

Nama : Ajeng Monika

NIM : 101120121392

INA022 – Kewirausahaan II – Tugas - Sesi 5

1. Lakukan perancangan model bisnis secara komprehensif jabarkan menjadi program-program sebagai berikut:

- a. Perancangan program kemenangan cepat
- b. Perancangan program jangka menengah
- c. Perancangan jangka panjang.

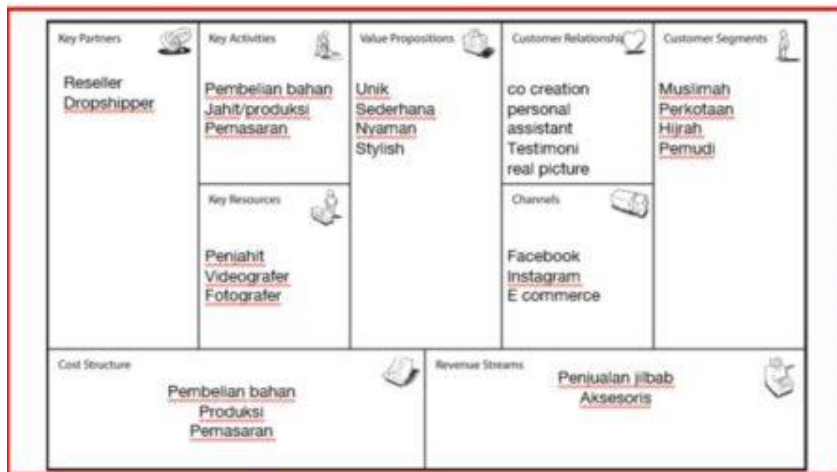
2. Program pengembangan usaha

- a. Program pengembangan komoditas
- b. Program pengembangan produk
- c. Produk pengembangan pemberdayaan
- d. Program pendukung
- e. Program lainnya

Jawabannya!

1.a Contoh bisnis kemenangan cepat model canvas hijab anti air

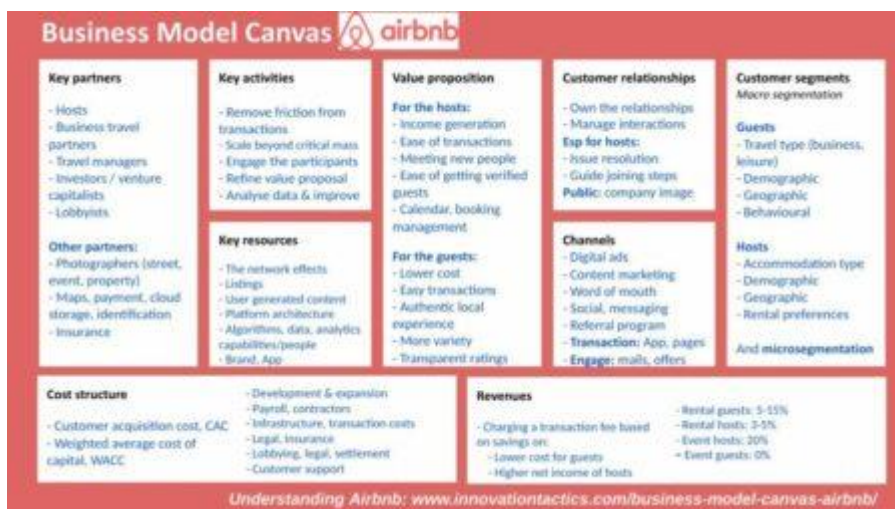
Hingga saat ini hijab mengalami perkembangan yang sangat pesat seiring dengan kemampuan para hijaber kini untuk berekspresi melalui gaya berpakaianya. Hal ini membuat para pengusaha hijab berlomba-lomba memasarkan produk hijab yang unik, salah satunya hijab anti air atau waterproof. Bagi kamu yang tertarik membuka bisnis hijab anti air, berikut contoh bisnis model canvasnya. Jika kamu membuka usaha dan membuat bisnis model canvas, pada elemen Revenue Streams bisa diisi dengan produk atau jasa lain yang mendukung dan masih mempunyai hubungan dengan produk atau jasa utama yang kamu tawarkan dan jadikan sebagai sumber penghasilan.



