



Ajrhee W



BEDAH DETAIL
Prospek
PEMASARAN
LELE

BUKU

TERAPAN
TINGKAT
DASAR

BUKU TERAPAN TINGKAT DASAR
Bedah Detail Pemasaran
Ikan Lele

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 : 83 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 Ikan
Lele***

13

***Mengenal
Ikan Lele***

37

***CARA
Pemasaran
Ikan Lele***

45

***PERMODALAN
Ikan Lele***

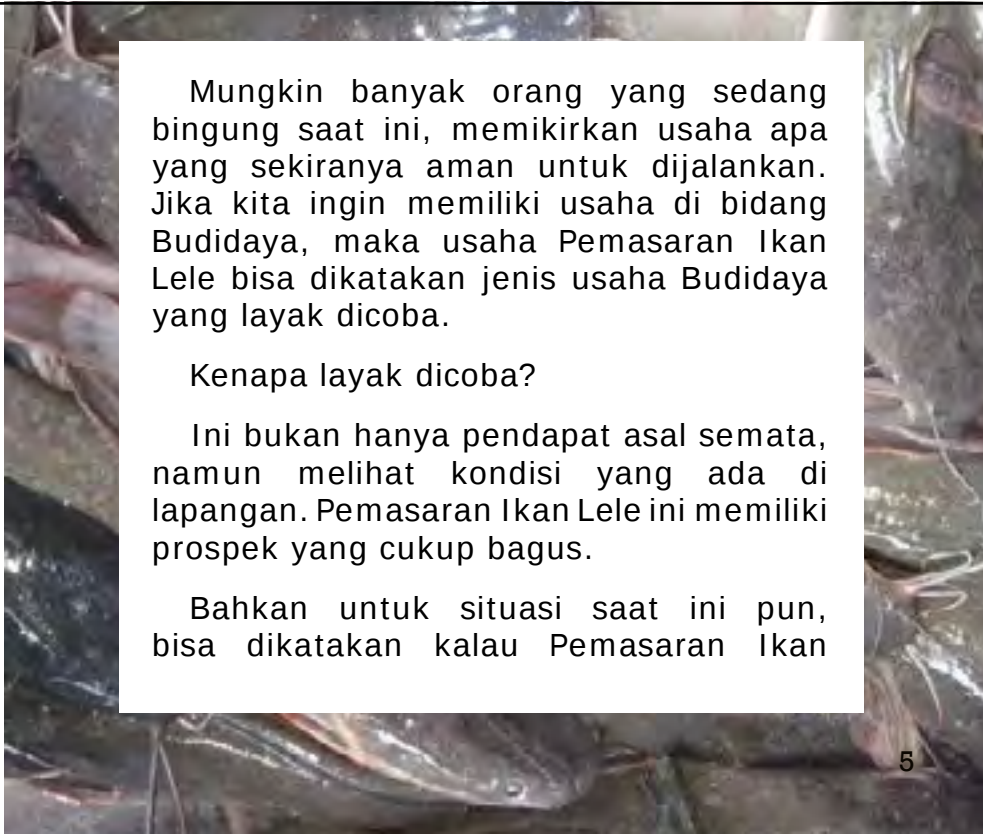
71

***PROSPEK BISNIS
Pemasaran
Ikan Lele***



BAB: 1

PROSPEK USAHA Pemasaran Ikan Lele

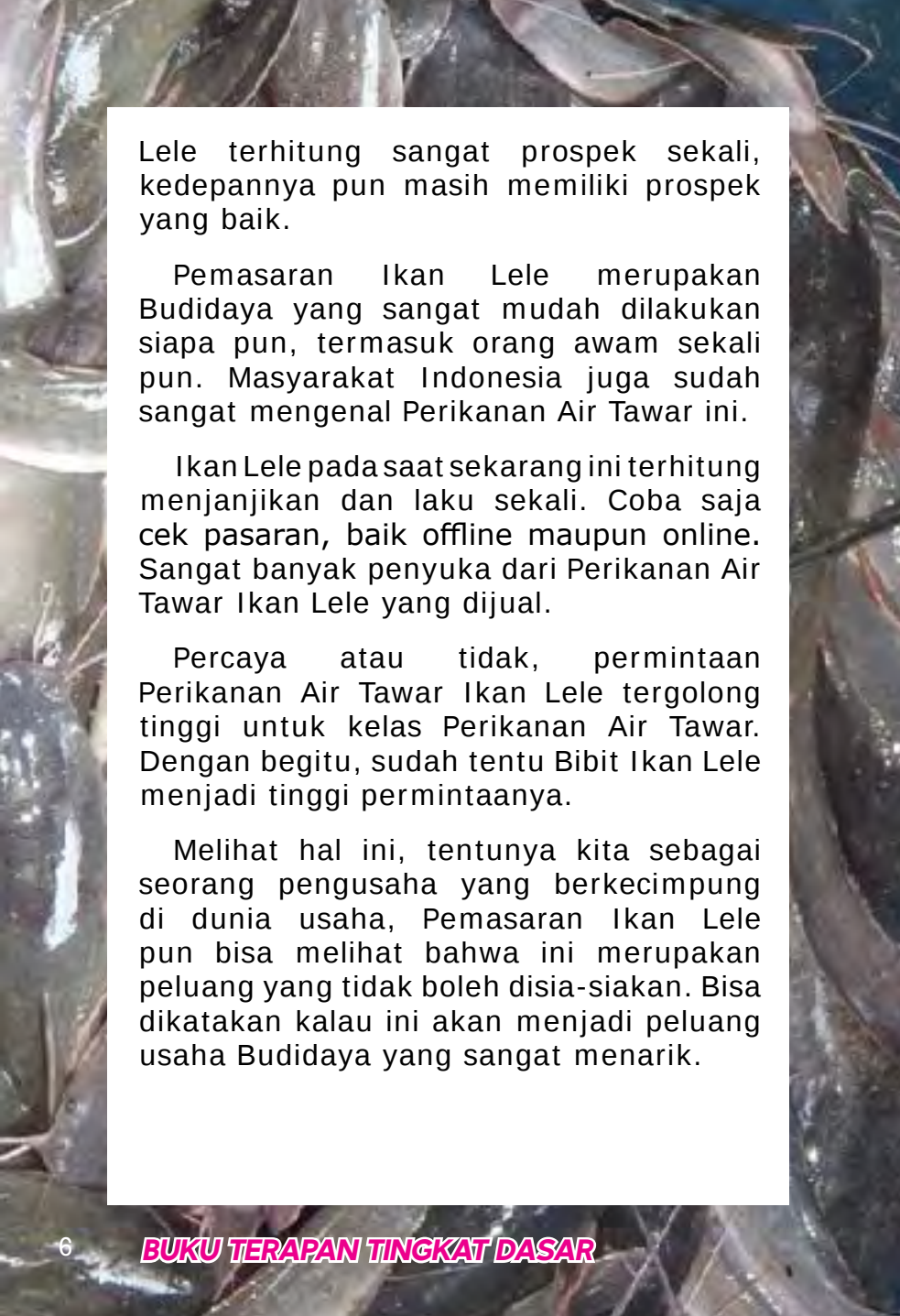


Mungkin banyak orang yang sedang bingung saat ini, memikirkan usaha apa yang sekiranya aman untuk dijalankan. Jika kita ingin memiliki usaha di bidang Budidaya, maka usaha Pemasaran Ikan Lele bisa dikatakan jenis usaha Budidaya yang layak dicoba.

Kenapa layak dicoba?

