

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Wilayah Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong

a. Letak Geografis

Desa Kambitin Raya terletak di Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong Provinsi Kalimantan Selatan. Desa Kambitin Raya merupakan desa transmigrasi. Luas wilayah desa Kambitin Raya yaitu 1.447,35 Ha, merupakan desa wisata pembudidayaan ikan tambak di Kabupaten Tabalong.

Berdirinya desa Kambitin Raya ini berawal setelah transmigrasi pada tahun 1985-1986. Setelah lima tahun kemudian, sekitar tahun 1991 menjadi desa definitif, setelah itu dua tahun kemudian, tahun 1993 resmi menjadi desa Kambitin Raya. Penduduknya terdiri dari 90% pendatang dari Jawa dan 10% penduduk lokal.

Beriringnya dengan waktu, kondisi penduduk saling bertukar pengalaman, bersatu padu, bergotong-royong antara penduduk pendatang dan penduduk lokal. Beberapa tahun kemudian desa Kambitin Raya mengalami kemajuan yang pesat. Karena didukung pemerintah pusat maupun daerah dan partisipasi masyarakat.

Tahun 2006 desa Kambitin Raya mendapatkan program penanggulangan kemiskinan di Perkotaan (P2KP). Tahun 2008-2013 mendapatkan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (PNPM MP). Dari 2013-

2019 mendapatkan program dari pusat yaitu program Kota Tanpa Kumuh (KOTAKU). Dari semua program yang di selenggarakan daerah maupun pusat di barengi dengan partisipasi masyarakat sehingga menjadikan kondisi Desa Kambitin Raya menjadi masyarakat mandiri dan lebih maju. Secara geografis desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong berbatasan dengan desa sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Bentot Kalteng
 - b. Sebelah Timur : Wayau
 - c. Sebelah Selatan : Kitang/Garunggung
 - d. Sebelah Barat : Kambitin
- b. Luas Wilayah

Desa Kambitin Raya mempunyai luas wilayah 1.447,35 Ha yang terdiri dari:

Tabel 4.1 Pembagian Luas Wilayah Desa Kambitin Raya

Lahan	Luas
Sawah	0 Ha
Ladang	553 Ha
Perkebunan	553 Ha
Hutan	0 Ha
Waduk/Danau/Situ	0 Ha
Lahan Lainnya	131 Ha

c. Jumlah Penduduk

Secara keseluruhan jumlah penduduk di desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong berjumlah 2.092, yaitu terdiri dari laki-laki 1.123 orang dan Perempuan 969 orang.

2. Hasil Wawancara

Informan wawancara dalam penelitian ini berjumlah 3 orang pemilik usaha perikanan yang ada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong. Sampel dari penelitian ini adalah usaha perikanan yang sudah berjalan lebih dari 5 tahun.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada para informan, peneliti menemukan 3 orang informan sebagai data pemilik usaha perikanan di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong. Adapun data yang diperoleh sebagai berikut:

1) Informan 1

Nama : Surya Hermawan

Umur : 56 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan terakhir : SD

Nama usaha : UD.Putra Surya

Informan 1 merupakan salah satu pemilik usaha perikanan yang berada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong. Beliau mulai membuka usaha perikanan sekitar 16 tahun. Ikan yang dibudidayakan oleh

informan 1 ada banyak jenis ikan seperti ikan lele, mas, nila, patin dan bawal. Meningkatnya permintaan ikan bawal pada usaha milik informan 1 menjadi keunggulan tersendiri dibandingkan usaha perikanan lainnya.

Hasil dari ikan yang dipanen akan didinginkan (frozen) agar dapat bertahan lama saat dijual ke daerah lain yang memiliki waktu perjalanan yang lama, pendinginan ini dilakukan menggunakan peti *styrofoam* lalu menggunakan balok es batu agar tetap terjaga suhunya sehingga ikan dapat bertahan lama. Hal ini dilakukan hanya untuk ikan yang dikirim ke tempat yang jauh, ikan yang tidak didinginkan langsung dialokasikan ke tempat-tempat terdekat seperti pasar-pasar dan dijual langsung ditempat usaha. Untuk hasil ikan yang sering dikirim oleh informan 1 dengan cara pendinginan tersebut seperti ikan patin dan gurame. Usaha perikanan milik informan 1 sudah lama mendaftarkan badan usahanya ke pemerintah setempat dengan nama usaha “UD.Putra Surya”.

Menurut keterangan dari informan 1, selaku pemilik usaha perikanan di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong saling bahu-membahu membangun usaha perikanan, selain terjalinnya silaturahmi yang baik, hal ini juga sama-sama menguntungkan para pengusaha perikanan di Desa Kambitin Raya. Contohnya seperti pengelolaan lahan kolam ikan yang menjadi perhatian sesama para pengusaha perikanan, ketika ada petani ikan yang kekurangan lahan kolam ikan maka petani ikan lainnya mengizinkan untuk menggunakan lahan kolam ikan yang ada untuk digunakan bersama-sama dan hasilnya juga akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan para pemilik usaha.

Musim kemarau bisa menimbulkan berbagai tantangan bagi usaha perikanan, terutama karena terjadi penurunan kualitas dan kuantitas air yang dapat mempengaruhi kehidupan ikan. Adapun cara informan 1 menanggulangi kekeringan di musim kemarau seperti membuat embung atau kolam penampungan untuk menyimpan air hujan selama musim penghujan yang bisa digunakan di musim kemarau, dapat menggunakan terpal atau penutup serupa untuk mengurangi penguapan air dari kolam. serta memperbanyak spesies ikan yang lebih tahan terhadap suhu tinggi dan kondisi air yang kurang ideal, seperti ikan lele dan nila.

Untuk kesulitan yang saat ini dihadapi oleh informan 1 yaitu belum optimalnya fungsi cekdam (bendungan kecil dengan konstruksi sederhana (urukan tanah atau batu), dibuat pada alur jurang atau Sungai kecil), produksi benih ikan di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tanalong juga disebabkan oleh suhu yang tidak stabil sehingga perubahan pH air serta hama di kolam seperti binatang capung dan serangga lainnya mengganggu produksi benih ikan yang optimal.

