



Ajrhee W



BEDAH DETAIL
Prospek
PEMASARAN
Kalkun
AYAM

BUKU

TERAPAN
TINGKAT
DASAR

BUKU TERAPAN TINGKAT DASAR
Bedah Detail Pemasaran
AYAM KALKUN

Penyuusun : Ajrhee W

Editor : Chio Abo Abo

Perancang sampul : Egas Zakih

Penata letak : Gerard

Penerbit : KREATIF BOOKS

Email : Lembarlangitindonesia@gmail.com

Ukuran Buku : 13 x 19 Cm

Jumlah Hal : 71 HALAMAN

Buku ini dilindungi Undang-Undang Hak Cipta. Segala Bentuk Pengandaan, penerjemahan, atau reproduksi, baik melalui media cetak maupun elektronik harus seizin penerbit, kecuali untuk kutipan ilmiah.



Buku Terapan Tingkat Dasar ini adalah buku yang diperuntukan untuk pemula yang sedang menaritahu atau belajar untuk memperdalam pengetahuannya di bidang ini.

Diharapkan dengan hadirnya buku ini, dapat memberikan wawasan yang baik dan dapat diterapkan serta di aplikasikan dalam usaha atau bisnis yang sebenarnya

DAFTAR ISI

5

***PROSPEK USAHA
Pemasaran
Ayam Kalkun***

13

***MENGENAL
AYAM KALKUN***

23

***Pemasaran
AYAM KALKUN***

31

***PERMODALAN
AYAM KALKUN***

57

***PROSPEK BISNIS
AYAM KALKUN
MENJANJIKAN***



BAB: 1

PROSPEK USAHA Pemasaran Ayam Kalkun



Mungkin banyak orang yang sedang bingung saat ini, memikirkan usaha apa yang sekiranya aman untuk dijalankan. Jika kita ingin memiliki usaha di bidang Budidaya, maka usaha Pemasaran Ayam Kalkun bisa dikatakan jenis usaha Budidaya yang layak dicoba.

Kenapa layak dicoba?

Ini bukan hanya pendapat asal semata, namun melihat kondisi yang ada di lapangan. Pemasaran Ayam Kalkun ini memiliki prospek yang cukup bagus.

Bahkan untuk situasi saat ini pun, bisa dikatakan kalau Pemasaran Ayam



Kalkun terhitung sangat prospek sekali, kedepannya pun masih memiliki prospek yang baik.

Pemasaran Ayam Kalkun merupakan Budidaya yang sangat mudah dilakukan siapa pun, termasuk orang awam sekali pun. Masyarakat Indonesia juga sudah sangat mengenal Unggas ini.

Ayam Kalkun pada saat sekarang ini terhitung menjanjikan dan laku sekali. Coba saja cek pasaran, baik offline maupun online. Sangat banyak penyuka dari Ayam Kalkun yang dijual.

Percaya atau tidak, permintaan Ayam Kalkun tergolong tinggi untuk kelas Unggas. Dengan begitu, sudah tentu Bibit Ayam Kalkun menjadi tinggi permintaanya.

Melihat hal ini, tentunya kita sebagai seorang pengusaha yang berkecimpung di dunia usaha, Pemasaran Ayam Kalkun pun bisa melihat bahwa ini merupakan peluang yang tidak boleh disia-siakan. Bisa dikatakan kalau ini akan menjadi peluang usaha Budidaya yang sangat menarik.

Untuk bisa melakukan usaha ini, rasanya siapa pun bisa melakukannya. Hanya diperlukan tekad yang kuat untuk belajar



hingga sukses menaklukkan tantangannya. Usaha Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun yang kita lakukan bisa membuat hidup kita menjadi lebih baik kedepannya. Khususnya dalam hal finansial.

Banyak sekali cerita sukses para petani yang berjuang dari titik nol. Hingga akhirnya bisa hidup sukses hanya dengan usaha Pemasaran Ayam Kalkun.

Jika kita merupakan seorang yang memang menyukai bidang Budidaya, kita seharusnya tidak perlu ragu mencoba usaha Unggas Pemasaran Ayam Kalkun. Terlebih lagi jika kita menyukai bidang Budidaya Unggas, Pemasaran Ayam Kalkun bisa menjadi pilihan terbaik untuk kita jalankan.

Mungkin kelihatannya, saat ini usaha Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun memiliki prospek yang sangat cerah. Tanpa kita ketahui kalau sebenarnya bukan sekarang ini saja usaha Unggas Pemasaran Ayam Kalkun dikatakan memiliki prospek yang cerah.

Sudah sejak lama, bisnis Budidaya ini membuat sukses para pengusaha yang



menggelutinya. Dan Budidaya ini bertahan hingga saat sekarang, masih tetap memiliki peluang yang cerah.

Bahkan untuk di kelas Budidaya Unggas, bisnis Unggas Pemasaran Ayam Kalkun ini bisa dibilang yang paling cepat dan juga menguntungkan perputaran uangnya. Ini jika dibandingkan dengan usaha Unggas yang lainnya.

Untuk kita yang bukan seorang pengusaha sekali pun, bisnis Unggas ini bukan hal yang mustahil untuk kita geluti. Tidak perlu ragu, jika kita tidak memiliki latar belakang penjual sekali pun. Karena semua bisa kita pelajari dengan tekun. Saat ini usaha Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun sudah menjadi pilihan usaha yang paling banyak dilakukan oleh pemula.

Untuk masalah penjualan pun, harusnya kita tidak perlu ragu. Pemasaran Ayam Kalkun, merupakan salah satu produk Budidaya yang benar-benar laku di pasaran. Coba kita lihat sendiri, permintaan Unggas ini sangat tinggi di pasarannya.

Dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia, khususnya



penduduk yang mendiami kota-kota besar dan penyuka Unggas, tentu dari situ saja kita bisa melihat jika permintaan serta minat pun akan terus meningkat.

Ini juga sejalan dengan permintaan Pemasaran Ayam Kalkun yang juga terus meningkat, karena dibutuhkan sebagai Unggas.

Salah satu alasan mengapa Pemasaran Ayam Kalkun menjadi salah satu Budidaya yang sangat laku di pasaran yaitu, Pemasaran Ayam Kalkun merupakan Budidaya dengan harga beli yang sangat terjangkau. Terlebih lagi permintaan yang semakin hari semakin bertambah seiring bertambahnya penduduk.

Terdapat satu catatan penting di bisnis usaha Pemasaran Ayam Kalkun ini yang mungkin bisa membuat kita semakin yakin untuk menggeluti usaha di bidang ini. Biaya operasional untuk melakukan usaha Pemasaran Ayam Kalkun lebih rendah jika dibandingkan ketika kita ingin membangun usaha Budidaya apa pun.

Jika dibandingkan dengan Unggas lainnya, usaha Pemasaran Ayam Kalkun tetap tergolong yang termurah.



Apalagi bicara soal perbandingan biaya produksinya yang tentu saja jauh lebih rendah. Karena itu usaha ini sangat cocok untuk digeluti para pemula.

Khususnya lagi jika saat ini kita sedang bingung ingin mencoba Budidaya apa yang tidak terlalu mahal biaya operasionalnya. Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun ini merupakan alternatif yang sangat cocok sekali bagi siapa pun.

Dan tentunya, sebelum memutuskan untuk menggeluti usaha Pemasaran Ayam Kalkun ini, banyak juga hal yang harus kita pelajari. Selain itu, keyakinan kita juga harus benar-benar teguh dalam menjalankan bisnis ini.

Sebelum benar-benar terjun ke bisnis ini, tentu juga kita harus banyak membaca dan mempelajari tentang cara budidaya, penyakit dan lain sebagainya.

Agar memiliki skill yang baik, jika belum berpengalaman, penulis menyarankan agar kita mengikuti pelatihan khusus Pemasaran Ayam Kalkun.

Seperti yang telah disinggung sebelumnya, Pemasaran Ayam Kalkun ini



termasuk salah satu Unggas terbaik yang memiliki pasar bagus dan cukup populer di Indonesia.

Hal itu membuat Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun otomatis menjadi salah satu model bisnis yang cukup menggiurkan untuk dijalankan. Bahkan hingga kini pun, usaha Pemasaran Ayam Kalkun tetap bertahan dan terus berprospek cerah.

Popularitas dari Pemasaran Ayam Kalkun sebagai Unggas Budidaya ini bukan hanya hadir karena harganya yang relatif, mahal murahnya tergantung warna.

Untuk bisa menjalankan bisnis Unggas Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun, jangan dulu kita berpikir harus mengeluarkan dana yang sangat besar. Padahal, kita pun bisa mulai melakukannya tanpa perlu mengeluarkan biaya yang cukup besar.

Jangan langsung berpikiran ingin membuat Unggas Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun yang khusus atau berskala besar-besaran. Untuk sekalian belajar, kita bisa mulai melakukan aktivitas Budidaya Pemasaran Ayam Kalkun secara kecil-kecilan di rumah kita. Sambil mempelajari bagaimana pemahaman kita dan seberapa



jauh kita mengukur kemampuan kita terjun ke bisnis ini.

Jika kita masih belum benar-benar yakin, kita sebaiknya mulai melihat dan mengamati. Apakah yang telah dijelaskan di atas sesuai dengan realita yang ada atau tidak.