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

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



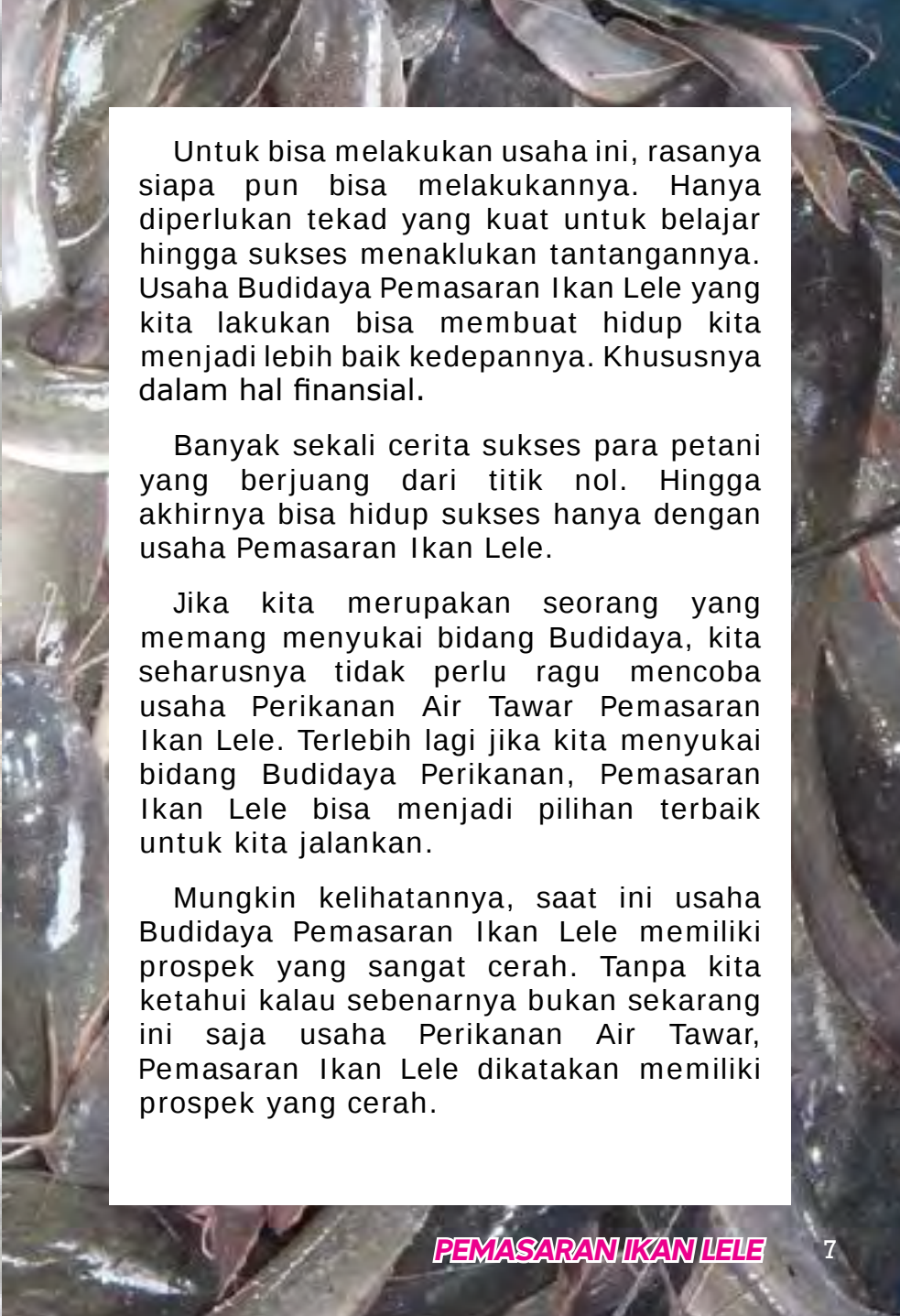
Lele terhitung sangat prospek sekali, kedepannya pun masih memiliki prospek yang baik.

Pemasaran Ikan Lele merupakan Budidaya yang sangat mudah dilakukan siapa pun, termasuk orang awam sekali pun. Masyarakat Indonesia juga sudah sangat mengenal Perikanan Air Tawar ini.

Ikan Lele pada saat sekarang ini terhitung menjanjikan dan laku sekali. Coba saja cek pasaran, baik offline maupun online. Sangat banyak penyuka dari Perikanan Air Tawar Ikan Lele yang dijual.

Percaya atau tidak, permintaan Perikanan Air Tawar Ikan Lele tergolong tinggi untuk kelas Perikanan Air Tawar. Dengan begitu, sudah tentu Bibit Ikan Lele menjadi tinggi permintaanya.