Tanggapan konsumen terhadap hasil perikanan yang dimiliki informan 1 sangat bervariasi tergantung pada beberapa faktor, termasuk kualitas produk, kesadaran tentang keberlanjutan dan harga. Ada beberapa aspek yang sering mempengaruhi tanggapan konsumen informan 1 seperti kesegaran kualitas produk merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Produk perikanan yang segar biasanya memiliki tekstur, rasa, dan aroma yang lebih baik. Persepsi harga juga seringkali menjadi pertimbangan penting. Konsumen mungkin mencari keseimbangan antara kualitas dan harga yang mereka anggap

wajar untuk produk perikanan. Ketersediaan produk perikanan juga mempengaruhi konsumen dalam membeli produk yang dijual oleh informan 1.

Untuk menjaga kualitas hasil ikan yang baik sesuai dengan keinginan konsumen bahkan diminati oleh masyarakat Kabupaten Tabalong hingga luar daerah, informan 1 menggunakan alat dan bahan pakan untuk ikan yang dibudidaya pun berkualitas, pembudidaya dapat menggunakan alat dan bahan yang berkualitas tinggi untuk meningkatkan kualitas produk olahan perikanan. Menjaga kualitas hasil ikan sangat diperhatikan oleh informan 1, selain berdampak pada hasil ikan yang sesuai keinginan, hal ini juga berpengaruh pada tertariknya minat yang lebih banyak dari para konsumen maupun dari para pelaku usaha perikanan.

Informan 1 melakukan distribusi produk hasil budidaya ikan yang dimilikinya kepasar-pasar tradisional kepada para penjual ikan ecer dipasaran. Selain itu informan 1 juga menjadi pemasok ikan direstoran, rumah makan bahkan rumah sakit daerah yang ada di wilayah Kabupaten Tabalong dan luar daerah Kabupaten Tabalong. Dengan seiring berjalannya waktu, teknologi yang semakin maju informan 1 memanfaatkannya dengan menerima pesanan atau orderan dari jarak jauh maupun dekat melalui social media seperti *whatsapp*. Namun, kendala yang ditemukan informan 1 dengan pemesanan secara online yaitu adanya pesanan mendadak yang kiranya tidak bisa dipenuhi oleh informan 1 dan adanya pesanan fiktif dari orang yang tidak bertanggung jawab. Untuk kesulitan yang dihadapi informan 1 dengan cara pemasaran dalam bentuk online yaitu dari segi pembayaran, yang mana dari kebanyakan konsumen ingin melakukan pembayaran ditempat atau

COD (*Cash On Delivery*). Namun, demi mengantisipasi konsumen yang tidak bertanggung jawab informan 1 hanya menerima pembayaran melalui transfer.

Target pasar baru yang biasanya dilakukan oleh informan 1 terhadap produk hasil budidaya ikan yang ingin dipasarkan yaitu dengan cara mencari informasi terkait pasar-pasar yang ada di desa disekitar Kabupaten Tabalong maupun sekitarnya. Setelah mendapatkan informasi yang jelas terkait pasar yang berpeluang besar informan 1 mencoba menawarkan produk hasil budidaya ikan dari usaha beliau ke pasar tersebut. Dengan banyaknya peminat dari produk hasil budidaya perikanan yang dikelola oleh informan 1 meningkatkan volume penjualan setiap tahunnya sekitar 10.000.000 kg atau 10 ton ikan yang terjual bahkan dapat lebih dari itu.

Dalam hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, informan 1 menjelaskan dalam usaha perikanan adapun faktor yang mungkin mempengaruhi fluktuasi penjualan dalam usaha perikanan, peningkatan penjualan pada bulan-bulan tertentu bisa terjadi dan seringkali pada hari-hari besar agama seperti lebaran, natal, tahun baru dan hari besar keagamaan lainnya. Permintaan terhadap produk perikanan cenderung meningkat karena konsumen membeli lebih banyak untuk keperluan perayaan.

Buruh tambak yang ada di usaha perikanan milik informan 1 cukup terpenuhi, karena rata-rata dari mereka yang bekerja hanya menyelesaikan pendidikan tingkat menengah akhir. Pusat pelatihan mandiri kelautan dan perikanan merupakan binaan dari Dinas Tanaman Pangan, Peternakan dan Perikanan (Distanakkan) Tabalong. Para peserta pelatihan dari kalangan pembudidaya ikan

diberikan tambahan wawasan teknik pembesaran dan pembenihan ikan termasuk pengendalian hama dan penyakit ikan. Dengan cara adanya pelatihan yang diberikan pemerintah setempat membuat informan 1 sangat terbantu untuk melatih SDM yang berkerja di usaha perikanan beliau.

Dalam usaha perikanan milik informan 1 masih memiliki keterbatasan SDM karena, informan 1 hanya memilih SDM yang sudah berpengalaman yang cukup. Sejauh ini masih belum ada yang berminat lebih untuk bekerja didalam usaha perikanan informan 1 karena, masyarakat lokal lebih memilih untuk merantau.

2) Informan 2

Nama : Slamet Riyan Tole
Umur : 45 tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pendidikan terakhir : SMA
Nama usaha : UD.Sumber Pangan

Informan 2 merupakan salah satu pemilik usaha perikanan UD.Sumber Pangan yang berada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong. Beliau mulai membuka usaha perikanan sekitar 10 tahun. Ikan yang dibudidayakan oleh informan 2 ada banyak jenis ikan seperti ikan nila, lele, patin dan gurame. Hasil usaha perikanan yang dimiliki oleh informan 2 lebih unggul dari tempat lain karena lokasi tambak yang sangat strategis sehingga memudahkan konsumen untuk menemui tambak perikanan beliau. Selain itu, produk usaha perikanan informan 2 juga menjadi keunggulan dari tempat lain karena hanya beliau satu-satunya yang membudidayakan ikan gurame ditambak usaha perikanannya.