Apakah benar jika terdapat banyak hal yang menguntungkan di bisnis Unggas Pemasaran Ayam Kalkun ini?

Keuntungan yang kita dapatkan juga tidak main-main nominalnya. Dengan modal pun yang relatif kecil.

Dengan berbagai kemudahan dalam menjalankan usaha ini, maka Pemasaran Ayam Kalkun sangat cocok bagi siapa pun. Namun begitu tidak ada salahnya kita mempertimbangkan keputusan kita.

Sebaiknya kita baca dan pahami tentang apa saja yang dibahas di dalam buku ini ke depannya. Karena akan sangat membantu kita dalam menentukan keputusan atau menjalankan bisnis Pemasaran Ayam Kalkun kita.



BAB: 2

MENGENAL AYAM KALKUN



A. Mengenal Ayam Kalkun

Memang benar bahwa kalkun masih jarang kita temui di daerah kita. Mayoritas masyarakat Indonesia, khususnya di pedesaan, lebih memilih menjadi produsen ayam kampung. Namun, dari tahun ke tahun, permintaan kalkun terus meningkat.

Petani yang dulunya beternak ayam kini tertarik beternak kalkun.

Kalkun adalah hewan unggas besar dengan postur tegak. Panjang rentang sayapnya adalah 1,5-1,8 meter. Tentu saja, sifat ini membantu dalam mengidentifikasi kalkun.



Kalkun Perunggu, Kalkun Royal Palm, Kalkun Self Buff, Kalkun Bourbon Merah, Kalkun Hitam Spanyol, dan Kalkun Putih adalah beberapa di antara berbagai jenis kalkun.

Dengan kualitas dan kepribadian yang berbeda. Kalkun hitam spanyol adalah jenis kalkun yang paling mahal dari segi harga. Kalkun perunggu sering dipilih sebagai kalkun broiler.

Harga kalkun perunggu untuk makan cukup stabil dari tahun ke tahun dari segi nilai jual.

Untuk memulai beternak kalkun, pertama-tama kita harus mempelajari cara beternak kalkun yang baik dan benar. Jangan sampai cara kita tidak efektif sehingga merugikan diri kita sendiri dan ternak kita.

Kalkun merupakan salah satu jenis unggas yang bertubuh besar. Hewan yang ditemukan di Amerika biasanya dipelihara sebagai hewan peliharaan.

Meskipun kalkun dapat diproses dengan cara yang sama seperti bentuk ayam lainnya, hanya sedikit orang yang



tahu caranya. Akibatnya, ayam ini hanya dipelihara sebagai hewan peliharaan atau sebagai peluang komersial.

B. Jenis Ayam Kalkun

Warna bulu sekarang dapat digunakan untuk mengidentifikasi jenis kalkun. Di Indonesia, ada lima jenis kalkun yang berbeda:

1. Kalkun Black Spanish

Kalkun hitam Spanyol ini hampir pasti akan dipertahankan atau diubah menjadi peluang komersial. Harga ayam ini lebih tinggi daripada jenis kalkun lainnya.

2. Kalkun Bronze

Kalkun perunggu adalah jenis kalkun yang paling terkenal di Indonesia, dilihat dari bulunya. Kalkun perunggu dibedakan oleh bulunya yang hitam, agak kecokelatan dengan campuran putih. Dibandingkan dengan kalkun hitam Spanyol, harganya juga masuk akal.



3. Kalkun Golden Palm

Tubuh kalkun palem emas ini ditutupi berbagai warna bulu. Seperti yang diamati pada ekor, ada bintik-bintik hitam, coklat, dan putih.

Selanjutnya, kepala kalkun ini berwarna biru dengan pial merah, dan kakinya adalah campuran putih dan abu-abu.

4. Narragansett

Kalkun Narragansett adalah yang paling umum berikutnya yang ditemukan di Indonesia. Ciri khas ayam ini adalah memiliki corak seperti batik pada ekornya yang berwarna abu-abu dan kuning.

5. Kalkun Putih

White Holland adalah nama lain dari kalkun putih ini. Tubuh kalkun jenis ini hampir seluruhnya putih, seperti yang ditunjukkan oleh warnanya.

Kalkun putih ini biasa dikembangbiakkan dan digunakan sebagai burung hias.

C. Harga Ayam Kalkun

Harga kalkun ditentukan oleh usia burung dan jenisnya. Kalkun cukup murah di Indonesia, terutama yang bisa dikonsumsi, seperti perunggu.

Harga kalkun mulai dari Rp. 70.000 per ekor hingga Rp. 350.000 per ekor untuk dewasa.

D. Kandang Ayam Kalkun

Kandang adalah aspek yang paling penting dari memelihara kalkun. Kalkun akan membutuhkan kandang untuk berkembang biak dan berlindung. Tergantung pada usia kalkun, kandangnya mungkin berbeda.

Kalkun dapat terlindungi dari segala jenis cuaca dengan menggunakan kandang ayam. Kandang dengan pagar yang tinggi dan aman dapat kita bangun.

Jika kita memelihara ayam kalkun, yang kita perlukan hanyalah kotak hangat atau kardus dengan lampu watt kecil.



Ukuran kandang kalkun dan jumlah kalkun di dalamnya dapat diubah tergantung pada ukuran kalkun dan jumlah kalkun di dalamnya. Cukup mudah, yang kita butuhkan hanyalah sangkar kayu atau besi.

Namun, lebih baik untuk mengisi kandang dengan kain bekas atau jerami yang cukup selama musim kawin sehingga induk kalkun dapat mengerami telurnya dengan baik.

Posisi kandang sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan dan reproduksi ayam. Akan sangat membantu untuk mengetahui kenyamanan dan keamanan kandang sebelum memutuskan posisinya.

Pilih tempat kandang yang bebas dari gangguan manusia, gangguan hewan, dan bencana alam seperti tanah longsor, banjir, dan bencana lain yang dapat membahayakan nyawa ayam.

Lokasi kandang yang cocok adalah yang berada di dekat danau, sungai, atau sawah. Ini dimaksudkan untuk memudahkan kalkun menemukan lebih banyak makanan.



Kalkun, tidak suka dikurung karena tubuhnya yang besar; mereka akan bergerak bebas jika terbuka.

E. Makanan Ayam Kalkun

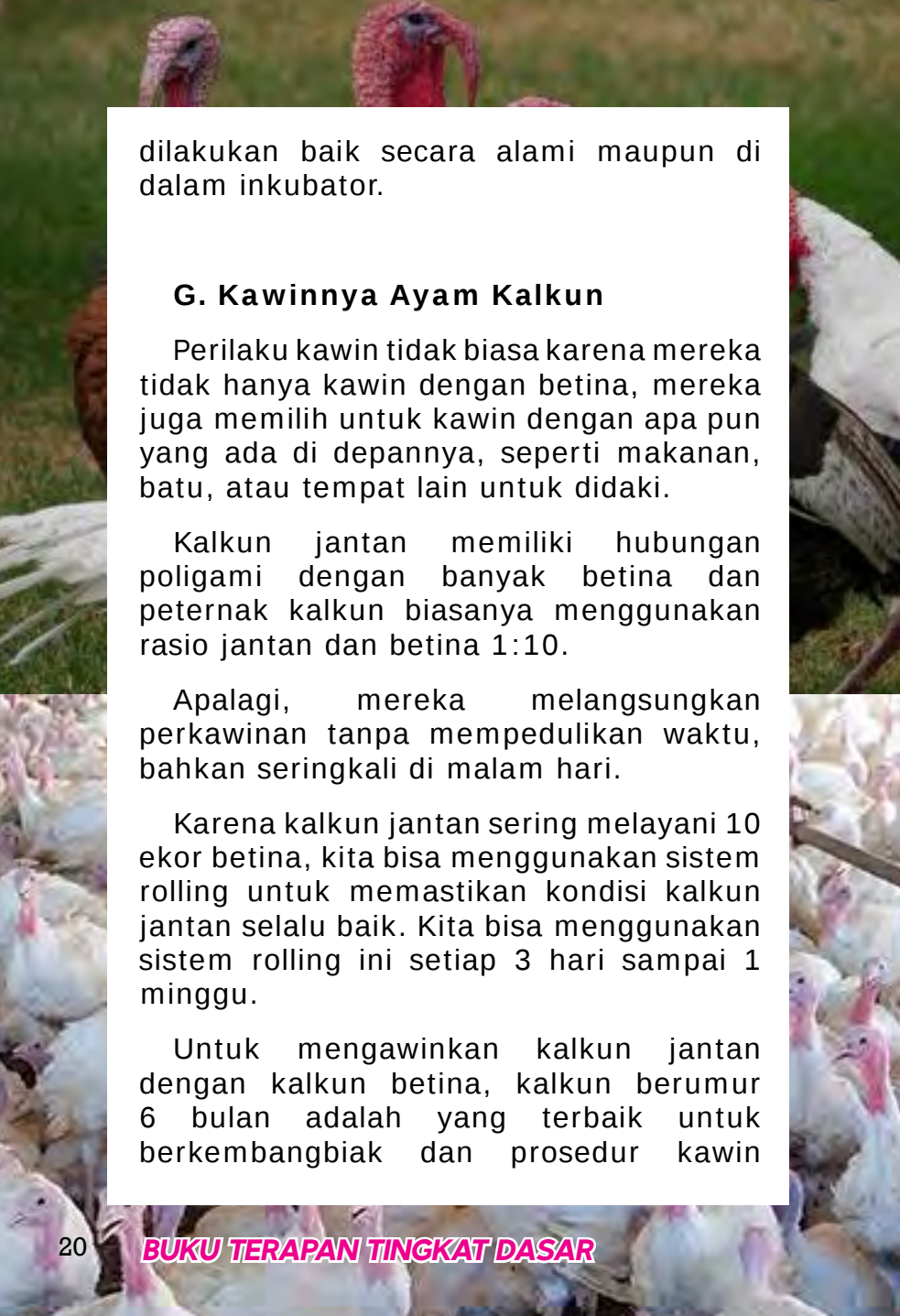
Kalkun makan makanan yang hampir sama dengan yang lainnya. Potongan sayuran seperti kubis, kangkung, sawi, dan sayuran hijau lainnya dapat diberikan kepada kalkun. Kalkun juga bisa mengonsumsi nasi yang sudah direndam air dan dedak.