Contoh Proses bisnis model canvas hijab anti air.

1b. Contoh bisnis model berjangka canvas kedai kopi

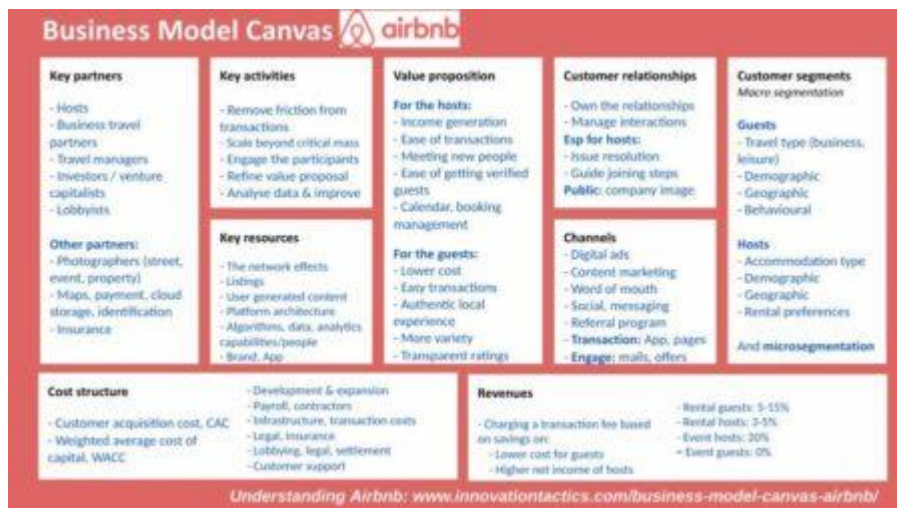
Belakangan ini usaha kedai kopi sedang menjamur. Apakah kamu berniat membuka usaha ini? Kalau iya, yuk lihat contoh bisnis model canvas kedai kopi di bawah ini!



Contoh proses bisnis model berjangka canvas kedai kopi.

1c. Contoh bisnis model jangka panjang canvas usaha penginapan

Berikut adalah contoh lain dari bisnis model canvas usaha penginapan. Seperti yang sudah dijelaskan di atas, masing-masing usaha mempunyai model bisnis canvas yang berbeda, pun dengan usaha penginapan. Customer Segmentsnya sangat ditentukan oleh lokasi, tipe hunian favorit, tujuan para target berpergian, penghasilan, dan ketertarikan.



Contoh Proses bisnis model jangka panjang canvas penginapan.

2a. Tabel 1. Ranking dan skor terbobot Komoditas unggulan lintas sektor Di Kabupaten Balangan

Ranking	Komoditas	Skor Terbobot Bayes Method	Sektor / Sub Sektor
1.	Karet	0.057758726	Perkebunan
2.	Padi	0.051225955	Tanaman pangan
3.	Kayu olahan dan meubel furniture (ukiran)	0.048476958	Industri
4.	Gula Aren	0.03651651	Industri
5.	Makanan olahan tmsk kue kering	0.03444829	Agro-industri
6.	Ayam Ras	0.034436557	Peternakan
7.	Duku	0.033414913	Buah-buahan
8.	Rumah makan & Kulinernya	0.032707331	Jasa, perdagangan dan pariwisata
9.	Budidaya ikan Sungai	0.031191034	Perikanan
10.	Pengolahan ikan Kering	0.030886772	Agro-Industri
11.	Sapi	0.029820004	Peternakan
12.	Kerupuk ikan	0.029429563	Agro-industri
13.	Bata dan Batako	0.029365173	Industri