Tidak semua produk perikanan yang ada ditambak informan 2 bisa dijual secara *frozen*. Karena, menurut informan 2 ikan yang didinginkan dapat merusak kualitas produk. Selain itu, ada beberapa pasar atau konsumen lebih memilih produk segar daripada didinginkan karena persepsi tentang kualitas atau keaslian. Jadi, informan 2 hanya melayani penjualan secara *frozen* jika ada permintaan dari konsumen yang jaraknya lumayan jauh. Proses pengemasan penjualan produk secara didinginkan (*frozen*) hanya menggunakan peti *styrofoam* lalu menggunakan balok es batu agar tetap terjaga suhunya sehingga ikan dapat bertahan lama. Untuk produk yang sering dijual secara *frozen* yaitu ikan nila, patin dan gurame. Menurut informan 2, merek atau nama usaha yang kuat dapat membantu membangun kepercayaan dengan konsumen. Ketika konsumen familiar dengan merek tersebut dan memiliki pengalaman positif, konsumen akan lebih cenderung melakukan pembelian berulang. Sehingga, usaha perikanan informan 2 sudah memiliki nama usaha sejak pertama kali beliau membuka usaha perikanan tersebut.

Kualitas hasil usaha perikanan dapat dinilai berdasarkan kesegaran produk, ukuran dan berat ikan, kualitas daging ikan, serta praktik budidaya yang berkelanjutan. Usaha tambak budidaya perikanan informan 2 sangat memprioritaskan kesegaran produk seperti melakukan pemanenan dan pengolahan ikan dengan cepat untuk mempertahankan kualitas.

Usaha tambak budidaya perikanan informan 2 juga konsisten dalam menghasilkan ikan dengan ukuran dan berat yang memenuhi atau melampaui standar industri, yang merupakan indikator baik untuk kualitas produk.

Kurangnya lahan untuk kolam ikan bisa menjadi tantangan signifikan dalam usaha perikanan yang dijalani informan 2 karena jumlah ikan yang dapat dibudidayakan akan membatasi volume produksi. Ini bisa menghambat kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar atau konsumen. Keterbatasan lahan kolam ikan seringkali mengharuskan ikan dibudidayakan dalam kepadatan yang lebih tinggi untuk memaksimalkan output. Ini dapat meningkatkan resiko penyakit dan stres pada ikan, karena kualitas air mungkin lebih sulit dipertahankan dan penyakit dapat menyebar lebih cepat dalam kondisi padat. Sehingga solusi yang digunakan informan 2 dengan cara penggunaan lahan bersama atau sewa lahan kolam ikan milik pesaing usaha perikanan yang ada di Desa Kambitin Raya untuk memperluas kapasitas produksi. Dan memilih spesies ikan yang dapat tumbuh baik dalam kepadatan tinggi dan memiliki siklus hidup yang cepat.

Menghadapi kekeringan selama musim kemarau adalah tantangan signifikan dalam usaha perikanan, dengan banyaknya pengakaman yang sudah dilalui oleh informan 2 ada beberapa cara untuk mengatasi kekeringan saat dimusim kemarau beliau membangun tangka penampungan seperti embung untuk menyimpan air selama musim hujan yang dapat digunakan selama musim kemarau menggunakan penutup kolam di permukaan air untuk mengurangi penguapan. Cara penanggulangan yang dilakukan oleh informan 2 yang selalu diterapkan beliau dalam usaha tambak budidaya ikan tersebut berhasil mengurangi gagalnya produk yang dipanen saat musim kemarau.

Jika produk perikanan segar, berkualitas tinggi, dan dikemas dengan baik, konsumen cenderung memberikan tanggapan positif. Kepuasan mereka dapat

meningkatkan reputasi produk dan rekomendasi mulut ke mulut. Harga yang kompetitif dan terjangkau bagi konsumen juga biasanya diterima dengan baik, terutama jika kualitas produk tetap tinggi.

Pemasaran produk yang dilakukan informan 2 ada beberapa macam seperti menjual langsung produk ke pasar tradisional yang ada di Kabupaten Tabalong seperti pasar Raya Bauntung Tanjung, pasar Plambon, pasar Mabuun dan pasar Rakyat Kabupaten Tabalong. Informan 2 juga melakukan penjualan produk secara online melalui aplikasi *whatsapp*, juga sebagai penyedia ikan di beberapa rumah makan yang ada di Kota Tanjung. Menemukan target pasar baru yang dilakukan informan 2 sebagai pemilik usaha dalam penjualan produk perikanan memerlukan pemahaman yang baik tentang produk yang ingin dijual, pahami manfaat dan nilai tambah yang akan ditawarkan kepada konsumen. Identifikasi daerah atau wilayah yang memiliki potensi pasar besar untuk produk perikanan yang akan dijual. Lakukan survei atau wawancara dengan calon konsumen potensial seperti pemilik usaha rumah makan yang ada disekitar Kota Tanjung atau Kota tetangga untuk memahami preferensi dan kebutuhan mereka. Jika berpotensi besar maka jalin kemitraan dengan rumah makan yang cocok dengan produk yang mau dijual. Pantau hasil penjualan dan respons konsumen terhadap produk yang telah dijual, terima dan gunakan umpan balik dari pelanggan baru untuk terus memperbaiki strategi pemasaran dan produk yang dibudidaya.

Volume penjualan usaha perikanan dalam satu tahun bisa sangat bervariasi tergantung pada banyak faktor seperti jenis ikan yang dijual, skala usaha, lokasi, dan kondisi pasar. Volume hasil penjualan dari usaha yang dimiliki informan 2 pada

tahun 2023 mencapai 5,5 Ton ikan yang terjual. Pada tahun 2023 volume penjualan yang terjadi pada usaha informan 2 mengalami peningkatan dibandingkan pada tahun-tahun sebelumnya. Penjualan hasil budidaya ikan pada usaha yang dijalankan informan 2 mengalami peningkatan dalam momen-momen tertentu seperti hari raya idul fitri, hari raya idul adha, hari raya natal, tahun baru Masehi dan bulan maulid Nabi Muhammad saw.

