapa jumlah/keuntungan yang didapatkan dengan menganalisis usahanya tersebut, hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya kerugian atau kebangkrutan pada suatu usaha yang dijalankannya. Dalam hal

ini pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta masih belum bisa memperkirakan berapa omset penjualan mereka yang akan didapatkan karena belum mengetahui apakah hasil penjual ini mendapatkan keuntungan ataupun sebaliknya rugi dikarenakan harga jual ikan kadang naik turun dan juga belum lagi ikan yang terkena penyakit bisa mengakibatkan omset penjualan yang menurun karena hasil penjualan tidak sesuai target.

3. Keuntungan usaha

Secara teoritis tujuan utama perusahaan adalah untuk memanfaatkan sumber daya (alam dan manusia) guna mendapatkan manfaat (benefit). Meningkatkan modal dan omset penjualan ikan nila di Desa Tanta akan meraih banyak keuntungan usaha karena pengembangan usaha yang terus dilakukan. Selain itu, strategi pengembangan usaha ini juga meningkatkan keuntungan bagi pelaku pengembangan usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta.

4. Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah orang yang bersedia untuk sanggup bekerja membantu pekerjaan agar berjalan dengan lancar. Dalam hal ini salah satu pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta memiliki tenaga kerjanya masing-masing sesuai dengan tugas yang diberikan pemiliknya seperti, memberikan pakan ikan pada pagi dan sore hari, membersihkan keramba

apabila ada ikan yang mati, dan memberikan obat apabila terkena penyakit.

5. Cabang usaha

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata cabang jika dipadankan dengan kata kantor memiliki pengertian satuan usaha (kedai atau toko), lembaga perkumpulan, kantor dan sebagainya yang merupakan bagian dari kesatuan yang lebih besar. (Rizkia, 2018 hlm 28) berdasarkan hal tersebut pelaku usaha pembesaran ikan nila di Desa Tanta memiliki cabang usaha yang sama yaitu menambah keramba jaring apung (KJA) karena dari keuntungan yang di dapatkan dan dari keuntungan itu pelaku usaha dapat membuka cabang usaha yang sama menambah beberapa Keramba Jaring Apung (KJA).

Dalam melakukan sebuah usaha yang dilakukan setiap manusia harus sesuai dengan anjuran-anjuran oleh islam. Oleh karena itu, ajaran islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah yaitu :

1. Niat yang baik

Niat yang baik adalah pondasi dari amal perbuatan, jika niat baik maka usaha amalnya pun baik, sebaliknya jika niatnya rusak, maka amalnya rusak juga. Berdasarkan pengamatan maupun wawancara yang dilakukan peneliti dengan pelaku-pelaku usaha budidaya ikan nila dalam menjalankan usahanya

selama ini dengan niat yang baik dengan menjalankan usaha mencari keuntungan dan tetap pada jalan yang di ridhoi Allah. Ketika menjalankan usaha pelaku usaha budidaya ikan nila dalam mencari keuntungan sesuai dengan ketetapan Allah sebagaimana pengembangan usaha menurut syariah.

2. Berinteraksi dengan akhlak

Akhlak menempati posisi puncak dalam rancang bangun ekonomi islam, karena inilah yang menjadi tujuan islam dan dakwah para nabi, yaitu menyempurnakan akhlak. Akhlak adalah pengembangan usaha yang di tuju ini adalah jujur, amanah, menepati janji. Berdasarkan pengamatan dan maupun wawancara yang dilakukan peneliti dengan pelaku-pelaku usaha pembesaran ikan nila, dalam menjalan dan mengembangkan usahanya selama ini dengan jujur dan amanah terhadap produk yang dijual. Jika ada kekurangan dalam produk selalu mengatakan kekurangan tersebut, karena tidak ingin mencari keuntungan dengan cara yang tidak jujur.

3. Bersyukur

Wirausaha muslim adalah wirausaha yang selalu bersyukur kepada Allah. Rasa syukur kepada Allah yang dimaksudkan adalah bukan hanya ucapan saja, tetapi juga diikuti dengan perbuatan. Dalam hal ini peneliti mengamati bahwa pelaku usaha budidaya ikan nila ini selalu bersyukur atas usahanya

tersebut, sebagai rasa syukur atas hasil usahanya tersebut pelaku usaha memberikan ikan kepada sekitan rumah dibagikan atas rasa syukur terhadap usahanya.

4. Kerja sebagai ibadah

Islam memposisikan bekerja sebagai kewajiban kedua setelah sholat. Oleh karena itu apabila dilakukan dengan ikhlas, maka bekerja bernilai ibadah dan mendapat pahala. Dengan bekerja tidak saja menghidupi diri kita sendiri, tetapi juga menghidupi orang-orang yang ada dalam tanggungan kita bahkan bila kita sudah berkecukupan dapat memberikan sebagian dari hasil kita untuk menolong orang lain yang memerlukan.