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

1. Komoditas Unggulan Karet Karet merupakan komoditas perkebunan yang penting peranannya di Indonesia. Selain sebagai sumber lapangan kerja bagi sekitar 1,4 juta tenaga kerja, komoditas ini juga memberikan kontribusi yang signifikan sebagai salah satu sumber devisa non-migas, pemasok bahan baku karet dan berperan penting dalam mendorong pertumbuhan sentra-sentra ekonomi baru di wilayahwilayah pengembangan karet. Karet menghendaki lahan kering dengan iklim basah. Sentra produksi yang ada di Indonesia saat berada di pulau Sumatera dan Kalimantan. Secara biofisik, lahan yang sesuai dan masih ada peluang pengembangannya adalah di Pulau Sumatera dan Kalimantan. Lahan yang dimanfaatkan untuk pengembangan karet umumnya tersebar pada lahan datar sampai bergelombang, walaupun tanaman karet masih dapat dikembangkan pada lahan bergelombang-berbukit dengan lereng 15-30%. Sentra produksi karet ada hampir di seluruh kawasan Kabupaten Balangan terutam di Kecamatan Paringin, Awayan, Batu Mandi, Tebing Tinggi dan Halong. Permasalahan utama yang dihadapi perkebunan karet nasional adalah rendahnya produktivitas karet rakyat (+ 600-700 kg/ha/th), antara lain karena sebagian besar tanaman masih menggunakan bahan tanam asal biji (seedling) tanpa pemeliharaan yang baik, tingginya proporsi areal tanaman karet yang telah tua, rusak atau tidak produktif. Bibit karet unggul yang terjamin mutunya hanya tersedia di Balai Penelitian atau para penangkar benih binaan melalui sistem waralaba di sentra-sentra pembibitan yang juga masih sangat terbatas jumlahnya. Perkembangan industri perbenihan di sentra-sentra produksi karet cukup pesat sejalan dengan meningkatnya permintaan bahan tanam karet klon unggul oleh petani. Namun secara umum mutu bibit karet yang dihasilkan oleh para penangkar bibit masih sangat beragam. Selain itu, masalah lain yang dihadapi penangkar bibit adalah keterbatasan sumber entres yang terjamin kemurniannya dan keterbatasan jenis klon unggul baru yang dimiliki. Selain menghasilkan lateks; kayu karet yang ada saat ini baru sebagian kecil yang dimanfaatkan untuk kayu olahan, papan partikel dan papan serat. Hal ini terjadi karena belum adanya pabrik pengolah kayu yang mengkhususkan mengolah kayu karet. Selain itu. Lokasi yang terpencar mengakibatkan pemanfaatan kayu karet untuk kayu olahan memerlukan biaya transportasi tinggi sehingga menjadi mahal. Dengan penataan kelembagaan yang lebih baik, kayu karet rakyat merupakan potensi yang sangat besar dalam agribisnis karet.

Secara spesifik, Permasalahan pengembangan perkebunan karet di Kabupaten Balangan hampir sama dengan permasalahan di kabupaten lainnya di Kalimantan Selatan yaitu :

1. Keterbatasan areal lahan pengembangan dan tumpang tindih lahan yang diakibatkan masih lemahnya penataan terhadap RTRW serta belum sepenuhnya ada kepastian hukum di bidang pertanahan.
2. Banyaknya tanaman karet tua dan Peremajaan yang dilakukan oleh petani belum semuanya menggunakan klon baru dan terbaik
3. Rendahnya komitmen terhadap upaya peningkatan mutu hasil

4. Lokasi kebun karet rakyat masih sulit terjangkau transportasi kendaraan bermotor sehingga menghambat pemasaran
 5. SDM dalam pengelolaan agribisnis karet masih relatif rendah
 6. Masih sulitnya petani dalam mengakses modal
 7. Masih belum banyaknya tersedia pasar lelang karet
 8. Industri yang mengolah karet alam menjadi produk karet jadi masih sangat sedikit.
- Arah pengembangan agribisnis karet di Kabupaten Balangan ke depan dipengaruhi oleh beberapa faktor eksternal sebagai berikut :

1. Permintaan karet alam dunia ke depan akan semakin meningkat sejalan dengan kenaikan harga minyak, semakin mahalnya bahan baku karet sintetis, dan meningkatnya kesadaran akan kelestarian lingkungan.
2. Produksi karet rakyat diperkirakan akan terus mengalami peningkatan yang di dorong semakin membaiknya harga karet alam dunia serta secara historis merupakan sentra karet sejak lama.