SDM yang bekerja sebagai buruh tambak dalam usaha milik informan 2 kebanyakan dari kalangan usia tua, dengan rata-rata Pendidikan terakhir para buruh tambak yang bekerja yaitu SD. Para buruh tambak yang bekerja dengan informan 2 mempunyai pengalaman pekerjaan sebagai pembudidaya ikan tambak, ini sebagai salah satu alasan informan 2 mempekerjakan buruh tambak yang sudah berusia. Pemerintah di Kabupaten Tabalong khususnya dari Dinas Perikanan dan Kelautan selalu rutin memberikan pelatihan kepada para buruh pembudidaya ikan yang ada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong sebagai bentuk apresiasi pemerintah setempat untuk menjadikan desa Kambitin Raya sebagai ikon Kabupaten Tabalong. Adanya pelatihan dari pemerintah setempat membuat para pemilik usaha di desa Kambitin Raya menjadi terbantu dalam kemahiran serta pengetahuan mengenai budidaya ikan tambak yang baik. Informan 2 merasa adanya keterbatasan SDM dengan buruh tambak yang dipekerjakan oleh beliau karna usianya sudah tidak muda lagi, sehingga pekerjaan menjadi tidak maksimal.

Syarat khusus yang diberikan informan 2 kepada masyarakat yang ingin bekerja di usaha perikanan milik informan 2 yaitu memiliki pengetahuan dasar

tentang budidaya perikanan secara umum dan diutamakan memiliki pengalaman kerja dalam budidaya ikan.

3) Informan 3

Nama : Jauhari

Umur : 52 tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan terakhir : SD

Nama usaha : Tambak ikan air tawar uhar

Jenis ikan yang dibudidayakan oleh informan 3 sangat bervariasi tergantung dengan permintaan pasar, saat ini informan 3 hanya fokus membudidayakan ikan yang pasti laku dipasaran seperti ikan nila, lele dan ikan mas. Tambak usaha perikanan informan 3 dulunya sering membudidayakan ikan-ikan yang bervariasi seperti ikan gurame, ikan koi dan ikan bawal. Namun, seiring berjalannya waktu permintaan ikan tersebut mengalami penurunan sehingga, informan 3 berhenti membudidayakan ikan-ikan tersebut. Informan 3 menamakan usaha budidaya ikan miliknya dengan nama “Tambak Ikan Air Tawar Uhar” yang didirikan beliau sejak tahun 2017 dan sudah berjalan selama 7 tahun.

Saat ini informan 3 tidak ingin mengambil resiko dengan cara tidak melayani pemesanan diluar daerah Kabupaten Tabalong, karena hasil perikanan yang dikirim dengan jarak yang lumayan jauh sering kali mendapat komplain dari para pelanggan karena kondisi ikan yang didinginkan sudah tidak segar lagi. Menurut informan 3, nama usaha itu sangat penting karena memiliki beberapa manfaat dalam usaha perikanan. Nama usaha dapat membantu menciptakan

identitas usaha yang dijalankan dan menjadi pembeda dari usaha milik orang lain serta memudahkan informan 3 dalam aktivitas pemasaran.

Dari segi kualitas pakan yang diberikan informan 3 memiliki perbedaan dari usaha perikanan lainnya yang ada di desa Kambitin Raya. Pakan yang dimiliki informan 3 merupakan hasil racikan turun temurun, tidak hanya pakan yang dijual dipasaran secara umum. Sehingga hasil kualitas perikanan informan 3 memiliki perbedaan dari usaha perikanan lainnya. Kendala karena kurangnya lahan kolam berdampak langsung pada volume produksi sehingga kapasitas untuk memelihara dan membudidayakan ikan juga menjadi terbatas. Menanggulangi kurangnya kolam ikan dalam usaha perikanan yang biasa dilakukan oleh informan 3 dengan cara mengembangkan kolam terpal atau sistem aquaponik yang ditempatkan di berbagai sudut lokasi budidaya ikan milik informan 3.

Kekeringan yang sering terjadi dimusim kemarau tidak bisa dihindari sehingga cara penanggulangan kekeringan dimusim kemarau yang dilakukan oleh informan 3 dengan melakukan pembuatan kolam buatan yang terbuat dari terpal, yang sering dinamakan kolam terpal. Meskipun dengan beberapa cara alternatif juga tidak dapat dihindari, karena tidak ada jaminan 100 % ikan dapat dipanen. Pasti ada sekitar 5-10 % produk hasil budidaya ikan yang tidak layak untuk dijual.

Membudidayakan ikan terdapat berbagai kesulitan, tergantung pada jenis ikan yang dibudidayakan, kondisi lingkungan, dan sumber daya yang tersedia. Mengelola kualitas air yang baik merupakan tantangan utama. Kualitas air yang tidak stabil dapat menyebabkan stres atau bahkan kematian ikan. Budidaya ikan sangat tergantung pada kondisi alam seperti suhu air dan cuaca. Penyakit dan hama

sering kali menyebabkan kerugian besar dalam usaha budidaya ikan air tawar. Tanggapan konsumen terhadap hasil produk perikanan usaha informan 3 sangat bervariasi dan dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti ukuran yang lebih kecil dari sebelumnya yang pernah dibeli oleh konsumen. Pemesanan yang kerap kali terlambat diterima oleh konsumen dikarenakan stok ikan yang tersedia tidak sesuai dengan permintaan. Dan harga tetap menjadi faktor penting bagi konsumen, terutama di kalangan konsumen yang sensitif terhadap kenaikan harga.

Produk perikanan diminati oleh konsumen karena berbagai alasan yang berkaitan dengan aspek keberlanjutan atau ketersediaan produk hasil perikanan yang konsisten. Banyak konsumen sekarang lebih sadar terhadap produk yang lebih berkelanjutan atau ketersediaan stok ikan yang dibudidayakan. Pemasaran dan penjualan produk hasil perikanan yang dilakukan oleh informan 3 yaitu hanya dengan cara menjual langsung produk hasil perikanan ke pasar raya bauntung Tanjung dan pasar Mahe yang berada di Kecamatan Haruai.