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

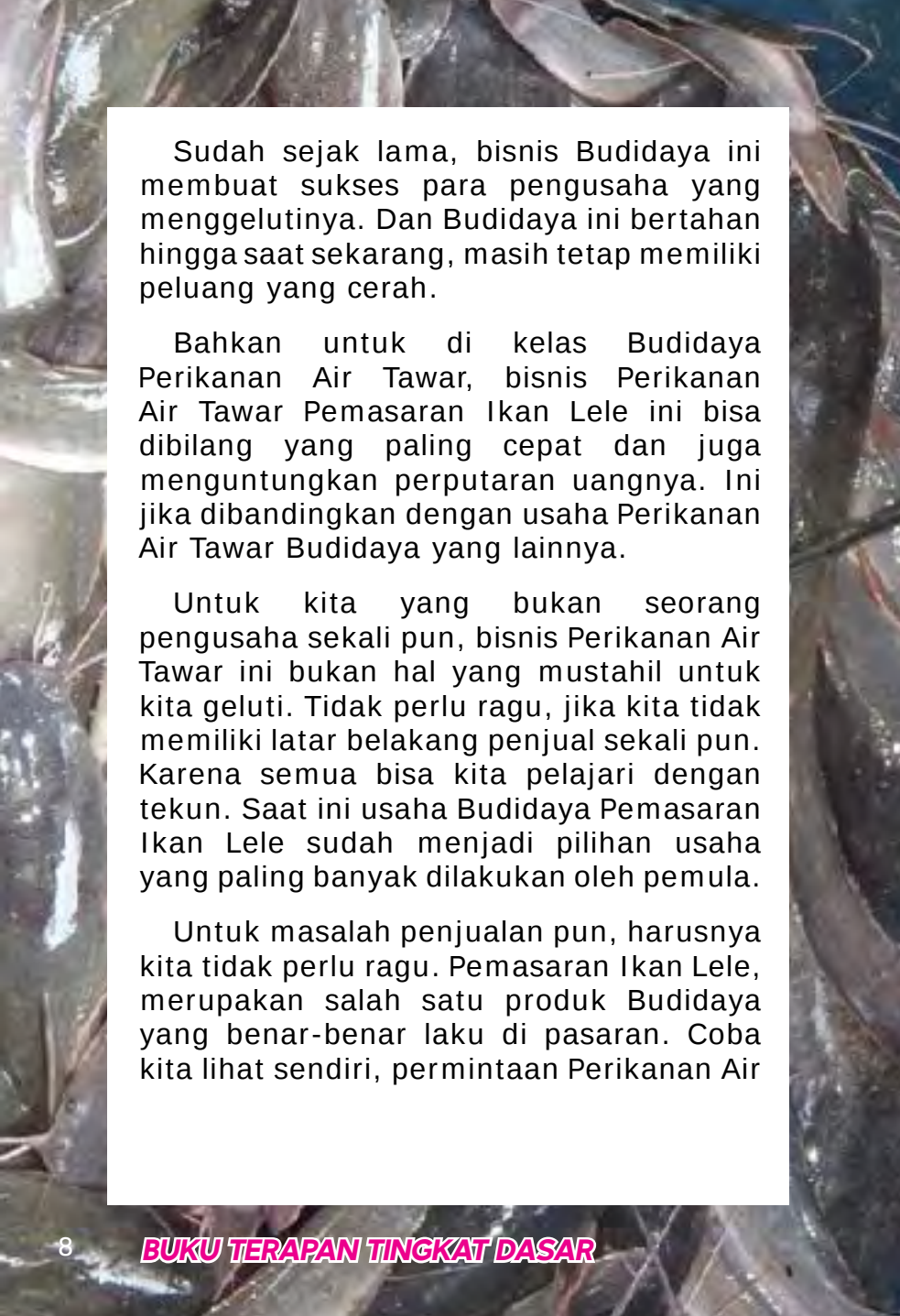


Untuk bisa melakukan usaha ini, rasanya siapa pun bisa melakukannya. Hanya diperlukan tekad yang kuat untuk belajar hingga sukses menaklukkan tantangannya. Usaha Budidaya Pemasaran Ikan Lele yang kita lakukan bisa membuat hidup kita menjadi lebih baik kedepannya. Khususnya dalam hal finansial.

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

Jika kita merupakan seorang yang memang menyukai bidang Budidaya, kita seharusnya tidak perlu ragu mencoba usaha Perikanan Air Tawar Pemasaran Ikan Lele. Terlebih lagi jika kita menyukai bidang Budidaya Perikanan, Pemasaran Ikan Lele bisa menjadi pilihan terbaik untuk kita jalankan.

Mungkin kelihatannya, saat ini usaha Budidaya Pemasaran Ikan Lele memiliki prospek yang sangat cerah. Tanpa kita ketahui kalau sebenarnya bukan sekarang ini saja usaha Perikanan Air Tawar, Pemasaran Ikan Lele 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 Perikanan Air Tawar, bisnis Perikanan Air Tawar Pemasaran Ikan Lele ini bisa dibilang yang paling cepat dan juga menguntungkan perputaran uangnya. Ini jika dibandingkan dengan usaha Perikanan Air Tawar Budidaya yang lainnya.

Untuk kita yang bukan seorang pengusaha sekali pun, bisnis Perikanan Air Tawar 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 Ikan Lele sudah menjadi pilihan usaha yang paling banyak dilakukan oleh pemula.