3. Selain produksi lateks, kayu karet juga potensial dalam kegiatan agribisnis karet. Berdasarkan hal diatas maka arah pengembangan perkebunan karet kedepan di Kabupaten Balangan adalah :

1. Konsisten mengacu pada revitalisasi perkebunan
2. Karet diarahkan menjadi usaha agribisnis yang berbasis lateks dan kayu yang berdaya saing tinggi, mensejahterakan, berwawasan lingkungan dan berkelanjutan. Berdaya saing berarti bahwa agribisnis karet harus selalu berorientasi pada pasar, mengandalkan produktivitas dan nilai tambah melalui pemanfaatan modal (capital-driven), pemanfaatan inovasi teknologi (innovation-driven) dan kreativitas sumberdaya manusia (skil-driven).
3. Perluasan areal namun harus tetap sesuai dengan rencana tata ruang wilayah Kabupaten.
4. Peremajaan tanaman dengan klon baru. klon karet unggul dengan potensi produksi lateks lebih dari 3 ton / ha / tahun dan kayu karet yang nantinya dihasilkan 1 m³ / pohon
5. Pencegahan alih fungsi lahan-lahan perkebunan karet ke non pertanian
6. Membangun dan memperbaiki prasarana jalan yang membantu kelancaran transportasi guna memudahkan petani karet memasarkan hasil produksinya.
7. Pengembangan sumberdaya manusia yang mampu mengelola dan menruskan usaha pengembangan karet terutama anak-anak petani pengelola kebun karet
8. Perbaikan teknologi penyadapan dan pengolahan hasil
9. Akses permodalan melalui berbagai skim kredit termasuk pola syariah. Untuk ini perlu bantuan sertifikasi lahan petani secara massal untuk agunan
10. Pengembangan agribisnis hulu untuk perkebunan karet. Agribisnis hulu ini mencakup penyediaan sarana produksi termasuk bibit yang bersertifikasi.
11. Pendirian pasar lelang karet di wilayah sentra
12. Memfasilitasi kerjasama yg sinergi antara kelompok tani, pemerintah dan swasta (public private partnership) dalam pemasaran.

2. Komoditas Unggulan Padi Noor dan Saragih (1993) melaporkan bahwa hasil padi dengan sistem pengelolaan air satu arah lebih tinggi dibanding dengan pengelolaan air dua arah. Perbaikan sistem pengelolaan air dari dua arah menjadi satu arah dapat meningkatkan hasil padi sebesar 40% pada musim kemarau dan antara 120 hingga 150% pada musim hujan. Bukti lain adalah penelitian Saragih et al., (2002) di Kabupaten Batola yang memperlihatkan bahwa perubahan sistem pengelolaan air dari satu arah menjadi dua arah dapat meningkatkan produksi padi varietas Margasari dari 2,55 ton GKG/ha menjadi 4,0 ton/ha. Selain padi sawah; usaha pengembangan tanaman padi juga dilakukan terhadap padi gogo atau padi ladang. Rata-rata produksi padi di Kabupaten Balangan adalah 37,53 kw/ha, yang tertinggi di Batu Mandi mencapai 39,31 kw/ha dan di Halong 38,09 kw/ha dan terendah di Juai 36,68 kw/ha. Sedangkan padi gogo yang terbesar juga di Halong yaitu 31,60 kw/ha dan terendah di Batu Mandi hanya 23,11 kw/ha. Strategi dan arah pengembangan tanaman padi di Kabupaten Balangan adalah:

1. Pencegahan alih fungsi lahan pertanian untuk padi terutama persawahan subur baik alih fungsi lahan ke sektor pertanian maupun non pertanian. Penaatan terhadap RTRW sangat diperlukan.
2. Memperluas kawasan sentra produksi; melalui program intensifikasi dan ekstensifikasi
3. Mendorong petani memperbanyak penggunaan pupuk organik sbg substitusi pupuk buatan. Perlu penetapan gerakan penggunaan pupuk organik di Kalsel
4. Pembangunan infrastruktur teknis seperti irigasi sederhana atau tata air mikro
5. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada petani.
6. Peningkatan peran penyuluh baik dalam hal penerapan teknologi melalui kelompok tani maupun sebagai pendamping pembuatan proposal kredit, manajemen usaha maupun negosiator dll. Untuk itu perlu pelatihan bagi penyuluh dalam rangka peningkatan perannya tidak hanya sebagai penyuluh untuk menyampaikan teknologi pertanian tetapi lebih luas lagi yaitu sebagai pendamping petani.
7. Peningkatan peran serta wanita tani terutama untuk kemampuan pengambilan keputusan.
8. Pemanfaatan lahan "tidur" namun potensial untuk padi terutama ladang melalui sistem pinjam pakai guna meningkatkan rasio lahan per kapita petani
9. Penerapan sistem tunda jual di kelompok tani sehingga petani dapat memperoleh harga jual yang lebih baik. Untuk itu perlu dana talangan guna memberdayakan kelompok tani sebagai penampung produk padi di kelompoknya.
10. Terus mempromosikan dan menjual produksi beras Kalsel jenis terbaik dalam bentuk kemasan guna perolehan nilai tambah pemasaran.

3. Komoditas Unggulan Kayu Olahan dan Meubel Furniture Permintaan akan produk kehutanan sangat besar. Berdasarkan laporan Dephut (2000); kebutuhan produk kehutanan, seperti kayu lapis, kayu gergajian, bubur kayu, moulding, dan furniture akan terus meningkat. Pada tahun 2010 kebutuhan konsumsi kayu berbasis panel global diperkirakan mencapai 320,4 juta meter kubik atau naik 256% dari tahun 1990.

Data Dinas Kehutanan Kalsel (2002) menunjukkan bahwa hasil produksi kayu bulat dari kawasan hutan produksi sebesar 405.078,83 m³ / tahun, atau sama dengan 16% dari kebutuhan bahan baku industri keseluruhan Kalsel. Berdasarkan kapasitas terpasang industri primer yang ada (54 unit), diperoleh hasil kayu olahan sebesar 2.171.943 m³ /th. Atau setara dengan kebutuhan bahan baku kayu bulat sebesar \pm 4.300.000 m³ /th. Untuk menutupi kekurangan sebesar 84 % dari bahan baku keseluruhan diperoleh dari Kalteng 59%; Kaltim 17 % dan Propinsi Lainnya 8%. Kayu olahan dan produk furniture sesungguhnya masih mampu menempati peringkat ketiga sebagai komoditas unggulan Kabupaten Balangan dalam sektor industri karena permintaan pasar untuk komoditas ini masih tinggi. Daerah pemasaran produk ini mencapai kawasan regional yaitu Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur serta propinsi lain di luar Kalimantan Selatan. Hanya saja kendala utama adalah penyediaan bahan baku. Untuk itu perlu dicarikan solusi agar usaha ini tetap eksis produksinya. Strategi dan arah kebijakan adalah :

1. Upaya ketersediaan bahan baku melalui rehabilitasi dan intensifikasi hutan-hutan produksi dengan jenis tanaman kayu yang cepat menghasilkan.
2. Fasilitasi kemitraan antara industri kecil meubel / furniture dengan pengusaha penghasil kayu bulat (HPH) dan instansi terkait untuk mendukung ketersediaan dan kontinuitas bahan baku kayu
3. Desain, proses produksi dan finishing guna peningkatan kualitas produksi sehingga nilai tambah lebih tinggi
4. Sosialisasi dan penggunaan jenis-jenis kayu non komersial dan kayu dari hutan tanaman serta dari hutan rakyat untuk dijadikan sumber bahan baku
5. Peningkatan SDM pengusaha untuk peningkatan mutu dan diversifikasi produk melalui pelatihan teknis, magang dan studi banding
6. Peningkatan kemampuan proses produksi (pengolahan), desain dan finishing
7. Fasilitasi pendirian sarana untuk proses pengawetan dan pengeringan kayu (kiln ying) sehingga kayu menjadi lebih awet dan mutu bahan baku dan produk lebih meningkat
8. Fasilitasi kemitraan dengan pengusaha luar daerah dalam rangka pengembangan pemasaran.