Pastikan untuk memberi banyak makanan kaya protein untuk anak ayam kalkun sehingga mereka dapat berkembang dengan baik.

F. Telur Ayam Kalkun

Kalkun mampu menghasilkan telur yang lebih besar daripada jenis ayam lainnya. Telur kalkun berwarna coklat dengan titik-titik hitam di sekitar kulit telur pada umumnya.

Seekor ayam kalkun bisa bertelur 10 sampai 14 butir. Penetasan telur dapat



dilakukan baik secara alami maupun di dalam inkubator.

G. Kawinnya Ayam Kalkun

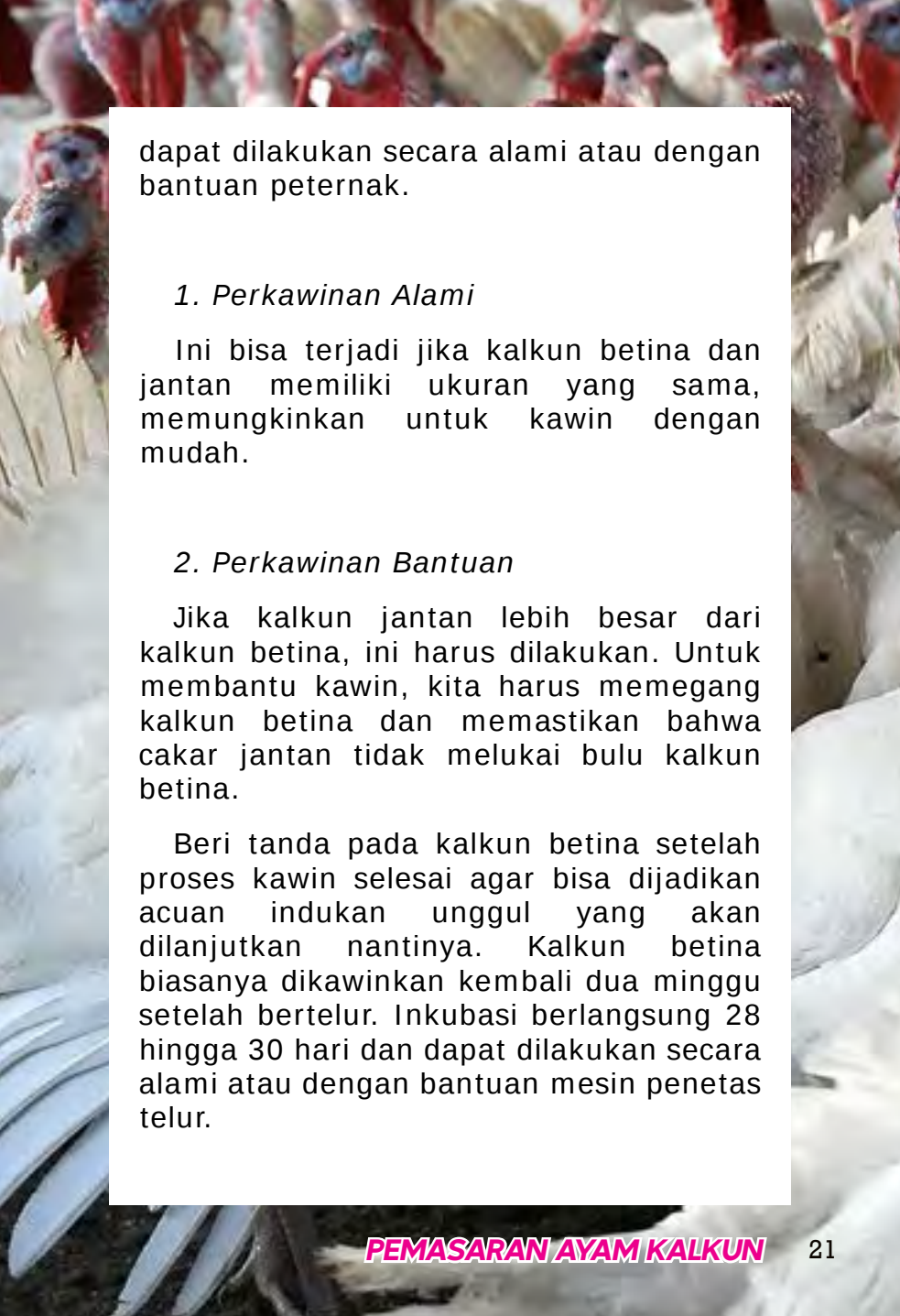
Perilaku kawin tidak biasa karena mereka tidak hanya kawin dengan betina, mereka juga memilih untuk kawin dengan apa pun yang ada di depannya, seperti makanan, batu, atau tempat lain untuk didaki.

Kalkun jantan memiliki hubungan poligami dengan banyak betina dan peternak kalkun biasanya menggunakan rasio jantan dan betina 1:10.

Apalagi, mereka melangsungkan perkawinan tanpa mempedulikan waktu, bahkan seringkali di malam hari.

Karena kalkun jantan sering melayani 10 ekor betina, kita bisa menggunakan sistem rolling untuk memastikan kondisi kalkun jantan selalu baik. Kita bisa menggunakan sistem rolling ini setiap 3 hari sampai 1 minggu.

Untuk mengawinkan kalkun jantan dengan kalkun betina, kalkun berumur 6 bulan adalah yang terbaik untuk berkembangbiak dan prosedur kawin



dapat dilakukan secara alami atau dengan bantuan peternak.

1. Perkawinan Alami

Ini bisa terjadi jika kalkun betina dan jantan memiliki ukuran yang sama, memungkinkan untuk kawin dengan mudah.

2. Perkawinan Bantuan

Jika kalkun jantan lebih besar dari kalkun betina, ini harus dilakukan. Untuk membantu kawin, kita harus memegang kalkun betina dan memastikan bahwa cakar jantan tidak melukai bulu kalkun betina.

Beri tanda pada kalkun betina setelah proses kawin selesai agar bisa dijadikan acuan indukan unggul yang akan dilanjutkan nantinya. Kalkun betina biasanya dikawinkan kembali dua minggu setelah bertelur. Inkubasi berlangsung 28 hingga 30 hari dan dapat dilakukan secara alami atau dengan bantuan mesin penetas telur.

H. Cara Ternak Kalkun

Banyak pebisnis baru yang sedang mempertimbangkan untuk menjadi peternak kalkun. Kita tidak perlu mengkhawatirkan banyak hal saat beternak kalkun. Kita hanya membutuhkan kandang kosong di rumah, kemudian siapkan kandang yang sesuai dengan umur dan ukuran kalkun.

Kita harus mencari benih yang baik saat budidaya kalkun. Pastikan untuk menghindari kalkun yang cacat atau memiliki nafsu makan yang rendah. Warna tubuh kalkun dapat menunjukkan kualitasnya baik atau tidak. Semakin gelap warna kalkun, semakin baik kualitas kalkun.



BAB: 3

Pemasaran AYAM KALKUN



A. Konsep Pemasaran Ayam Kalkun

Ketika kita berani terjun ke Bisnis Budidaya Ayam Kalkun, ibaratnya membangun dunia bisnis yang penuh perjuangan untuk menuju kesuksesan.

Bukan hanya soal modal semata yang dibutuhkan di sini, tetapi juga mentalitas yang kuat dibutuhkan.

Bahkan untuk siap terjun total, sangatlah diperlukan suatu perencanaan yang sangat-sangat matang.



Hal-hal yang berhubungan dengan mental harus benar-benar disiapkan untuk menghadapi berbagai tantangan. Jangan sampai tergiur indahnya kabar langsung diserap penuh tanpa mencaritahu bagaimana menjalankan usaha ini. Karena apa pun kabar yang didengar, tetap saja menjalankannya itu sangat-sangat tidaklah mudah.

Konsep dasar di usaha ini adalah bagaimana produk dari komoditi Budidaya Ayam Kalkun yang kita panen ini dapat diterima masyarakat serta mendapatkan harga pasar dengan baik.