Untuk masalah penjualan pun, harusnya kita tidak perlu ragu. Pemasaran Ikan Lele, merupakan salah satu produk Budidaya yang benar-benar laku di pasaran. Coba kita lihat sendiri, permintaan Perikanan Air



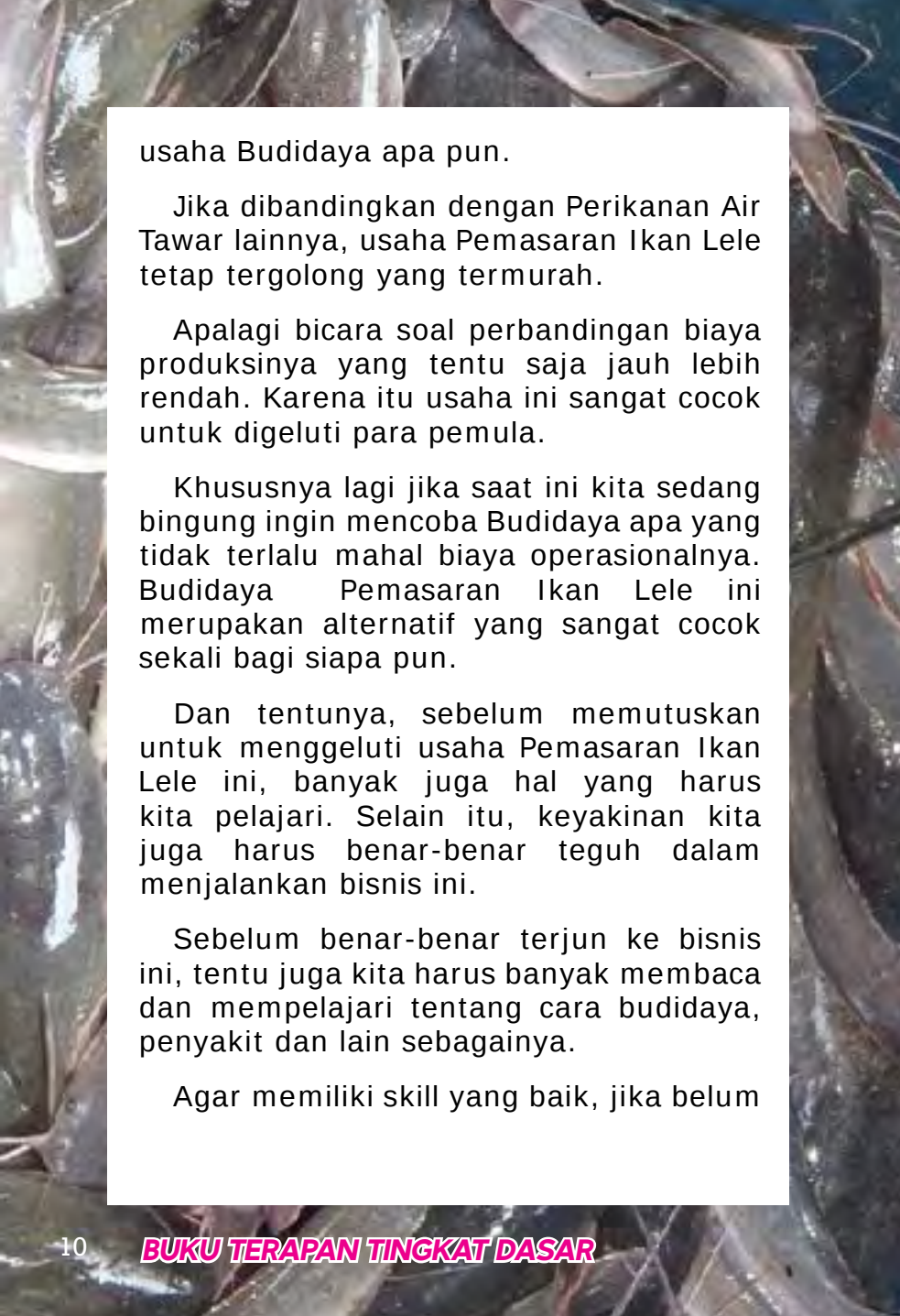
Tawar ini sangat tinggi di pasarannya.

Dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia, khususnya penduduk yang mendiami kota-kota besar dan penyuka Perikanan Air Tawar, tentu dari situ saja kita bisa melihat jika permintaan serta minat pun akan terus meningkat.

Ini juga sejalan dengan permintaan Pemasaran Ikan Lele yang juga terus meningkat, karena dibutuhkan sebagai Perikanan Air Tawar.

Salah satu alasan mengapa Pemasaran Ikan Lele menjadi salah satu Budidaya yang sangat laku di pasaran yaitu, Pemasaran Ikan Lele 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 Ikan Lele ini yang mungkin bisa membuat kita semakin yakin untuk menggeluti usaha di bidang ini. Biaya operasional untuk melakukan usaha Pemasaran Ikan Lele lebih rendah jika dibandingkan ketika kita ingin membangun



usaha Budidaya apa pun.

Jika dibandingkan dengan Perikanan Air Tawar lainnya, usaha Pemasaran Ikan Lele tetap tergolong yang termurah.