4. Komoditas Unggulan Kerajinan Anyaman Daerah Kalimantan Selatan merupakan salah satu sentra kerajinan dengan produk yang beragam termasuk Kabupaten Balangan. Ragam produk kerajinan meliputi anyaman terutama dari rotan dan purun. Kendala utama dalam pengembangan produk ini adalah desain, pemasaran dan akses permodalan. Sentra untuk anyaman rotan dan purun meliputi Kecamatan Lampihong, Paringin dan Paringin Selatan. Strategi dan arah kebijakan :

1. Perbaikan desain, proses produksi dan finishing khususnya melalui magang
2. Akses permodalan termasuk alternatif penyertaan modal dari pemerintah kepada kelompokkelompok pengrajin yang sudah berkembang
3. Promosi dan kerjasama pemasaran dengan outlet di luar daerah. Promosi juga dilakukan melalui internet
4. Peningkatan mutu produk melalui teknologi pengawetan bahan baku

5. Pendirian pusat pelatihan khusus kerajinan di wilayah sentra dalam upaya pengembangan SDM di masa depan.

5. Komoditas Unggulan Makanan Olahan Makanan olahan merupakan salah satu produk yang menjadi komoditas unggulan Kalimantan Selatan termasuk Kabupaten Balangan. Berbagai macam jenis makanan olahan diproduksi setiap hari, namun pengembangan usahanya pada umumnya masih lambat kecuali usaha makanan olahan yang menghasilkan seperti gula aren, sirop, mandai tiwadak dan kerupuk. Hal ini disebabkan kelemahan dari proses produksi dan kemasan serta sistem pemasarannya. Sebagian besar proses produksi masih dilakukan secara manual sehingga tidak ekonomis. Selain itu, kebanyakan proses produksi masih menomorduakan faktor higienis dan cita rasa. Sebagian besar produk makanan olahan di Balangan dikemas seadanya sehingga tidak menarik serta tidak sesuai dengan standar kemasan yang dianjurkan. Hanya ada beberapa produk makanan olahan yang pemasarannya sudah melingkupi tingkat regional. Produk makanan olahan berbasis bahan baku dan potensi lokal seperti Gula Aren karena banyaknya pohon enau, mandai tiwadak karena terbuat dari buah Cempedak yang banyak dihasilkan di Kabupaten Balangan, cempedak sebesar 10 011 ton yang dipanen dari 181 459 pohon (BPS, Balangan 2009). Daerah pemasaran sebagian besar berada di Provinsi Kalimantan Selatan, seperti daerah Banjarmasin dan daerah Banua Enam serta ke kawasan regional Kalimantan Tengah dan Kalimantan Timur. Pemasaran selain menjangkau daerah Kalimantan Tengah seperti Kapuas dan Palangkaraya dan bahkan sampai ke pulau Jawa. Untuk melayani penjualan diluar daerah ini tidak semuanya langsung dilakukan oleh pengusaha, akan tetapi dilakukan oleh pedagang-pedagang perantara, biasanya mereka langsung membeli ke lokasi yang bersangkutan kemudian dibawa keluar daerah untuk dipasarkan ke konsumen maupun ke toko-toko. Strategi dan arah pengembangan adalah :

1. Perbaikan proses produksi dan kemasan
2. Pelatihan untuk kiat-kiat pemasaran
3. Promosi oleh Pemerintah Daerah bersama dengan Pengusaha
4. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada pengusaha. Perlu peran pendamping (seperti halnya KKMB) untuk membantu mengakses ke perbankan.
5. Perlu dijaga kontinuitas ketersediaan bahan baku di pasar.