Catatan penting, walau pun kita memiliki banyak stok hasil panen, jika tidak cerdas dalam hal pemasaran bisa jadi produk kita tidak diterima oleh pasar.

Diperlukan adanya strategi yang tepat dan handal serta dukungan dari faktor-faktor internal agar dapat meningkatkan hasil dan nilai jual dari Ayam Kalkun yang kita akan pasarkan.

Sejak awal ketika kita memutuskan untuk terjun dan memulai usaha Ayam Kalkun, pemasaran adalah hal yang benar-benar harus kita perhatikan.



Dari seluruh bagian, tentunya bagian ini adalah salah satu yang terpenting. Bagaimana bisnis Ayam Kalkun kita harus melewati pengembangan basis konsumen sebagai pelanggan melalui strategi pemasaran.

Suka atau tidak suka pemasaran adalah salah satu faktor penting yang tidak bisa disepelekan dalam Budidaya Ayam Kalkun.

Pemasaran menjadi salah satu elemen yang harus diutamakan. Bahkan tergolong menjadi bagian yang sangat penting untuk menunjang suatu keberhasilan dalam menjalankan Budidaya Ayam Kalkun.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik, maka bisnis Ayam Kalkun ini akan dapat menghasilkan pemasukan atau pendapatan yang sesuai dengan keinginan kita.

Strategi pemasaran merupakan sebuah kunci dari pencapaian keunggulan bersaing dan keberhasilan dalam bisnis ini.

Sangat perlu di pahami bahwa strategi pemasaran adalah satu-satunya penentu dalam keberhasilan Budidaya Ayam Kalkun. Coba saja bayangkan jika kita



sudah berhasil beternak dan budidaya, namun tidak bisa menjualnya?

Alhasil produk budidaya kita ini semakin banyak dan tidak terjual-jual.

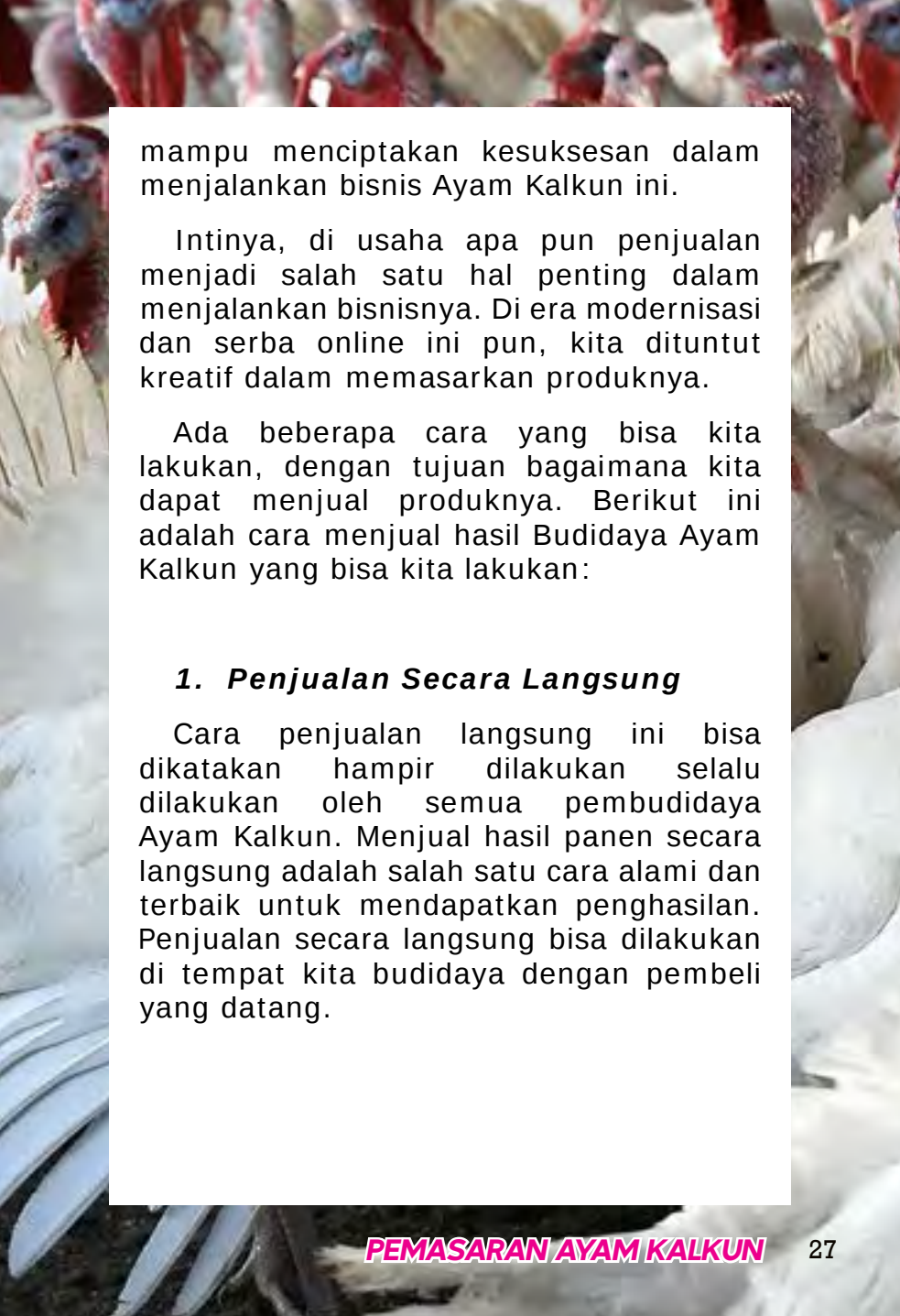
Strategi pemasaran yang secara harus kita rencanakan dan berkonseptual baik. Namun begitu jika implementasinya di lapangan kurang baik maka hasilnya adalah suatu kegagalan.

Tidak tehitung banyaknya pebisnis yang terpuruk, karena menerapkan strategi pemasaran yang tidak tepat dan bahkan mengesampingkannya.

Melihat dan mempertimbangkan hal-hal tersebut, maka dari itu, penting sekali kita untuk senantiasa mempertimbangkan pemilihan strategi pemasaran secara matang dan seksama.

Walaupun memang, pada kenyataannya strategi pemasaran tersebut tidak dapat menjamin 100% kesuksesan.

Sebaik apa pun yang kita rencanakan, tetap saja hasilnya adalah kehendak Ilahi. Tapi alangkah baiknya jika kita



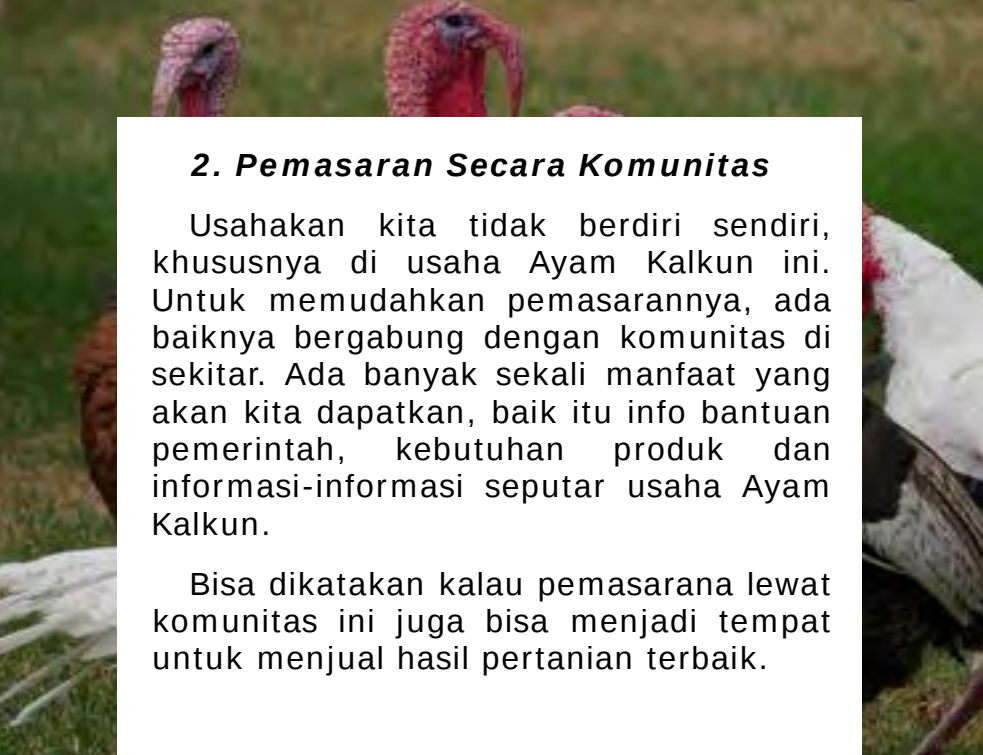
mampu menciptakan kesuksesan dalam menjalankan bisnis Ayam Kalkun ini.

Intinya, di usaha apa pun penjualan menjadi salah satu hal penting dalam menjalankan bisnisnya. Di era modernisasi dan serba online ini pun, kita dituntut kreatif dalam memasarkan produknya.