Menemukan target pasar baru untuk penjualan hasil perikanan menurut informan 3 membutuhkan strategi yang harus disusun dan pemahaman mendalam tentang produk serta potensi konsumen. Salah satunya dengan cara melihat bagaimana penjualan di pasar saat ini, produk mana yang paling populer, dan produk yang banyak terjual. Serta terus monitoring penjualan dan *feedback* dari pasar baru.

Pada saat ini di Desa Kambitin Raya mayoritas ikan yang dibudidayakan oleh pemilik usaha perikanan terdiri dari ikan mas, nila, lele, bawal, gurame dan ikan patin. Begitu juga dengan informan 3 yang membudidayakan ikan mas, nila

dan ikan lele. Volume penjualan usaha perikanan dalam satu tahun bisa sangat bervariasi tergantung pada banyak faktor seperti jenis ikan yang dijual, skala usaha, lokasi, dan kondisi pasar. Volume hasil penjualan dari usaha yang dimiliki informan 3 pada tahun 2023 mencapai 3 Ton ikan yang terjual. Dan penjualan hasil budidaya ikan pada usaha yang milik informan 3 mengalami peningkatan dalam bulan-bulan tertentu seperti bulan maulid Nabi Muhammad saw., hari raya idul fitri, hari raya idul adha, hari raya natal dan tahun baru Masehi.

SDM yang bekerja sebagai buruh tambak dalam usaha perikanan milik informan 3 kebanyakan dari kalangan anak-anak muda, dengan rata-rata Pendidikan terakhir SMA/SLTA Sederajat. Para buruh tambak yang bekerja dengan informan 3 tidak mempunyai pengalaman pekerjaan sebagai pembudidaya ikan tambak. Akan tetapi, semua buruh tambak yang bekerja diajarkan langsung secara bertahap oleh informan 3 dan selalu mengikuti pelatihan yang diselenggarakan di Desa Kambitin Raya. Pemerintah di Kabupaten Tabalong khususnya dari Dinas Perikanan dan Kelautan selalu rutin memberikan pelatihan kepada para buruh pembudidaya ikan yang ada di desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong sebagai bentuk apresiasi pemerintah setempat untuk menjadikan desa Kambitin Raya sebagai ikon Kabupaten Tabalong. Adanya pelatihan dari pemerintah setempat membuat para pemilik usaha di desa Kambitin Raya menjadi terbantu dalam kemahiran serta pengetahuan mengenai budidaya ikan tambak yang baik.

Tidak ada syarat khusus yang diberikan informan 3 kepada masyarakat yang ingin bekerja di usaha perikanan milik informan 3, beliau membuka lapangan

pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang ingin bekerja sebagai buruh tambak budidaya perikanan beliau.

Tabel 4.2 Matriks Hasil Analisis SWOT Informan

No	Informan	Internal (Kekuatan – Kelemahan)	Eksternal (Peluang – Ancaman)
1	Surya Hermawan	<ul style="list-style-type: none"> - Membudidayakan ikan bawal yang tidak dibudidayakan tambak lain. - Mendinginkan (<i>frozen</i>) ikan yang telah dipanen agar bertahan lama saat dijual ke daerah lain. - Menerima pesanan online atau orderan jarak jauh. - Belum optimalnya fungsi cekdam. - Kurangnya SDM yang sudah berpengalaman. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bekerja sama dengan para pengusaha perikanan untuk menyewakan lahan kolam ikan bagi petani ikan yang kekurangan lahan. - Pesanan secara online yang mendadak. - Penipuan pesanan ikan dari orang yang tidak bertanggung jawab, - Musim kemarau menyebabkan penurunan kualitas dan kuantitas air. - Permintaan ikan bawal yang terus meningkat
2	Slamet Riyan Tole	<ul style="list-style-type: none"> - Lokasi tambak yang strategis - Pembudidaya ikan gurami. - Mengutamakan kualitas dan kesegaran ikan. - Kurangnya lahan kolam ikan - SDM kebanyakan dari kalangan usia tua 	<ul style="list-style-type: none"> - Pemasaran yang bervariasi seperti ke pasar-pasar tradisional di Kabupaten Tabalong - Penjualan secara online - Penyedia ikan di beberapa rumah makan
3	Jauhari	<ul style="list-style-type: none"> - Membudidayakan ikan yang laku di pasaran - Menggunakan pakan ikan hasil racikan turun temurun - Menerapkan kolam terpal untuk mengatasi kekurangan lahan dan masa kemarau - Memperkerjakan anak-anak muda yang diberikan pelatihan - Kurangnya lahan kolam ikan - Ikan yang berbeda-beda ukuran - Stok ikan yang tidak sesuai permintaan pasar 	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak menerima pemesanan di luar daerah Kabupaten Tabalong - Hanya menjual ke Pasar Raya Bauntung Tanjung dan Pasar Mahe di Kecamatan Haruai

B. Analisis Data

Dari hasil wawancara dengan 3 orang informan dari pemilik usaha perikanan di Desa Kambitin Raya, dapat disimpulkan bahwa semua pemilik usaha perikanan mengalami kesulitan air saat musim kemarau. Hal tersebut membuat para pemilik usaha harus memutar otak bagaimana cara mereka membuat tampungan air tambahan untuk dapat mempertahankan pH air serta kualitas ikan tetap terjaga. Selain itu, SDM yang berpengalaman sudah banyak yang tua sehingga perlu memberikan pelatihan bagi para generasi muda. Maka dari itu peneliti menggagaskan beberapa strategi yang bisa membantu pemilik usaha untuk mengembangkan usaha ini, di antaranya yaitu:

a. Strategi Aktif

Meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen bisnis dengan orientasi pengembangan strategi makro, misalnya strategi pembuatan penampungan air tambahan, budidaya kolam terpal, dan sebagainya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya, terdapat beberapa macam strategi aktif yang mereka lakukan. Salah satu strategi tersebut adalah membuat penampungan air dan kolam terpal. Seperti informan 1 dan informan 2 beliau membuat penampungan air hujan untuk dapat ditampung dan dimanfaatkan ketika masa kemarau tiba, sedangkan informan 3 beliau membuat kolam terpal untuk mengatasi keterbatasan lahan dan menjadi penampungan air hujan yang akan dimanfaatkan pada masa kemarau.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh beberapa informan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi aktif yang dilakukan oleh para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong untuk membuat tempat penampungan air hujan agar dapat dimanfaatkan ketika musim kemarau tiba.