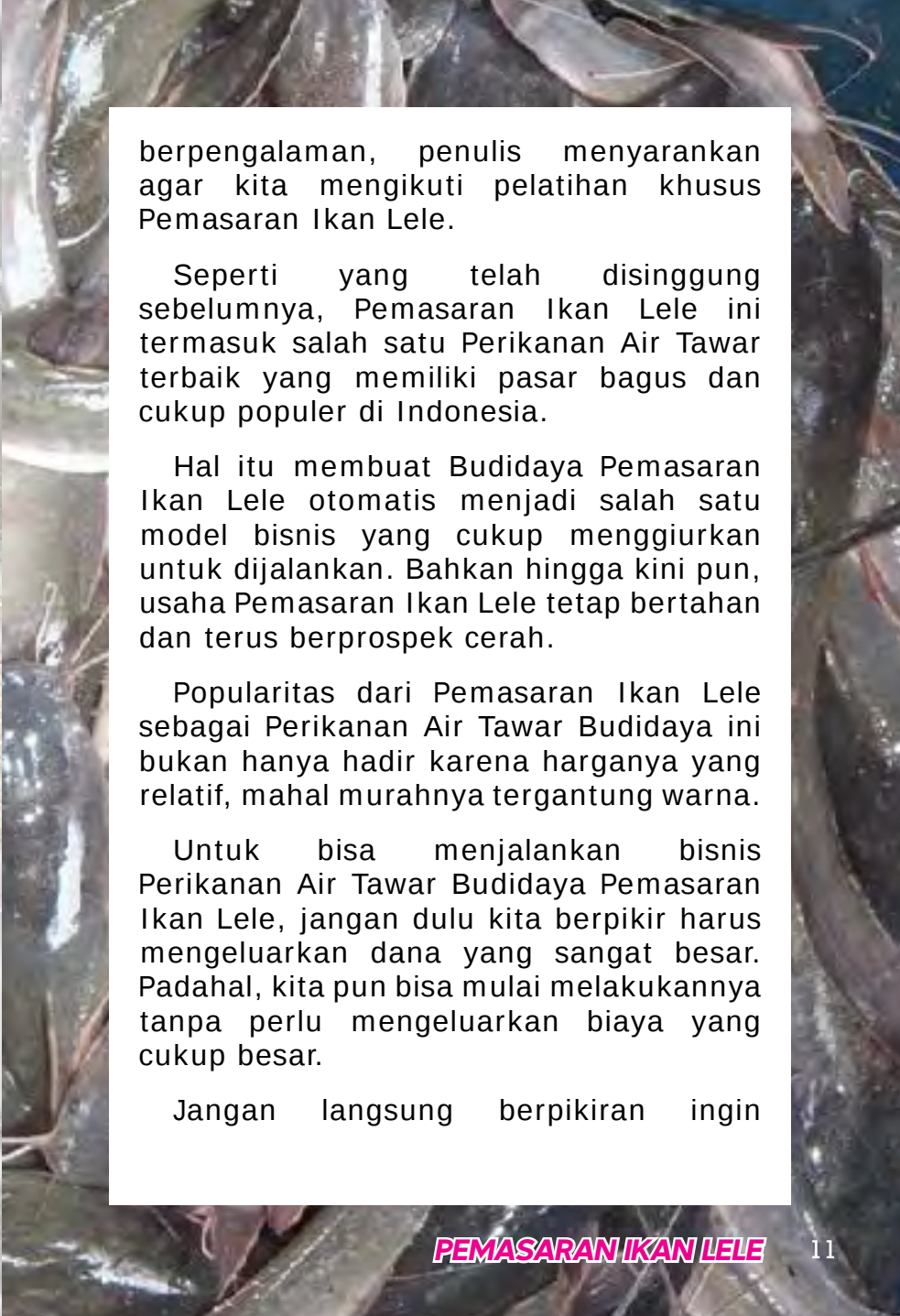
Apalagi bicara soal perbandingan biaya produksinya yang tentu saja jauh lebih rendah. Karena itu usaha ini sangat cocok untuk digeluti para pemula.

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

Dan tentunya, sebelum memutuskan untuk menggeluti usaha Pemasaran Ikan Lele 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 Ikan Lele.

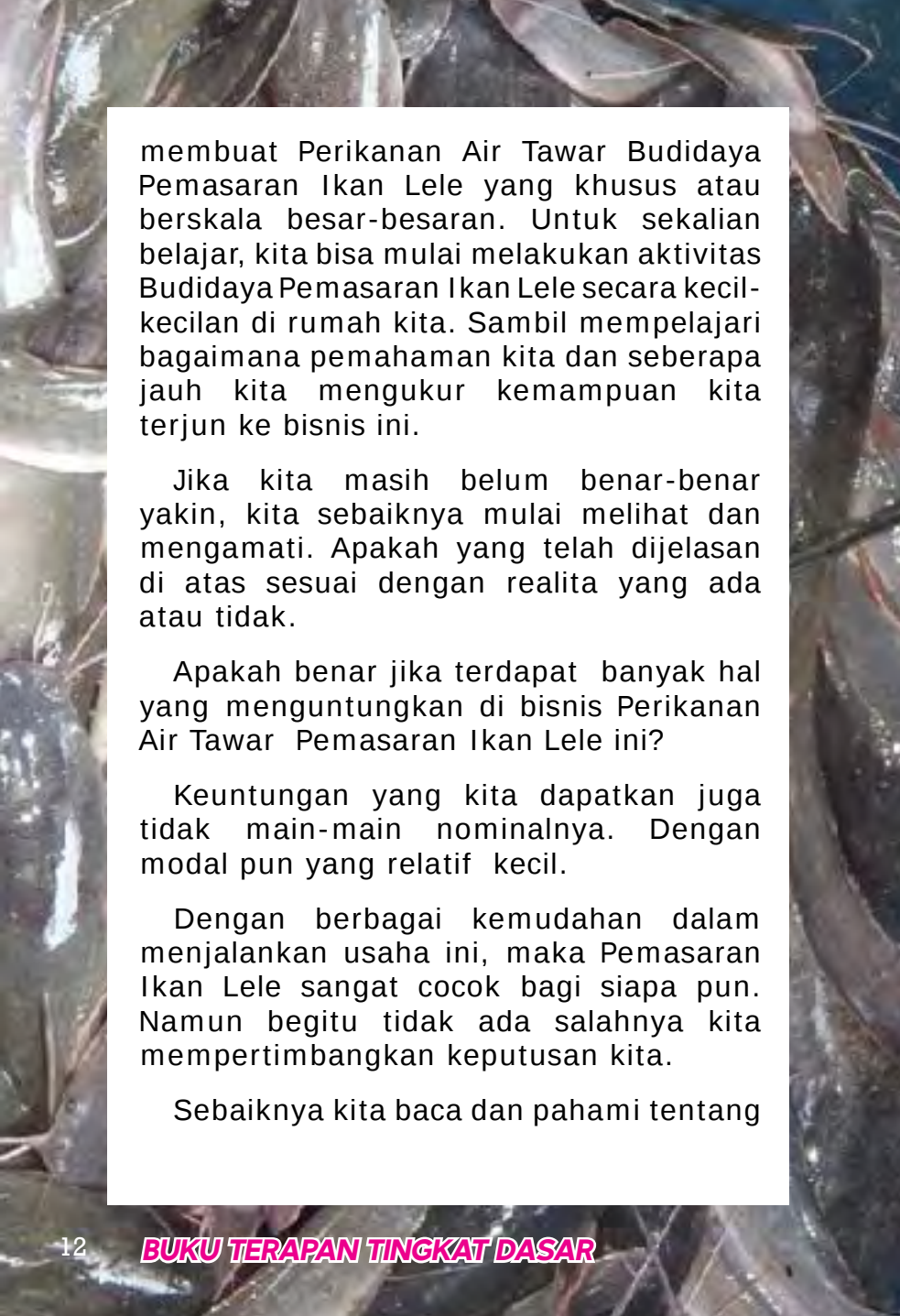
Seperti yang telah disinggung sebelumnya, Pemasaran Ikan Lele ini termasuk salah satu Perikanan Air Tawar terbaik yang memiliki pasar bagus dan cukup populer di Indonesia.