Ada beberapa cara yang bisa kita lakukan, dengan tujuan bagaimana kita dapat menjual produknya. Berikut ini adalah cara menjual hasil Budidaya Ayam Kalkun yang bisa kita lakukan:

1. Penjualan Secara Langsung

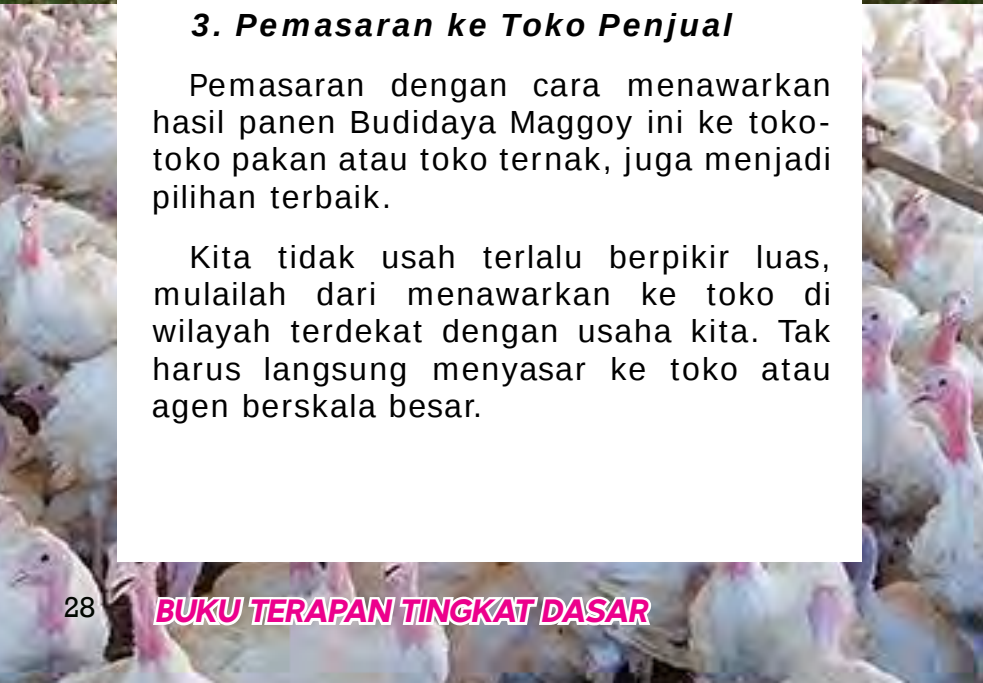
Cara penjualan langsung ini bisa dikatakan hampir dilakukan selalu dilakukan oleh semua pembudidaya Ayam Kalkun. Menjual hasil panen secara langsung adalah salah satu cara alami dan terbaik untuk mendapatkan penghasilan. Penjualan secara langsung bisa dilakukan di tempat kita budidaya dengan pembeli yang datang.



2. Pemasaran Secara Komunitas

Usahakan kita tidak berdiri sendiri, khususnya di usaha Ayam Kalkun ini. Untuk memudahkan pemasarannya, ada baiknya bergabung dengan komunitas di sekitar. Ada banyak sekali manfaat yang akan kita dapatkan, baik itu info bantuan pemerintah, kebutuhan produk dan informasi-informasi seputar usaha Ayam Kalkun.

Bisa dikatakan kalau pemasarana lewat komunitas ini juga bisa menjadi tempat untuk menjual hasil pertanian terbaik.



3. Pemasaran ke Toko Penjual

Pemasaran dengan cara menawarkan hasil panen Budidaya Maggoy ini ke toko-toko pakan atau toko ternak, juga menjadi pilihan terbaik.

Kita tidak usah terlalu berpikir luas, mulailah dari menawarkan ke toko di wilayah terdekat dengan usaha kita. Tak harus langsung menyasar ke toko atau agen berskala besar.



Kita bisa memulainya secara bertahap dari toko-toko pakan kecil atau toko ternak di pinggir jalan.

Selain toko, kita juga bisa memasarkan produk kita ini langsung ke petani-petani peternak yang membutuhkan produk kita ini.

4. Marketplace atau Online Shop

Sudah bukan rahasia lagi kalau di era seperti sekarang ini, marketplace menjadi pilihan banyak orang. Baik itu orang-orang yang datang untuk menjual produk mereka atau pun sebaliknya.

Kebutuhan orang-orang tersebut pun beragam, termasuk peluang mencari barang yang kita miliki ini.

Marketplace termasuk cara pemasaran yang wajib kita lakukan. Apalagi situasi saat ini sangatlah mendukung dengan adanya perubahan perilaku belanja dari konvensional ke online. Bisa dikatakan ini adalah sistem Pemasaran terbaik yang harus ditunjang dengan sistem pengirimannya.



5. Media sosial

tidak bisa dipungkiri lagi kalau Media Sosial saat ini sudah sangat merakyat sekali. Smed seakan-akan sudah menjadi bagian dalam kehidupan bermasyarakat. Karena itu, sistem pemasaran menjual produk yang kita hasilkan di sini pun menjadi pilihan yang tepat.

Berbeda dengan Online Shop atau Marketplace, di Sosial Media ini kita harus dengan rutin mempromosikan produk kita. Biarkan para pengikut atau follower kita mengenal bisnis apa yang sedang kita tekuni.

BAB: 4

PERMODALAN USAHA Pemasaran Ayam Kalkun

A. Pengertian Modal

Sebelum memulai usaha apa pun, tentu yang paling dibutuhkan adalah kesiapan modal. Dan dari seluruh bab pembahasan dalam buku ini, kemudian didapatkan satu pertanyaan terpenting, yaitu bagaimana soal pemodalannya?



Tidak bisa dipungkiri, tanpa modal semua tidak akan terjadi.

Suka atau tidak suka kata modal sangat sering kita dengar, apalagi jika kita berhubungan dengan dunia bisnis.

Urusan modal ini adalah yang sangat-sangat diperlukan dalam memulai atau membangun sebuah bisnis. Apapun bentuk bisnis yang akan anda lakukan ke depannya. Karena tanpa modal, sudah jelas sebuah usaha atau bisnis apa pun tidak dapat dimulai apalagi untuk bisa berjalan dan berkembang.



Apa pun bisnis yang sedang dijalankan, mau itu bisnis skala kecil atau pun bisnis

skala besar, semua tentu membutuhkan modal. Tanpa modal, dipastikan akan sangat sulit untuk dapat menjalankan aktivitas bisnis ini.

Sebelum memulai usaha, tentu kita sudah banyak mencari tahu bukan? Mencari tahu bidang yang ingin kita geluti tentu menjadi keharusan.

Meskipun kita sudah memahami atau mengerti tentang tata cara usaha ini, tetap saja permodalan menjadi sesuatu yang harus diutamakan atau di pikirkan.

Apa sih definisi modal tersebut dan mekanismenya?



Modal merupakan uang atau dana yang biasanya digunakan sebagai induk atau pokok dalam berusaha dan berbisnis. Diharapkan dengan adanya modal tersebut, usaha yang kita geluti dapat berjalan, menghasilkan uang, dan sebagainya.



Dalam artian lain, modal bisa diartikan sebagai harta atau benda yang bisa berentuk dana, barang, dan sebagainya. Dan hal tersebut bisa dimanfaatkan untuk menjalankan roda bisnis dan usaha.

Dimana dari usaha atau bisnis yang dilakukan itu, dapat menghasilkan sesuatu yang bisa menambahkan kekayaan dan keuntungan materi untuk kita yang menggelutinya.

Dengan penjelasan di atas, maka pemahaman modal bisa juga kita artikan sebagai sesuatu hal yang jika digunakan oleh seseorang atau perusahaan, bisa membuatnya menjadi bekal untuk bekerja, berjuang, dan berusaha, berbisnis dan sebagainya.

Ketika membicarakan modal, maksudnya yaitu semua hal yang kita harus miliki diawal, yang berupa uang, barang, atau pun aset lainnya. Modal tersebutlah yang akan kita manfaatkan dalam menjalankan usaha dan bisnis demi menghasilkan keuntungan.



Catatan penting lainnya, modal ini dapat diartikan secara luas. Jadi bukan hanya

soal uang saja yang kita harus perhatikan dan pandang dalam bisnis ini. Kita bisa mengatakan kalau kita memiliki modal meski kita tidak memiliki uang. Karena modal tidak melulu harus dana tunai saja.



Banyak cara untuk mendapatkan modal. Permodalan bisa terdiri dari modal non-tunai, modal hutang pinjam, modal piutang, modal semangat, modal ilmu, modal relasi, modal keahlian, modal keyakinan, modal brand atau merek, modal ide, dan modal-modal lain-lainnya.

Dan modal yang harus kita pahami dalam menjalankan sebuah bisnis merupakan kumpulan dari yang sudah disebutkan tadi di atas. Yang meliputi uang, tenaga, pikiran atau barang yang digunakan agar bisnis ini dapat berjalan.



Meski begitu kata modal yang paling mudah dicerna adalah, agar bisnis ini dapat berjalan maka kita harus membutuhkan modal berupa uang atau barang-barang untuk memulainya.