b. Strategi Pasif

Strategi pasif adalah para pemilik usaha ikan tidak hanya memikirkan bagaimana lahan dan kualitas serta kuantitas ikan, tetapi juga memperhatikan SDM yang dipekerjakannya. Misalnya informan 1 beliau hanya merekrut SDM yang berpengalaman di bidang pembudidayaan ikan, selanjutnya informan 2 beliau merekrut SDM yang minimal paham dasar-dasar perikanan tetapi beliau lebih mengutamakan yang berpengalaman, sedangkan informan 3 beliau merekrut anak-anak muda yang belum berpengalaman tetapi niat untuk bekerja, beliau yang memberikan pelatihan sendiri kepada karyawan beliau. Selain itu Pemerintah di Kabupaten Tabalong khususnya dari Dinas Perikanan dan Kelautan selalu rutin memberikan pelatihan kepada para buruh pembudidaya ikan yang ada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong sebagai bentuk apresiasi pemerintah setempat untuk menjadikan Desa Kambitin Raya sebagai ikon Kabupaten Tabalong.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa strategi pasif merupakan strategi kedua yang dapat dilakukan setelah semua usaha dan potensi yang dimiliki. Dari hasil wawancara dengan beberapa informan

dapat disimpulkan bahwa beberapa strategi pasif yang dilakukan oleh para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas usaha ikan yang dimiliki. Mereka memfokuskan merekrut para pekerja yang berkualitas dan memiliki pengetahuan dengan dunia perikanan.

c. Strategi Jaringan

Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosial dan lingkungan kelembagaan. Misalnya menjalin relasi dengan sesama petani ikan di Desa Kambitin Raya, memasarkan ikan ditempat yang berbeda-beda, menerima pemesanan online dan jarak jauh, bekerja sama dengan rumah makan, dan lain sebagainya. Berdasarkan hasil wawancara, Adapun strategi jaringan yang dilakukan oleh para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya salah satunya adalah dengan cara menjalin hubungan baik dengan para petani ikan seperti yang dilakukan informan 1. Hubungan baik yang dijalin tersebut dapat membuat silaturahmi antar petani ikan terjalin dengan baik dan bekerja sama untuk membangun lahan tambak yang baru untuk dipinjamkan kepada petani ikan yang kekurangan lahan.

Strategi jaringan lain yang digunakan oleh para petani ikan di Desa Kambitin Raya adalah mencoba pemasaran yang baru. Salah satunya adalah dengan menerima pesanan secara online seperti via *WhatsApp* dan pengiriman jarak jauh. Seperti yang dilakukan informan 1 dan informan 2 beliau menerima pesanan secara online tetapi untuk mengatasi hal yang

tidak diinginkan seperti penipuan, beliau meminta transfer bukti uang terlebih dahulu. Selain itu karena pengiriman jarak jauh informan 1 dan informan 2 membekukan ikan (*frozen*) yang dibuat dalam *sterofoam* agar ikannya tetap segar walau dikirim ketempat yang jauh.

Menjalin relasi dan kerja sama yang baru juga merupakan strategi yang dilakukan oleh informan 1, informan 2 dan informan 3. Mereka memasarkan ikan-ikan yang dibudidayakan ke pasar-pasar tradisional. Selain itu informan 1 dan informan 2 juga menjalin kerja sama dengan rumah makan, restoran, bahkan rumah sakit.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa strategi jaringan merupakan strategi yang digunakan selanjutnya jika strategi sebelumnya masih belum cukup untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa strategi jaringan yang digunakan para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya adalah memasarkan ikan kepasar-pasar tradisional di Kecamatan Tanjung dan menjalin kerja sama dengan pemilik restoran, rumah makan bahkan rumah sakit untuk menjadi pemasok ikan.

Berdasarkan teori, Edi Suharto memiliki tiga strategi bertahan dalam mengatasi permasalahan bisnis. Strategi aktif yang dilakukan oleh para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya untuk mengatasi musim kemarau adalah membuat penampungan dan kolam terpal untuk menampung air pada musim hujan agar dapat dimanfaatkan pada musim kemarau tiba.

Strategi pasif yang dilakukan oleh para pemilik usaha di Desa Kambitin Raya untuk membantu pengelolaan pembenihan ikan di lahan tambak adalah merekrut SDM yang berpengalaman dan melatih anak-anak muda yang ingin bekerja, dengan memberikan pelatihan dan pemahaman tentang dunia perikanan.

Strategi jaringan yang digunakan oleh para pemilik usaha ikan di Desa Kambitin Raya adalah memasarkan ikan ke pasar-pasar tradisional dan menjalin kerja sama dengan restoran, rumah makan, dan rumah sakit agar menjadi pemasok ikan dan bekerja sama jangka panjang.

Alat yang dipakai untuk menyusun strategi petani ikan di Desa Kambitin Raya dalam penelitian ini adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh petani ikan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

a. Strategi SO (*Strengths – Opportunities*)

Strategi S-O adalah strategi yang memanfaatkan apa yang dimiliki untuk dapat meraih peluang yang ada guna memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapai. Strategi bertahan untuk pemasaran ikan di Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong dapat dilakukan analisis dengan kekuatan dan peluang. Kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki oleh para petani ikan di antaranya adalah memasarkan ikan ke pasar-pasar tradisional, tidak hanya penjualan secara tatap muka mereka juga menerima pesanan secara online seperti via *whatsapp* untuk pesanan yang jaraknya jauh, para petani ikan mendinginkan ikan yang akan dikirim supaya ikan tetap datang dengan kondisi segar.