2. Peran Pelaku Usaha Budidaya Ikan Nila dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang dilakukan peneliti di lapangan bahwa ada beberapa pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta diantaranya :

a. Membuka lapangan pekerjaan

Salah satu peran pelaku usaha budidaya ikan nila ini menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang ada di sekitar Desa Tanta. Hal ini selaras dengan pernyataan oleh (Nailufarh, 2010) bahwa Peran masyarakat dengan pendapatan ekonomi yang lebih mampu juga diharapkan dapat membantu mereka yang tergolong tidak mampu dan mempunyai pekerjaan sampingan.

b. Pemberi pakan ikan

Pemberian pakan diberikan dua kali sehari, yaitu pada pagi dan sore hari. Pemberian pakan dilakukan dengan melemparkan pakan ikan ke dalam keramba secara bertahap dan tidak sekaligus dilemparkan sedikit demi sedikit sesuai dengan kebutuhan ikan agar pakan tidak hancur karena terlalu lama kena air. Hal ini selaras dengan pernyataan oleh (Difa, 2022) bahwa Ikan diberikan pakan berupa pellet, jumlah pakan yang diberikan sebanyak 3% berat ikan dengan frekuensi pemberian pakan 2 kali sehari

c. Peluang membuka toko pakan ikan

Dengan adanya usaha pembesaran ikan nila maka terdapat peluang membuka toko pakan di Desa Tanta. Peluang ini akan meningkatkan perekonomian masyarakat. Peningkatan perekonomian masyarakat adalah cara atau usaha yang dilakukan oleh masyarakat dalam mengatur perekonomian rumah tangga untuk menjadi lebih baik dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan hidup. (Humaidi, 2010 hlm 1)

d. Tim Pemanen

Tim panen memiliki tugas memanen ikan pelaku usaha dengan alat-alat seperti, timbangan, serok ikan, oksigen dan alat-alat lainnya. Pemilik usaha hanya terima bersih. Untuk alat-alat memanen ada dari pengepul ikan bisa juga dari pemilik usaha ikan nila ini. Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa Pemanenan

dilakukan pada malam hari, alat-alat yang digunakan untuk memanen seperti serok ikan untuk mengambil ikan-ikan dari bawah ke atas untuk ditimbang dengan timbangan, oksigen agar ikan tetap hidup setelah itu ikan dimasukkan kedalam plastik yang sudah dikasih oksigen. Setelah proses pemanen selesai ikan siap diangkut sama pengepul ikannya menggunakan mobil untuk langsung dipasarkan.

Selaras dengan hal tersebut menurut (Difa, 2022) bahwa Ikan nila dapat dipanen pada umur 3-4 bulan. Pada budidaya ikan nila ukuran tebar ikan 20 gram/ekor dan lama pemeliharaan 50 hari diperoleh berat ikan saat panen yaitu 300 gram/ekor siap untuk dipanen.

e. Meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat

Usaha ini tentunya menambah pendapatan masyarakat, karna keuntungan yang didapatkan itu cukup menguntungkan. Dengan adanya usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut (Ismail, 2014) seseorang dikatakan sejahtera apabila terpenuhinya kebutuhan materi dan non materi.

3. Faktor-Faktor Penghambat dan Solusi dalam Mengembangkan Usaha Budidaya Ikan Nila di Desa Tanta Kabupaten Tabalong

Dalam sebuah bisnis tentu tidak terlepas dari kendala-kendala yang dihadapi karena kendala-kendala tersebut biasanya sebuah usaha yang

sangat sulit untuk berkembang. Begitu pula yang dihadapi pelaku-pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta yang mana dalam pengembangannya mempunyai berbagai macam kendala diantaranya adalah modal, cuaca, hama dan penyakit. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yang dilakukan peneliti di lapangan bahwa ada beberapa kendala dan solusi dalam usaha budidaya Ikan Nila diantaranya sebagai berikut:

a. Modal

Masalah permodalan sering kali menjadi nomor satu kendala bagi setiap pengusaha yang ingin mengembangkan usahanya, dapat dikatakan bahwa modal adalah salah satu hal utama dan paling penting dalam memulai, menjalankan maupun mengembangkan usaha, jika modal yang dimiliki terbatas maka bagaimana bisa untuk mengembangkan usaha pastinya perlu modal yang cukup dalam mengembangkan usahanya maka dari itu sebagian dari pelaku usaha budidaya ikan nila di Desa Tanta merasa terkendala pada modal.

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang dan melepas uang. Modal sebagai hal yang penting yang harus disediakan oleh pelaku usaha untuk menjalankan usahanya, yang merupakan dana awal dalam pembentukan usaha

Modal sering kali menjadi problematika mendasar dalam pengembangan Usaha. Sehingga solusi atas kendala modal dalam melakukan usaha khususnya usaha pembesaran ikan nila agar mampu mendapatkan hasil panen yang maksimal yaitu Pelaku usaha bisa meminjam uang untuk membantu modal.

b. Cuaca

Cuaca sangat berpengaruh terhadap usaha budi daya ikan nila. karena sering kali pada saat cuaca buruk, arus angin yang cukup keras membuat bambu-bambu patah dan bambu-bambu tersebut merusak jaring dan ikan yang ada di dalam jaring keluar sehingga pembudidaya mengalami kerugian. Solusi atas kendala cuaca yakni Memberikan obat penetral air atau garam

c. Hama dan Penyakit

Hama juga menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini, seperti jamur pada tubuh ikan. Hama adalah organism yang keberadaannya di dalam wadah produksi tidak dikehendaki karena bersifat competitor atau predator terhadap ikan. Hama ikan terdiri dari jamur.

Solusi atas kendala hama dan penyakit yakni pengendalian hama dan penyakit. Pengendalian hama dilakukan dengan membersihkan keramba sebelum memasukan bibit. Adapun pengendalian penyakit dengan memberikan obat-obatan seperti

obat jamur atau vitamin untuk mencegah adanya jamur yang menempel pada kulit ikan.