Sementara itu, barang-barang yang dimaksudkan disini misalnya alat kerja yang bisa digunakan, tempat dan lain sebagainya. Jika tidak memiliki hal-hal tersebut, bisa juga berupa barang yang dijual untuk mendapatkan uang sebagai modal.

Nantinya uang tersebutlah yang digunakan untuk keperluan dalam menjalankan usaha yang akan anda geluti ini.



Analisa usaha dalam manajemen usaha budidaya meliputi modal investasi, modal kerja, break even point, harga jual, penyusutan, return of invesment (roi), benefit cost ratio (b/c):

#MODAL INVESTASI

Modal investasi merupakan modal yang disediakan untuk pengadaan sarana, bersifat fisik dan bukan fisik, tetapi akan terikat menjadi “asset”.

Jadi semua biaya yang kita keluarkan selama budidaya belum mulai diproduksi, hal ini bisa dimasukan juga ke dalam golongan modal investasi, asalkan pengeluaran tersebut tertanam dalam sarana atau usaha untuk mengadakan sarana.



Dan ini biasanya dalam jangka waktu yang tidak sebentar. Bisa dikatakan juga jangka panjang.



Selain itu juga harus diperhatikan, karena akan ada pengeluaran selama periode tersebut. Seperti misalnya, kita harus membayar bunga dari modal investasi yang dipinjam selama periode investasi.

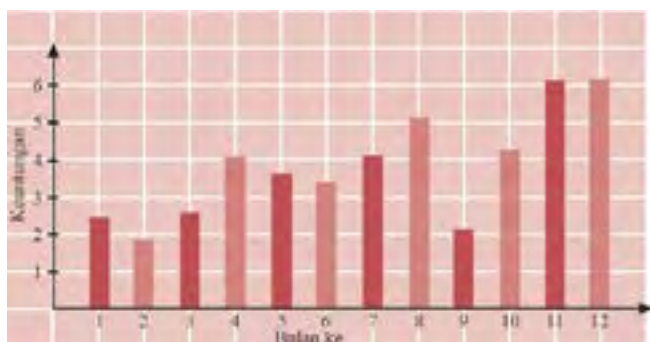
Contoh : tanah, bangunan, mesin, peralatan, latihan personil, biaya perencanaan, membeli lisensi (minta hak patent), mengurus ijin-ijin, membiayai

kegiatan personil yang melaksanakan pendirian perusahaan, pengadaan alat-alat transportasi, pengadaan peralatan tulis dan administrasi, pengadaan instalasi air dan listrik, membiayai pengeluaran lain selama periode investasi.

#MODAL KERJA

Modal kerja maksudnya modal yang diperlukan dalam membiayai seluruh kegiatan agar usaha berjalan lancar sesuai dengan rencana, setelah investasi dianggap memadai.

Contohnya : pengadaan bibit, biaya produksi, dan biaya penjualan.



B. Manfaat Modal Bagi Perusahaan

Demi bisa menjalankan usaha kita, modal bisa kita gunakan dalam melakukan beberapa manfaat.

Bahkan bisa dikatakan juga, kalau modal haruslah dipergunakan se-efisien mungkin sehingga tidak terjadi pemborosan kedepannya atau terkadang bisa mengacu pada pengeluaran yang tidak perlu.

#SEWA TEMPAT

Untuk membayar uang sewa tempat tentu dibutuhkan modal. Nantinya tempat yang kita sewa ini digunakan untuk usaha yang dapat menghasilkan keuntungan.



#BELI BAHAN PRODUKSI

Manfaat paling terasa dari modal adalah ketika anda mengeluarkan modal untuk membeli bahan produksi, contohnya saja bibit dan pakannya

#GAJI KARYAWAN

Dalam tahap awal menjalankan sebuah usaha, modal juga digunakan untuk menggaji karyawan yang kita pekerjakan. Namun, ketika usaha sudah berjalan atau sudah maju, maka keuntungan dari usaha tersebutlah yang digunakan untuk menggaji karyawan.



#SIMPANAN

Modal juga bisa digunakan sebagai simpanan dalam usaha ini. Ini karena ketika menjalankan sebuah bisnis, tidak semua modal harus dialokasikan untuk keperluan usaha.

Singkat kata, simpanan ini juga bisa digunakan juga sebagai dana darurat. Karena bisa saja sewaktu-waktu anda harus mengeluarkan dana yang tidak terduga.



Seperti yang telah kita bahas sebelumnya, Istilah modal sangat erat kaitannya dengan dunia usaha dan bisnis, bahkan bisa dibilang juga yang paling

penting. Umumnya, setiap orang tidak akan bisa memulai usaha ini jika tidak memiliki modal.

Karenanya, dipastikan dulu modalnya memang ada, baru berani menjalankan usaha ini agar ada jaminan untuk kelancaran usahanya.

Jangan juga menjalankan usaha ini dengan modal setengah-setengah. Ini malah sangat beresiko. Jika modal habis di pertengahan jalan. Tentu usaha yang kita jalankan ini sia-sia. Dan malah menghabiskan dana dan tenaga secara percuma.



Banyak orang berpendapat jika modal memiliki istilah yang sangat luas yang dapat menggambarkan segala hal yang memberikan nilai atau manfaat kepada pemiliknya.

Meskipun begitu, selama ini memang modal lebih sering dikaitkan dengan uang tunai yang digunakan untuk tujuan produktif atau investasi saja.

Jika dilihat secara umum, modal merupakan komponen penting ketika kita benar-benar serius akan menjalankan bisnis ini hingga pertumbuhannya di masa depan.





Dalam arti yang lain, modal bisa dikatakan sebagai harta benda baik itu berupa dana, barang, dan sebagainya, yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat menambah kekayaan dan keuntungan.

Berikut di bawah ini adalah beberapa kategori dan jenis modal yang perlu diketahui ketika kita ingin menjalankan usaha ini:

1. Jenis Modal Berdasarkan Sumber.

Berdasarkan sumbernya, modal terbagi menjadi dua bagian, yang pertama modal internal dan yang kedua modal eksternal. Modal internal ini merupakan modal yang berasal dari kekayaan pemilik perusahaan, modal para pemegang saham, penjualan surat berharga, atau bisa juga modal yang didapatkan dari laba perusahaan.

Sedangkan, jika berbicara tentang modal eksternal. Maksudnya adalah modal yang didapatkan selain dari kekayaan perusahaan. Cara mendapatkan modal ini, kita bisa mengajukan ke investor atau bisa juga ke kreditur seperti bank, koperasi atau pinjaman personal.

2. Jenis Modal Berdasarkan Pemiliknya

Berdasarkan pemiliknya modal bisa dibagi menjadi dua bagian, yaitu modal perseorangan dan modal sosial. Modal perseorangan bisa diartikan sebagai modal yang berasal dari seseorang. Kelebihan dari modal perseorangan ini yaitu dapat memudahkan berbagai aktivitas bisnis dan juga memberikan profit yang optimal kepada pemiliknya.

Contoh dari modal jenis ini seperti properti pribadi, deposito, dan saham.



Sedangkan modal sosial maksudnya adalah modal yang dimiliki oleh masyarakat.

Modal ini memberikan manfaat bagi masyarakat secara umum dalam melakukan aktivitas bisnis. Contoh dari modal sosial yaitu jalan raya, pelabuhan, pasar, jembatan, stasiun, dan lain-lain.

3. Jenis Modal Berdasarkan Wujudnya

Kalau ditinjau dari sisi wujudnya, modal terbagi menjadi dua jenis, ada yang dinamakan modal aktif (modal konkret), ada juga modal pasif (modal abstrak).

Modal aktif maksudnya adalah modal yang bisa kita secara kasat mata dan berwujud. Contoh modal ini adalah uang, bahan baku, gedung atau tempat usaha, kendaraan, mesin, gudang, dan lain-lain.



Sedangkan modal pasif yang dimaksud adalah modal usaha yang tidak bisa kita lihat secara kasat mata. Nilainya pun susah untuk bisa ditakar langsung. Meski pun demikian, modal abstrak ini juga merupakan modal yang sangat penting bagi keberlangsungan jalannya perusahaan.

Contoh dari modal abstrak adalah ilmu pengetahuan, skill, hak cipta, brand, media sosial, koneksi usaha, manajerial, dan sebagainya.



Baik modal aktif maupun pasif, keduanya ini sama-sama dibutuhkan demi kelancaran dalam membangun dan mengembangkan perusahaan.

Keduanya ini harus bisa berjalan selaras. Karena untuk memulai operasional usaha,

seseorang tent harus mempunyai ilmu terlebih dulu. Kalau tidak, seluruh dana atau modal yang dikeluarkan bisa salah sasaran. Bukannya untung yang didapat, malah rugi. Tentu kita tidak ingin hasil yang buruk.

4. Jenis Modal Berdasarkan Sifatnya

Jika dilihat berdasarkan sifatnya, modal terbagi menjadi dua jenis, yaitu modal tetap dan juga modal lancar.

Modal tetap atau fix capital merupakan modal yang dapat kita gunakan dalam kegiatan produksi beberapa kali dalam waktu jangka panjang dan berulang. Misalnya saja gedung, mesin, tanah, komputer, kendaraan, alat tes, dan sebagainya.