Sedangkan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh petani ikan adalah dengan lokasi lahan tambak yang strategis, memudahkan para konsumen langsung membeli ke lahan tambak. Selain itu, para petani ikan juga menjalin kerja sama dengan restoran, rumah makan, bahkan rumah sakit untuk jadi pemasok ikan di tempat tersebut.

Adapun strategi SO para petani ikan dalam menghadapi persaingan bisnis ikan di Desa Kambitin Raya di antaranya:

- 1) Melakukan penjualan di pasar-pasar tradisional
- 2) Menerima pesanan secara online dan pengiriman jarak jauh
- 3) Menjalinkan relasi dengan para petani ikan di Desa Kambitin Raya
- 4) Menjalinkan kerjasama dengan restoran, rumah makan, dan lainnya sebagai pemasok ikan.

b. Strategi WO (*Weakness – Opportunities*)

Strategi W-O adalah strategi menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Kelemahan yang perlu diatasi para petani ikan di Desa Kambitin Raya adalah berbagai tantangan pada musim kemarau, terutama penurunan kualitas dan kuantitas air yang dapat mempengaruhi kehidupan ikan. Selain itu kekeringan pada musim kemarau juga menjadi tantangan yang signifikan dalam usaha perikanan. Apalagi kualitas dan kuantitas air menurun maka budidaya ikan di lahan tambak terganggu, menyebabkan kualitas ikan yang menurun bahkan mati.

Sedangkan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh para petani ikan di Desa Kambitin Raya adalah mereka membangun embung penampungan

air hujan yang akan ditampung dan dimanfaatkan ketika musim kemarau tiba. Selain itu, membuat kolam terpal juga menjadi solusi apabila keterbatasan lahan dan menjadi penampungan air hujan. Menutup kolam pada saat musim kemarau juga dapat mengurangi penguapan pada musim kemarau tersebut. Oleh karena itu para petani ikan juga memberikan pakan ternak yang berkualitas agar tetap menjaga kualitas dan kuantitas ikan.

Adapun strategi WO para petani ikan dalam menghadapi masalah pada musim kemarau di antaranya:

- 1) Membuat embung dan kolam terpal sebagai tempat penampungan air selama musim hujan
- 2) Memanfaatkan air hujan untuk mengatasi masalah kekeringan
- 3) Menutup kolam untuk mengurangi penguapan pada musim kemarau
- 4) Memberikan pakan ternak yang berkualitas untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas ikan.

c. Strategi ST (*Strengths – Threats*)

Strategi S-T adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi. Strategi bertahan dalam menghadapi penipuan pesanan dapat dilakukan analisis dengan kekuatan dan ancaman. Kekuatan yang dimiliki oleh para petani ikan di antaranya adalah menjual ikan secara tatap muka seperti konsumen yang langsung datang ke lahan tambak maupun di pasar-pasar tradisional, selain itu para petani ikan juga menjadi pemasok di restoran, rumah makan, bahkan rumah sakit.

Sedangkan ancaman utama yang dimiliki oleh para petani ikan di Desa Kambitin Raya adalah penipuan pesanan. Menghadapi hal tersebut petani ikan tidak menerima pembayaran di akhir, hanya menerima pembayaran di awal agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan tersebut. Selain itu ancaman yang lain adalah pesanan yang mendadak, karena apabila stok ikan yang kurang dan kualitasnya kurang baik, hal tersebut dapat mengurangi kualitas penjualan.

Adapun strategi ST para petani ikan dalam menghadapi penipuan pemesanan di Desa Kambitin Raya di antaranya:

- 1) Meningkatkan pengetahuan dalam teknik pemasaran
- 2) Memperluas relasi dengan sesama petani dan mitra kerja
- 3) Memanfaatkan berbagai social media untuk promosi
- 4) Menghindari penipuan dengan cara transfer atau bayar duluan
- 5) Berusaha selalu berinovasi berdasarkan keinginan pelanggan

d. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*)

Strategi W-T merupakan strategi meminimalisasikan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi. Kelemahan yang perlu di atasi petani ikan dalam menghadapi kurangnya SDM yang berpengalaman dalam bidang perikanan, menjadi masalah para petani ikan karena yang berpengalaman kebanyakan hanya yang umurnya lebih tua dan banyak masyarakat yang memilih merantau dibandingkan belajar ilmu perikanan. Selain itu, kebanyakan pekerja yang berpengalaman sudah berumur membuat pekerjaan tidak maksimal dijalankan. Anak-anak

muda di Desa Kambitin Raya banyak yang ingin bekerja tetapi belum punya pengalaman dan kurangnya pengetahuan tentang pembudidayaan ikan.

Adapun strategi WT para petani ikan dalam menghadapi kurangnya pekerja di Desa Kambitin Raya di antaranya:

- 1) Dinas Perikanan dan Kelautan memberikan pelatihan kepada para buruh pembudidaya ikan yang ada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong
- 2) Memberikan kesempatan pada anak-anak muda yang ingin bekerja dan diberikan pelatihan serta arahan tentang pembudidayaan ikan
- 3) Selalu evaluasi kinerja para pekerja dan melakukan perbaikan yang diperlukan

Tabel 4.3 Hasil Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Di Desa Kambitin Raya

IFAS	Kekuatan/<i>Strengths</i> (S)	Kelemahan/<i>Weaknesses</i> (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Telah memiliki izin usaha dan terdaftar secara resmi. (Informan 1,2,3) 2. Telah memiliki lokasi lahan tambak yang strategis yang bisa dijangkau langsung oleh pelanggan. (Informan 2) 3. Memiliki penampungan air. (Informan 1,2,3) 4. Memiliki lapak penjualan sendiri di beberapa pasar tradisional di Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong. (Informan 1,2,3) 5. Sudah memiliki relasi dan pelanggan dari luar daerah hingga ke Grogot. (Informan 1 & 2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sulit mempertahankan kesegeran ikan pada saat melakukan pengiriman jarak jauh. (Informan 1 & 2) 2. Belum bisa menjaga kualitas hasil panen dilihat dari ukuran ikan yang berbeda-beda. (Informan 1,2,3) 3. Sebagian SDM yang dipekerjakan masih kurang berpengalaman dalam bidang ini. (Informan 1,2,3) 4. Sisa penjualan diatasi dengan menjual murah atau dibagikan secara gratis kepada warga sekitar. (Informan 1,2,3) 5. Pada bulan-bulan tertentu permintaan ikan meningkat, sehingga sebagian pemilik usaha kekurangan lahan