6. Komoditas Unggulan Itik Usaha ternak itik alabio telah dilakukan sejak lama di Kalimantan Selatan dan mampu memberikan kontribusi yang memadai terhadap pendapatan keluarga. Usaha itik alabio menjadi mata pencaharian utama bagi 46,81% peternak di Kabupaten Hulu Sungai Selatan, Hulu Sungai Tengah, dan Hulu Sungai Utara, dan Kabupaten Balangan Secara tradisional, itik alabio dipelihara di daerah rawa yang banyak terdapat di Kalimantan Selatan dengan sistem pemeliharaan yang disebut sistem lanting. Di daerah rawa itulah itik alabio memperoleh pakan berupa keong air sebagai sumber protein dan sagu atau dedak sebagai sumber kalori. Seiring perkembangan dunia peternakan, itik alabio sekarang sudah dikembangkan secara

intensif. Tidak hanya di Hulu Sungai Utara saja, namun juga berkembang pesat di Pulau Jawa dan Bali. Selain itik Alabio, juga dikembangkan berbagai itik yang lain termasuk itik serati dan itik ratu yaitu persilangan itik alabio dengan itik Mojosari. Strategi dan arah pengembangan adalah :

1. Bekerjasama dengan Kab. HSU sebagai sentra pengembangan penetasan dan pembibitan serta dijadikan laboratorium lapangan untuk penelitian baik bagi lembaga penelitian peternakan Deptan maupun Perguruan Tinggi.
2. Perlunya pendampingan terhadap aktivitas usaha di sentra penetasan dan pembibitan maupun produksi yang tidak hanya pada aspek teknis (pakan, kesehatan itik) namun juga pendampingan mendapatkan kredit maupun manajemen usaha serta untuk negosiasi bila diperlukan. Program sarjana peternakan untuk pendampingan peternakan dapat terus ditingkatkan.
3. Perlunya alternatif penggunaan pakan lokal dengan tetap mengutamakan kualitas
4. Perlunya ketersediaan pakan buatan di pasar dengan harga wajar. Perlu pencegahan satu pelaku yang menguasai berbagai merk pakan.
5. Fasilitasi teknologi pengolahan daging itik untuk makanan khas daerah.
6. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada peternak.

7. Komoditas Unggulan Buah-buahan Luas areal tanaman buah-buahan secara keseluruhan pada tahun 2007 adalah 1.808,10 ha, dengan produksi buah mencapai 374.760,66 kw. Produk unggulan dari buah adalah tanaman Duku/Langsar dan Pampakin, Sukun serta Cempedak Banjar. Produksi terbesar dari buah Duku sebanyak 183.000 kw, Pampakin 93.250 kw, Sukun 87.525 kw dan Cempedak 1.620 kw. Cempedak ini secara produksi memang tidak terlalu besar namun dari dulu Cempedak Batu Mandi sudah sangat terkenal sehingga perlu jadi unggulan. Duku/Langsar, Pampakin dan Cempedak adalah komoditas pertanian yang mempunyai peluang dalam pengembangan industri agrobisnis di Kalsel. Peluang investasinya berupa grading house, pengolahan hasil (sirop), pengembangan areal, ekspor buah segar dan cold storage. Strategi dan arah pengembangan adalah :

1. Memfasilitasi kerjasama yg sinergi antara kelompok tani, pemerintah dan swasta (public private partnership) dalam pemasaran keluar daerah pada saat puncak panen raya
2. Perlunya pengembangan industri pengolahan bahan baku dari buah oleh kelompok tani pada saat puncak panen raya
3. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada pengusaha. Perlu peran pendamping (seperti halnya KKMB) untuk membantu mengakses ke perbankan. Sertifikasi lahan sangat diperlukan untuk bisa dijadikan agunan sebagai syarat mengakses kredit ke perbankan.