Sementara itu, modal lancar atau variable capital maksudnya modal yang habis terpakai dalam sekali proses produksi.

Contohnya bahan baku, bahan bakar, alat sekali pakai, dan sebagainya. Dalam sebuah artikel disebutkan jika jenis modal dalam dunia bisnis umumnya terbagi menjadi tiga, ketiga modal ini yaitu modal kerja, modal ekuitas, dan modal utang.

Modal kerja merupakan uang yang dibutuhkan untuk meUnggashi operasi dalam bisnis yang anda jalankan sehari-hari dan harus dibayar kewajibannya secara tepat waktu.





Sedangkan modal ekuitas ini diperoleh dengan cara menerbitkan saham di perusahaan, publik atau juga milik pribadi.

Sementara itu, modal ekuitas selanjutnya digunakan untuk mendanai ekspansi bisnis. Adapun modal utang adalah uang pinjaman.

Jika dilihat pada neraca keuangan, jumlah yang dipinjam disebut juga sebagai aset modal, sedangkan jumlah yang terutang disebut juga sebagai kewajiban.

Sementara modal perdagangan maksudnya adalah jumlah uang yang diberikan kepada individu atau perusahaan demi membeli dan menjual berbagai sekuritas.

C. Manfaat Modal Secara Umum

Semua hal yang bisa dimanfaatkan untuk menghasilkan keuntungan dalam menjalankan usaha, disebut juga sebagai permodalan. Dengan begitu bisa kita simpulkan bahwa modal merupakan salah satu elemen yang sangat penting dalam dunia bisnis. Berikut ini, manfaat modal bagi perusahaan ketika menjalankan bisnis:

1. Menyediakan Bahan Baku.

Dalam sebuah usaha, sebelum melakukan proses produksi, tentunya kita akan memerlukan bahan baku. Dan untuk bisa melakukan pengadaan bahan baku tentunya kita memerlukan modal dalam membeli bahan baku ini.

2. Melakukan Proses Produksi.

Dalam melakukan proses produksi juga tentu kita akan memerlukan biaya. Contoh simpelnya saja seperti air untuk mencuci bahan, sabun, bahan bakar, listrik, gas, dan sebagainya.

3. Mengurus Perizinan Usaha.

Memiliki ijin usaha sangat diperlukan bagi sebuah unit bisnis apapun. Terlebih lagi jika kita ingin mengadakan kerja sama dengan pihak-pihak luar dan dalam jumlah yang besar. Ketika mengurus ijin usaha, kita tentu perlu menyiapkan modal. Contoh mudahnya saja karena terkadang memerlukan jasa notaris.



4. Membayar Gaji Karyawan.

Karena banyaknya aktivitas dalam menjalankan usaha, terkadang kita tidak bisa mengurus semuanya sendiri. Dan dengan begini, kita akan memerlukan bantuan orang lain. Tentunya kita juga memerlukan modal agar bisa meUnggashi hak karyawan. Karyawan juga harus diberikan gaji yang sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dan karyawan.

5. Simpanan.

Usaha akan menjadi baik dan sehat jika memiliki simpanan tabungan sebagai dana cadangan. Simpanan ini juga bisa berfungsi sebagai modal pada keadaan terdesak. Karena tentu tidak semua bisa dijalankan dengan mudah. Terkadang akan ada masalah yang membutuhkan kita harus mengeluarkan dana tidak terduga. Diinilah dana simpanan berperan sangat penting.



6. Meningkatkan Kepercayaan.

Keberadaan modal juga bisa meningkatkan kepercayaan calon mitra kerjasama. Sebagian calon mitra tentu juga akan mempertimbangkan kondisi finansial perusahaan yang akan bekerja sama dengannya. Hal ini tidak mengherankan sebab setiap pengusaha ingin memastikan bahwa yang akan bekerja sama dengan mereka bukan hanya main-main saja.

7. Keperluan Lainnya.

Keperluan lain yang dimaksud disini, yaitu misalnya untuk membuka cabang baru, memperluas pasar, transportasi, pulsa, inventaris perusahaan, dan keperluan-keperluan perusahaan lainnya.





BAB: 5

PROSPEK DAN BISNIS YANG MENJANJIKAN



A. Bisnis Yang Menjanjikan

Setelah membaca buku ini, tentunya kita semua akan menjadi paham jika kalau ini merupakan salah satu bisnis andalan yang benar-benar sangat menjanjikan untuk saat ini maupun ke depannya. Ketika melihat permintaan pasar dan juga masyarakat yang cukup menjanjikan, artinya hal tersebut merupakan sebuah pertanda bisnis ini banyak diminati oleh banyak kalangan.

Dan tentu saja, agar terus membuat bisnis ini dapat meUnggashi permintaan pasar, maka haruslah digeluti dan juga



ditekuni dengan baik. Begitu juga dengan penguasaan dan pengetahuan kita dalam menjalankan bisnis ini.

Sebenarnya, apa pun bisnisnya mulai dari berdagang, menanam serta memelihara hewan yang bisa dibudidayakan bukanlah sebuah perkara yang sulit. Karena saat ini, sudah sangat banyak pengusaha yang mulai melakukannya.

Bahkan dimulai hanya dari lahan kecil di rumah. Meski terlihat sepele, banyak pengusaha yang berhasil menghasilkan panen melimpah. Ada juga yang membuka usaha rumahan. Saat ini tentu tidak perlu takut membuka usaha di rumah. Karena sekarang penjualan online bias dilakukan dalam usaha jenis apapun.

Kembali ke topik usaha ini, jika kita ingin memulai usaha di bisnis ini, tentunya kita harus mengetahui terlebih dahulu bagaimana cara mengelola dan memproduksinya agar bias tumbuh dengan baik. Dalam setiap usaha kita perlu memperhatikan berbagai aspek, dimana semua bisa meningkatkan usaha yang kita lakukan dan usaha ini pun bisa terus berkembang.



Memang, usaha ini mungkin dikatakan tidak semua orang bisa melakukannya. Tetapi jika berbicara prospek, tentu saja ini sangatlah berprospek cerah. Dapat dikatakan bisnis ini memiliki potensi yang sangat baik ke depannya karena permintaan pasar yang selalu meningkat dari waktu ke waktunya.

Meski begitu, hasil dari penelitian Unggasnjukan bahwa faktor kekuatan tertinggi usaha ini adalah potensi lahan dan lokasi. Sementara itu jika melihat faktor kelemahan tertinggi bisnis ini, yaitu pada keterbatasan dana.

Dua hal ini benar-benar harus bisa kita amati dengan sangat teliti dalam setiap pergerakan selama bisnis ini di jalankan. Harus benar-benar kita perhatikan segala aspek.

Mulai dari sumber daya manusia dan manajemen bisnis, jika kita ingin melakukan pengembangan usaha maka sumber daya manusia juga harus diikuti dengan manajemen bisnis yang benar-benar baik. Jangan sampai kita sudah niat memajukan usaha dan membuka cabang atau melakukan hal lainnya terkait usaha yang kita lakukan. Hasilnya,



malah membuat usaha menjadi semakin terpuruk.

Cobalah amati dan yakinkan diri bahwa bisnis ini memang memiliki peluang usaha yang sangat menjanjikan. Bagaimana tidak, akhir-akhir ini permintaan pasar terus meningkat bahkan terkadang melonjak pesat.

Kesuksesan dari usaha ini bahkan bisa dikatakan sudah menjadi gosip populer di kalangan masyarakat kita. Akan tetapi meskipun ramai diceritakan dimana-mana, diharapkan ada kebijakan juga dalam diri kita sendiri dalam menilai bisnis ini.

Sebelum benar-benar terjun lebih dalam, tentu ada baiknya juga tetap mengamati pasar dan mencari berita seputarnya. Jangan hanya ikut-ikutan karena sedang ramai atau sedang tren saja. Pastikan kita bisa melakukan dan menjalankan bisnis ini ke depannya. Sehingga memberikan kita keuntungan yang baik.

Apakah telah bulat niat untuk terjun ke bisnis ini atau tidak?

Seperti yang sudah kita bahas sebelumnya, bisnis ini merupakan salah satu bisnis yang banyak penggemarnya.



Ada satu hal yang mesti anda pikirkan juga. Dengan banyaknya penggemar, tentu akan ada persaingan. Baik itu parapemain lama atau pemain-pemain baru nantinya. Karena memang, terjun ke usaha ini merupakan salah satu peluang bisnis yang mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi dan berpotensi sukses besar.

Catatan penting lainnya juga adalah usaha ini harus bisa dioptimalkan. Misalnya dengan adanya penambahan investasi dengan cara penambahan produksi.

Diharapkan dengan melakukan penambahan dan Pemasaran usaha akan lebih menghasilkan keuntungan seperti yang kita harapkan.

Selain itu, jangan pernah juga kita mengabaikan hal-hal yang meliputi aspek teknis. Mulai dari tempat serta alat-alat produksi yang nantinya kita perlukan dalam proses produksi dan usaha.

Dengan meningkatnya permintaan masyarakat, bukan berarti ini sesuatu yang menyenangkan untuk didengar saja. Kekurangan yaitu, di sisi lainnya akan banyak juga lahir pesaing-pesaing baru di bisnis ini.