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

Popularitas dari Pemasaran Ikan Lele sebagai Perikanan Air Tawar Budidaya ini bukan hanya hadir karena harganya yang relatif, mahal murahnya tergantung warna.

Untuk bisa menjalankan bisnis Perikanan Air Tawar Budidaya Pemasaran Ikan Lele, 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 Perikanan Air Tawar Budidaya Pemasaran Ikan Lele yang khusus atau berskala besar-besaran. Untuk sekalian belajar, kita bisa mulai melakukan aktivitas Budidaya Pemasaran Ikan Lele 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 Perikanan Air Tawar Pemasaran Ikan Lele ini?

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

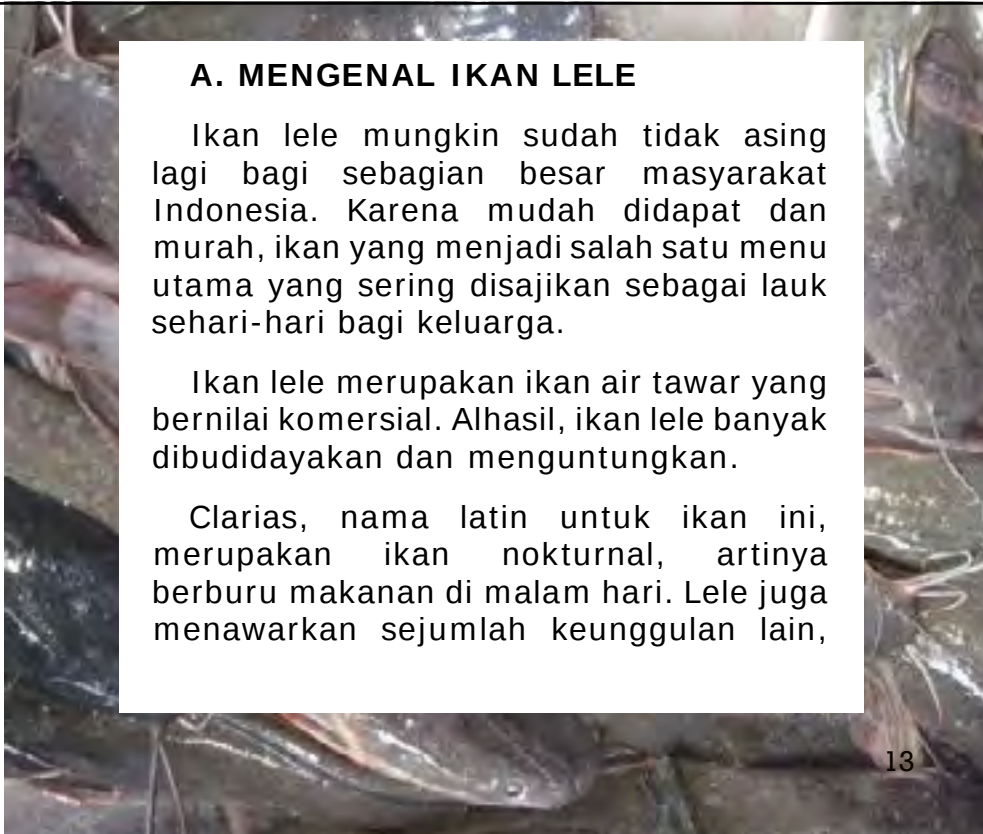
Dengan berbagai kemudahan dalam menjalankan usaha ini, maka Pemasaran Ikan Lele sangat cocok bagi siapa pun. Namun begitu tidak ada salahnya kita mempertimbangkan keputusan kita.