8. Komoditas Unggulan Pemeliharaan Ikan Dalam Keramba Di Kabupaten Balangan; pemeliharaan ikan dalam keramba untuk pembesaran dilakukan dengan memanfaatkan air sungai Balanga. Selain itu, kebutuhan bibit dapat dipenuhi dari

sentra pembibitan ikan yang merupakan pemasok utama benih ikan berasal dari wilayah Kabupaten Banjar yaitu di daerah Mandiangin. Tujuan utama pengembangan budidaya ikan kolam di Balangan adalah untuk konsumsi masyarakat dalam rangka sumber penyediaan protein hewani asal ikan dan hanya bagian yang amat kecil yang digunakan untuk ikan hias. Pada umumnya, pemeliharaan ikan dalam kolam (terutama untuk ikan Nila, ikan Mas dan Patin) menghendaki air dengan kualitas yang baik yaitu bersih; tidak terlalu keruh, dan tidak tercemar bahan-bahan kimia beracun, dan minyak/limbah pabrik. Kekeruhan air yang disebabkan oleh pelumpuran akan memperlambat pertumbuhan ikan. Pada umumnya PH air yang optimal untuk pembesaran ikan kolam adalah 6,5 – 7,8 (relatif netral). Strategi dan arah pengembangan adalah :

1. Bekerjasama dengan sentra pembenihan ikan selain yang sudah ada di Mandiangin Kabupaten Banjar.
2. Perlunya pendampingan terhadap aktivitas usaha di sentra pembesaran ikan yang tidak hanya pada aspek teknis (pakan, kesehatan, kualitas air) namun juga pendampingan mendapatkan kredit maupun manajemen usaha serta untuk negosiasi bila diperlukan. Program sarjana perikanan untuk pendampingan usaha ini layak dipertimbangkan.
3. Perlunya alternatif penggunaan pakan buatan oleh pembudidaya dengan tetap mengutamakan kualitas. Perlu fasilitasi penggunaan teknologi madya untuk pengolahan pakan ini.
4. Perlunya ketersediaan pakan di pasar dengan harga wajar. Perlu pencegahan satu pelaku usaha yang menguasai berbagai merk pakan.
5. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada pembudidaya ikan dalam kolam ini. .
6. Perlu pembentukan asosiasi pembudidaya ikan dan mengoptimalkan peran mereka guna mencegah terjadinya kekurangan pasokan di pasar maupun kelebihan penawaran.

9. Komoditas Unggulan Batu Bata dan Batako Pembuatan Batu Bata dan Batako cukup berkembang di Kabupaten Balangan terlihat dari perkembangan usaha yang semakin pesat. Kedua industri ini cukup banyak menyerap tenaga kerja yaitu mencapai 69 orang dengan unit usaha mencapai 17 buah. Retribusi dari industri mencapai Rp.207.500.000,- pada tahun 2007. Tujuan utama pengembangan usaha ini untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan yang cukup besar karena Kabupaten Balangan masih dalam masa pembangunan dan pengembangan daerah sehingga membutuhkan banyak bahan bangunan. Disisi lain dengan langkanya bahan kayu sekarang trend masyarakat membangun rumah dengan bahan batu bata dan batako, serta didukung bahan baku tanah liat yang cukup melimpah. Strategi dan arah pengembangan adalah :

1. Perlunya pendampingan terhadap aktivitas usaha yang tidak hanya pada aspek teknis namun juga pendampingan mendapatkan kredit maupun manajemen usaha serta untuk negosiasi bila diperlukan.

2. Akses permodalan dan penyampaian informasi skema kredit seperti KUR; kredit pola syariah maupun skim kredit lainnya kepada pembudidaya ikan dalam kolam ini.
3. Perlu pemasaran yang lebih intensif agar kegiatan usaha semakin berkembang.
4. Penetapan komoditas unggulan sangat penting dalam upaya menemukan dan menggali potensi ekonomi di tingkat lokal serta mampu menumbuhkembangkan kegiatan usaha ekonomi produktif guna penciptaan lapangan kerja; pertumbuhan ekonomi dan memperkuat daya saing daerah. Oleh karena itu seyogyanya komoditas unggulan lintas sektor / sub sektor dituangkan dengan surat keputusan (SK) Bupati Kabupaten Balangan.