Rasanya saat ini semua pasti paham dan juga mengerti bahwa bisnis ini akan terus dan semakin meningkat jauh ke depannya. Dan sudah pasti alasan untuk pelaku usahanya adalah karena usaha ini mampu memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

Sekarang jika sudahakin. Tunggu apalagi, peraktekan saja apa yang ada di dalam buku ini dan jadikan sebagai peluang bisnis terbuka. Dan ada satu catatan penting bahwa bisnis ini bisa dilakukan di lahan terbatas. Kita tidak perlu pusing-pusing mencari lahan yang luas. Bisnis ini bisa kita lakukan di lahan terbatas, kuncinya adalah dengan tekad yang bulat dan tepat.

B. Bisnis Yang Prospek

Mungkin bagi kita semua, hal yang paling utama dan paling benar tentunya jangan mudah percaya dengan berita atau informasi.

Apalagi jika hanya mendengar satu sumber langsung tergiur. Tetaplah kita harus melakukan riset terhadap prospek bisnis ini kedepannya. Itu merupakan suatu



hal yang wajib dilakukan oleh pengusaha mana pun.

Sayangnya tidak semua orang memiliki analisa terhadap bisnis tersebut, apakah memiliki prospek atau tidak?

Prospek bisnis atau usaha merupakan istilah ketika menyebut peluang atau potensi di masa mendatang terhadap bisnis ini. Apakah ini termasuk bisnis paruh waktu saja atau bisnis jangka panjang dan bermasa depan cerah?

Agar bisa mengecek bisnis ini memiliki prospek artinya kita harus mencoba melihat kemungkinan-kemungkinan yang menguntungkan jika menjalankan bisnis ini. Sehingga didapat alasan yang tepat, mengapa para kita perlu memiliki kemampuan yang baik dalam melihat prospek usaha ini kedepannya.

Nah, untuk yang baru saja terjun ke dalam bisnis ini. Atau yang baru mau menggeluti usaha ini hingga yang masih benar-benar awam akan bisnis ini. Coba pahami pemahaman prospek usaha ini.

Pada dasarnya prospek bisnis bisa diartikan sebagai sebuah harapan atau bisajuga merupakan kemungkinan dalam



melakukan sebuah usaha. Artinya, prospek juga dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang memiliki potensi untuk bisa memberikan dampak tertentu dalam usaha ini.

Pengertian dasar prospek bisnis juga bisa dipahami sebagai seseorang yang berpotensi menjadi pembeli produk atau jasa bagi suatu bisnis.

Singkatnya, prospek bisnis adalah calon pelanggan atau konsumen kita itu memang sudah ada dan membutuhkan apa yang kita produksi ini.

Maka dengan begitu, prospek usaha yang kita lakukan ini memiliki sebuah gambaran atas keberlangsungan usaha di masa depan.

Jika bisnis ini berprospek cerah maka individu atau kelompok pelaku bisnisnya memiliki potensial dalam sebuah transaksi bisnis atau melakukan pembelian, dimana gambaran peluang atau ancaman dari suatu kegiatan pemasaran dan penjualan di masa datang bisa kita analisa.

Setelah mengetahui apa arti dasar prospek bisnis, selanjutnya yang



harus dipahami yaitu bagaimana cara menemukannya atau menentukannya?

Setiap pebisnis atau perusahaan sebenarnya punya caranya masing-masing dalam mencari pelanggan. Dalam menentukan usaha atau hal-hal tersebut disesuaikan juga dengan industri atau bidang yang digeluti. Terdapat berbagai cara dalam menentukan prospek bisnis dari usaha ini. Mari kita amati beberapa hal berikut ini:

1. The Endless Chain

Strategi pertama dalam menemukan prospek adalah the endless chain, maksudnya dengan cara meminta referensi atau rekomendasi bisa juga dari rekan bisnis yang sedang kita geluti ini mengenai orang-orang yang potensial untuk dijadikan prospek.

2. The Center of Influence

Di setiap daerah tentunya memiliki orang-orang berpengaruh dan disegani atau biasa juga dikenal sebagai tokoh masyarakat. Dari segala aspek, mulai



dari pendidikan, sosial, agama, dan aspek lainnya.

Biasanya, para tokoh masyarakat tersebut punya banyak kenalan dan bisa dijadikan referensi sebagai prospek usaha kita. Tapi ingat, jika karakteristiknya memang sesuai dengan yang kita cari. Maka dari itu, kita dapat meminta bantuan mereka dalam membantu usaha kita ini.

Selain itu, jangan ragu untuk bertanya hal apa pun yang berkaitan mengenai bisnis ini, apakah menguntungkan atau tidak Unggasrut mereka?

3. Canvassing

Cara ketiga untuk menemukan prospek bisa juga dengan canvassing yaitu dengan cara menawarkan produk dari usaha ini dengan cara berkeliling. Cara ini bisa dikatakan salah satu yang paling umum dan sering dilakukan, sebagai analisa bagaimana masyarakat merespon terhadap apa yang kita lakukan ini.

4. Personal Observation

Kemudian, cara terakhir untuk menemukan prospek yaitu dengan personal observation. Maksudnya dengan mengobservasi atau memperhatikan sekitar dalam mencari peluang yang mengarah ke terjadinya penjualan.

Hal ini memang umum dilakukan. Sebelum melakukan suatu bisnis, biasanya seorang pebisnis pasti akan lebih dulu melakukan riset tentang prospek bisnisnya. Jika diartikan secara sederhana, maka prospek merupakan suatu hal yang ke depannya mungkin bisa terjadi dan bisa membuat suatu efek tertentu yang tentunya diharapkan memberi dampak baik pada usaha ini.

C. Motivasi Berbisnis atau Usaha.

Bagi pengusaha atau pebisnis mana pun, motivasi sangat diperlukan demi mencapai kesuksesan bisnisnya. Sayangnya, seringkali sebuah motivasi tidak selalu muncul secara konsisten, tiba-tiba atau berkesinambungan.



Padaakhirnyahalini pun bisaberpengaruh juga terhadap keberlangsungan bisnis yang dijalankan.

Apalagi pasti banyak orang yang dengan sangat mudah kehilangan motivasi dalam bisnis ini. Dia kemudian menyadari bahwa kunci dalam menjalankan bisnis ini adalah dengan tidak mudah menyerah dan menemukan cara yang bisa membuat diri sendiri kembali termotivasi.

Sadar atau tidak sadar, kita membutuhkan motivasi untuk dapat terus tegar di bisnis atau usaha ini.

Motivasi yang dapat kita pegang teguh selama menjalankan bisnis ini antara lain:

1. Menetapkan Tujuan Pribadi

Ketika menetapkan tujuan, kita bisa Unggasliskannya pada sebuah buku atau selemba kertas misalnya.

Dengan begitu, kita akan bisa terus mengingat apa saja tujuan yang akan kita capai untuk ke depannya.

Ketika kita mendapati keadaan sulit atau yang tidak mengenakan atau apa,



kita akan ingat bahwa kita memiliki tujuan. Baca lagi apa tujuan yang sudah kita tuliskan, karena itu akan memotivasi kita untuk maju dan semangat lagi.

2. Membaca Kisah Wirausaha Sukses

Untuk usaha atau pelaku di bisnis usaha ini, mungkin sudah banyak pengusaha dari setiap penjuru negeri.

Untuk memotivasi diri kita dalam menjalankan bisnis ini, ada baiknya kita bisa membaca beberapa kisah sukses dari mereka terkait bisnis ini.

Dengan demikian kita bisa mengambil pelajaran yang mungkin bisa ikut kita terapkan dalam usaha ini sehingga memotivasi diri untuk menjadi pengusaha sukses ke depannya di bidang ini.

3. Bergabung Kelompok Pengusaha

Kelompok ini memungkinkan kita untuk melakukan segala hal atau juga memiliki pemikiran yang serupa tentang bisnis ini. Ini juga bisa memotivasi diri kita untuk bisa menjadi pengusaha sukses ke depannya.



Kita beserta orang-orang di dalamnya bisa saling belajar atau berdiskusi tentang semua hal yang berkaitan dengan kewirausahaan atau bisnis yang sedang kita jalankan ini.

Akhir kata, semoga buku ini memiliki manfaat bagi kita semua. Semoga isinya dapat memberikan wawasan baru dan memberikan tambahan tekad diri kita untuk menjadi lebih maju dan menjadi pengusaha sukses ke depannya.

Amin.

TENTANG PENULIS

Ajrhee W Mulai terlahir di keluarga penulis, dia menekuni dunia tulis Unggaslis disela-sela aktivitasnya sebagai pebisnis buah, budidaya dan juga yutuber.

Menjalani kehidupan masa kecilnya dalam lingkungan keagamaan di Pondok Pesantren Sidogiri Jawa Timur, membuatnya



memiliki sifat serta pribadi yang Islami.

Kini dia sedang membangun jati dirinya untuk menentukan arah masa depannya yang lebih baik dan terarah.

Bagi teman-teman yang mau berkomunikasi dengannya bisa mencarinya di akun youtube chane **WAYNE TV**, atau melalui email di :

wayneajrhee@gmail.com