<p>EFAS</p>	<ol style="list-style-type: none"> 6. Sudah bisa melayani pembelian secara online dan pengiriman jarak jauh. (Informan 1 & 2) 7. Telah menjalin mitra kerjasama dengan restoran, rumah makan, dll. (Informan 1 & 2) 8. Mempunyai SDM yang berusia muda. (Informan 3) 9. Memiliki pakan racikan turun-temurun keluarga yang berkualitas (Informan 3) 10. Membudidayakan ikan yang menjadi keunggulan usaha. (Informan 1 & 2) 11. Telah memiliki pelanggan tetap di setiap pasar (Informan 1,2,3) 	<p>kolam untuk membudidayakan ikan. (Informan 1,2,3)</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Belum ada organisasi asosiasi petani ikan Desa Kambitin Raya. (Informan 1,2,3) 7. Berhenti melakukan penjualan secara online dan pengiriman jarak jauh. (Informan 3)
<p>Peluang/Oportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan antar petani ikan di desa Kambitin Raya sangat baik dalam 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan relasi dengan pelanggan yang ada di luar daerah untuk menambah relasi baru dan 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan hubungan baik antar sesama petani ikan desa Kambitin Raya untuk mengatasi kekurangan

<p>bekerjasama dan saling membantu. (Informan 1,2,3)</p> <p>2. Sebagian petani ikan memiliki kelebihan lahan kolam dan mau menyewakan kolamnya. (Informan 1,2,3)</p> <p>3. Ada peluang meningkatkan relasi, pangsa pasar dan omset melalui penjualan ke luar daerah. (Informan 1 & 2)</p> <p>4. Ada pelatihan dari pemerintah atau dinas setempat. (Informan 1,2,3)</p>	<p>memperluas pangsa pasar (S1, S2, S4, S5, S6, S7, S11, O3).</p> <p>2. Mengerahkan kekuatan yang ada untuk memperluas pangsa pasar, omset penjualan dan pengiriman jarak jauh (S1, S4, S5, S8, S9, S10, O2, O3, O4)</p> <p>3. Mengoptimalkan peran pekerja yang masih muda untuk penjualan online dan promosi melalui sosial media (S8, O3).</p>	<p>lahan kolam pada bulan-bulan tertentu dimana permintaan ikan sedang tinggi. (W5, O1, O2).</p> <p>2. Berkoordinasi dengan dinas terkait untuk mengadakan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan kemampuan SDM serta peningkatan dalam panen ikan yang berkualitas. (S7, W1, W2, W3, O4).</p> <p>3. Memanfaatkan hubungan baik antar petani ikan untuk membentuk organisasi asosiasi petani ikan desa kabitin raya (S1, S2, W6).</p>
<p style="text-align: center;">Ancaman/Threats (T)</p> <p>1. Pada musim kemarau berkurangnya kualitas dan kuantitas air membuat penurunan kualitas ikan yang ditenak. (Informan 1,2,3)</p>	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <p>1. Mengoptimalkan penampungan air di musim hujan untuk mengatasi masalah kekeringan di musim kemarau (S3, T1, T2).</p>	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <p>1. Mengatasi masalah kurangnya pengalaman SDM, masalah kualitas ikan, dan masalah kesegaran ikan untuk mencegah dampak dari ancaman kekeringan di musim</p>

<p>2. Fungsi cekdam di desa Kambitin Raya masih belum maksimal sehingga kebersihan air tidak terjaga. (Informan 1,2,3)</p> <p>3. Adanya oknum yang melakukan pesanan mendadak dan fiktif dari orang yang tidak bertanggungjawab. (Informan 1 & 2)</p>	<p>2. Menghindari penipuan dengan cara menetapkan aturan pembayaran dimuka atau sistem DP (<i>Down Payment</i>) minimal 50% (S1, S2, S4, S6, S7, T3)</p>	<p>kemarau, kebersihan air karena fungsi cekdam yang belum maksimal (W3, T1, T2, T3)</p> <p>2. Melakukan evaluasi kinerja para pekerja dan evaluasi semua masalah yang ada untuk melakukan perbaikan yang diperlukan (S1, S2, S3, T3).</p>
---	--	--

Dari matrik SWOT di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan yang dilakukan oleh petani ikan di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong adalah strategi SO (*Strengths – Opportunities*) melakukan penjualan di pasar-pasar tradisional, menerima pesanan secara online dan pengiriman jarak jauh, menjalin relasi dengan para petani ikan di Desa Kambitin Raya, menjalin Kerjasama dengan restoran, rumah makan, dan lainnya sebagai pemasok ikan. Strategi WO (*Weaknesses – Opportunities*) membuat embung dan kolam terpal sebagai tempat penampungan air selama musim hujan, memanfaatkan air hujan untuk mengatasi masalah kekeringan, menutup kolam untuk mengurangi penguapan pada musim kemarau, memberikan pakan ternak yang berkualitas untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas ikan. Strategi ST (*Strengths – Threats*) meningkatkan pengetahuan dalam teknik pemasaran, memperluas relasi dengan sesama petani dan mitra kerja, memanfaatkan berbagai sosial media untuk promosi, menghindari penipuan dengan cara transfer atau bayar duluan, berusaha selalu berinovasi berdasarkan keinginan pelanggan. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*) Dinas Perikanan dan Kelautan memberikan pelatihan kepada para buruh pembudidaya ikan yang ada di Desa Kambitin Raya Kecamatan Tanjung Kabupaten Tabalong, memberikan kesempatan pada anak-anak muda yang ingin bekerja dan diberikan pelatihan serta arahan tentang pembudidayaan ikan, selalu evaluasi kinerja para pekerja dan melakukan perbaikan yang diperlukan.