Sebaiknya kita baca dan pahami tentang



BAB: 2

MENGENAL Ikan Lele

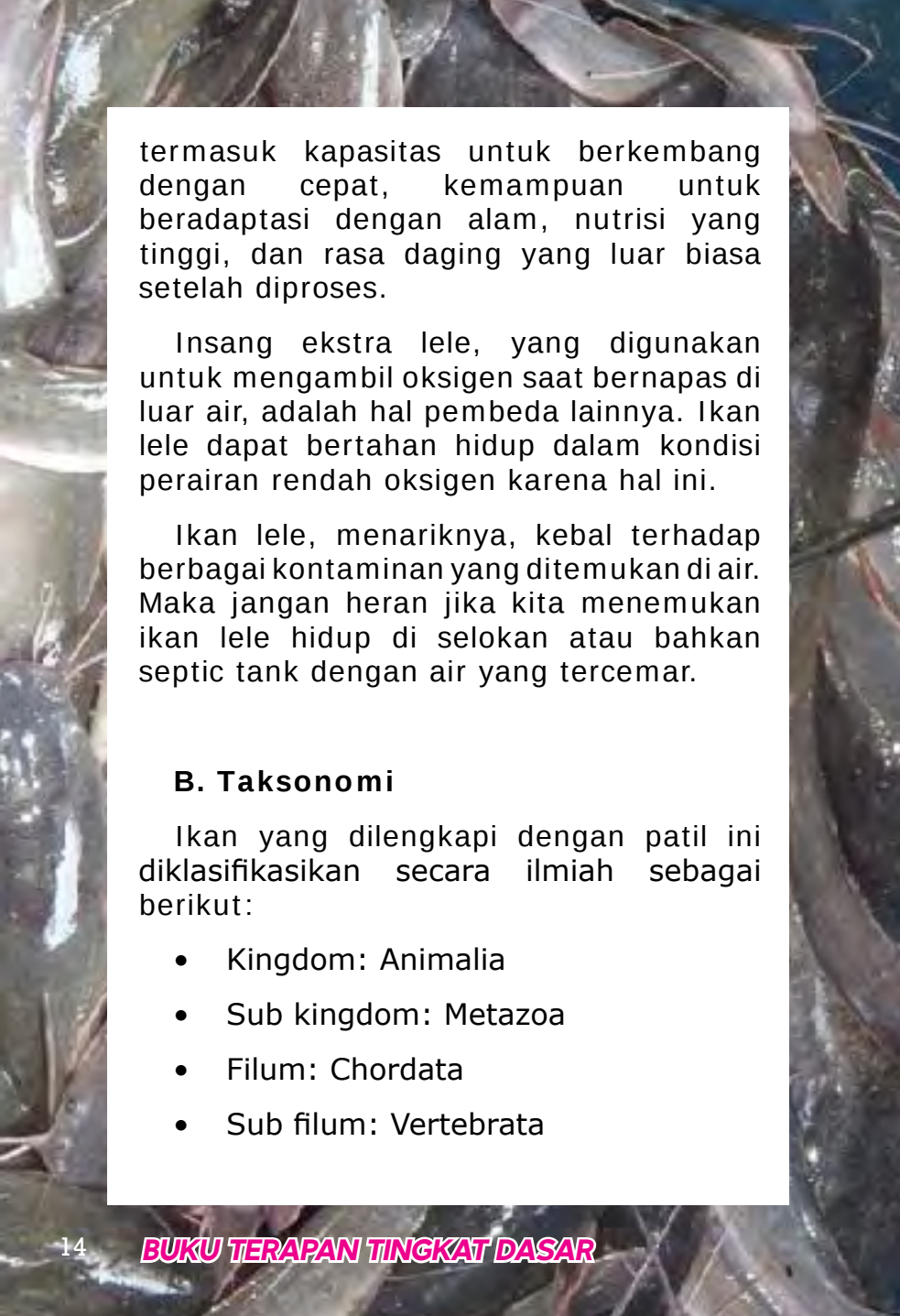


A. MENGENAL IKAN LELE

Ikan lele mungkin sudah tidak asing lagi bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Karena mudah didapat dan murah, ikan yang menjadi salah satu menu utama yang sering disajikan sebagai lauk sehari-hari bagi keluarga.

Ikan lele merupakan ikan air tawar yang bernilai komersial. Alhasil, ikan lele banyak dibudidayakan dan menguntungkan.

Clarias, nama latin untuk ikan ini, merupakan ikan nokturnal, artinya berburu makanan di malam hari. Lele juga menawarkan sejumlah keunggulan lain,



termasuk kapasitas untuk berkembang dengan cepat, kemampuan untuk beradaptasi dengan alam, nutrisi yang tinggi, dan rasa daging yang luar biasa setelah diproses.

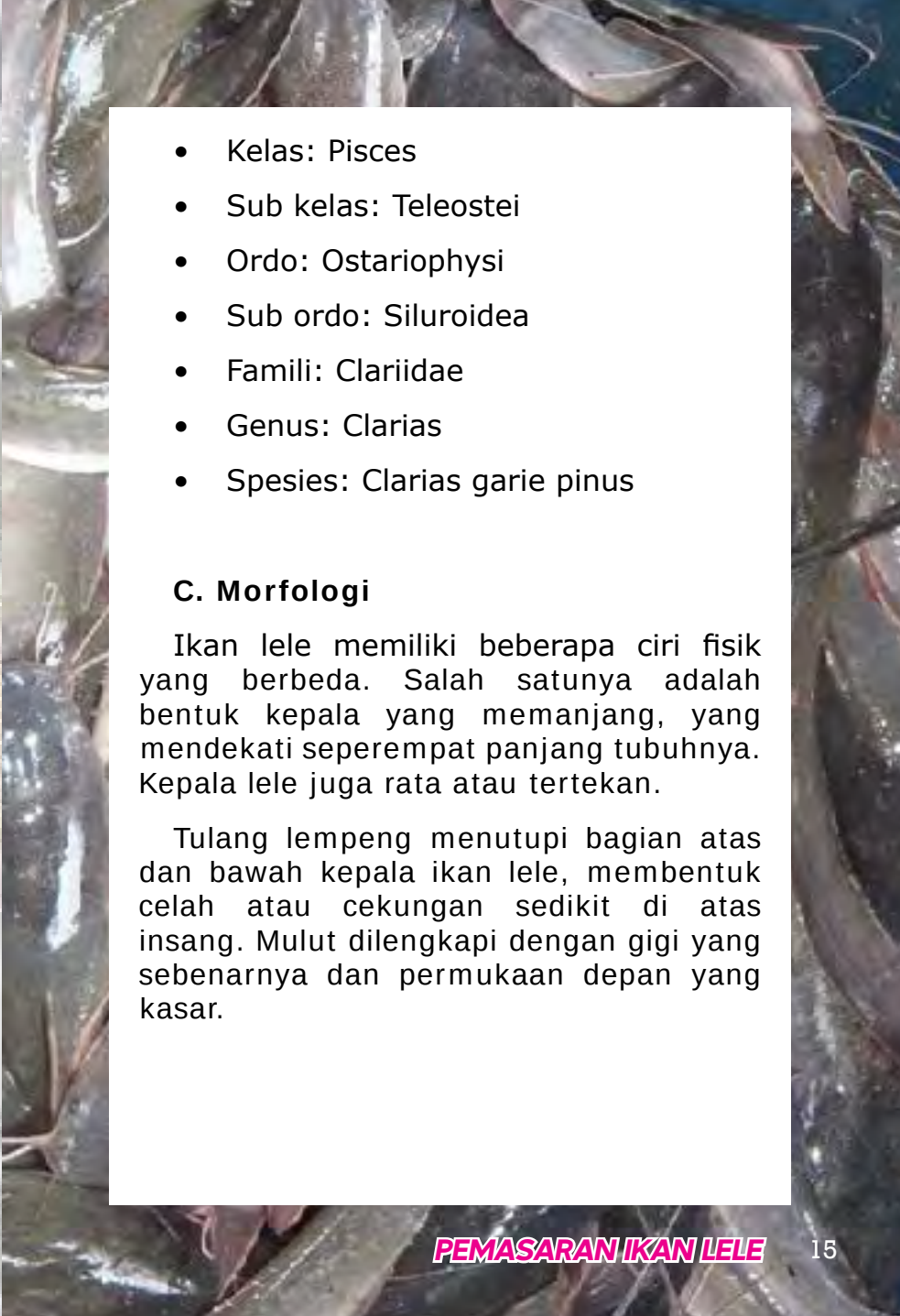
Insang ekstra lele, yang digunakan untuk mengambil oksigen saat bernapas di luar air, adalah hal pembeda lainnya. Ikan lele dapat bertahan hidup dalam kondisi perairan rendah oksigen karena hal ini.

Ikan lele, menariknya, kebal terhadap berbagai kontaminan yang ditemukan di air. Maka jangan heran jika kita menemukan ikan lele hidup di selokan atau bahkan septic tank dengan air yang tercemar.

B. Taksonomi

Ikan yang dilengkapi dengan patil ini diklasifikasikan secara ilmiah sebagai berikut:

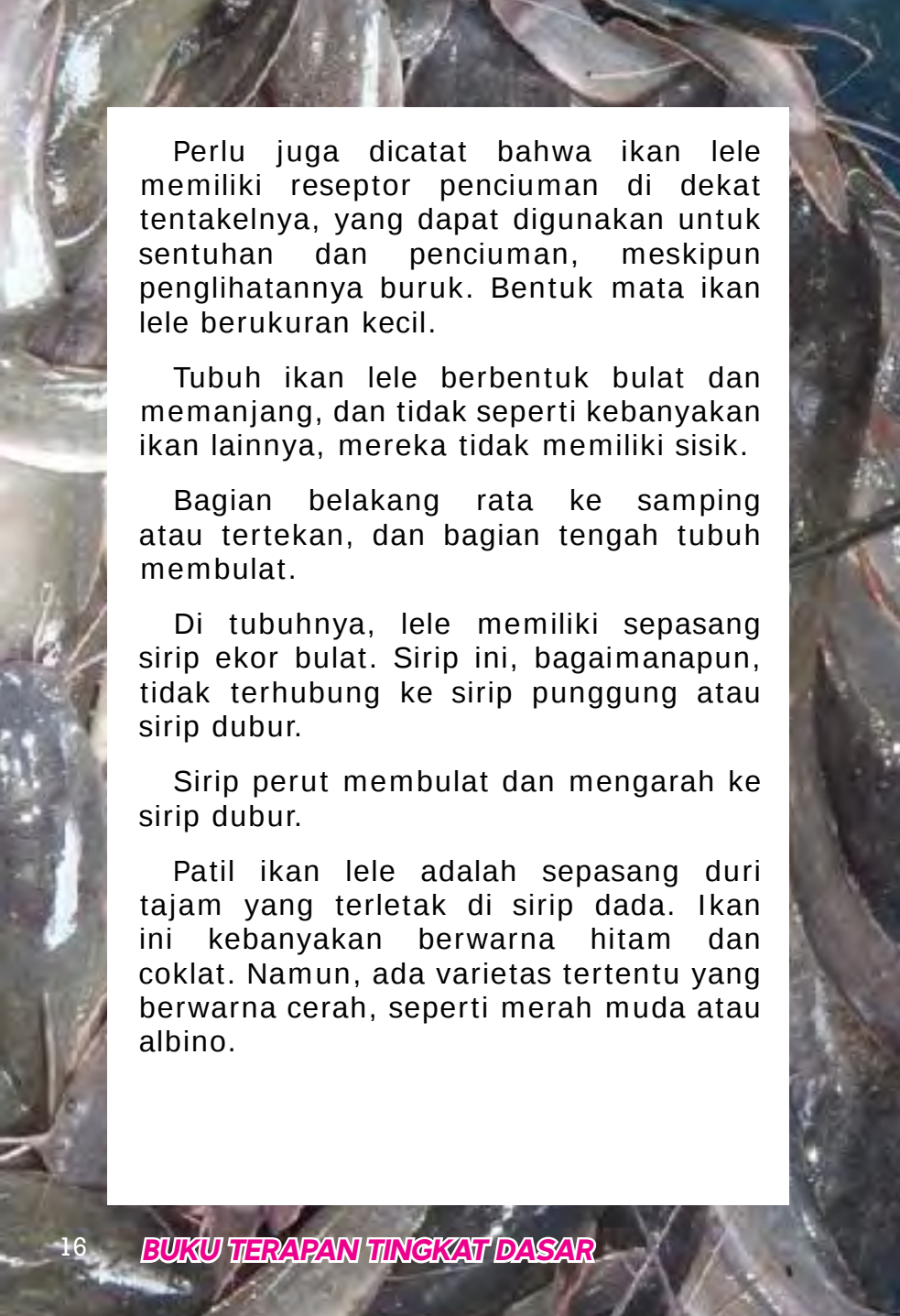
- Kingdom: Animalia
- Sub kingdom: Metazoa
- Filum: Chordata
- Sub filum: Vertebrata

- 
- Kelas: Pisces
 - Sub kelas: Teleostei
 - Ordo: Ostariophysi
 - Sub ordo: Siluroidea
 - Famili: Clariidae
 - Genus: Clarias
 - Spesies: Clarias farias

C. Morfologi

Ikan lele memiliki beberapa ciri fisik yang berbeda. Salah satunya adalah bentuk kepala yang memanjang, yang mendekati seperempat panjang tubuhnya. Kepala lele juga rata atau tertekan.

Tulang lempeng menutupi bagian atas dan bawah kepala ikan lele, membentuk celah atau cekungan sedikit di atas insang. Mulut dilengkapi dengan gigi yang sebenarnya dan permukaan depan yang kasar.



Perlu juga dicatat bahwa ikan lele memiliki reseptor penciuman di dekat tentakelnya, yang dapat digunakan untuk sentuhan dan penciuman, meskipun penglihatannya buruk. Bentuk mata ikan lele berukuran kecil.

Tubuh ikan lele berbentuk bulat dan memanjang, dan tidak seperti kebanyakan ikan lainnya, mereka tidak memiliki sisik.

Bagian belakang rata ke samping atau tertekan, dan bagian tengah tubuh membulat.

Di tubuhnya, lele memiliki sepasang sirip ekor bulat. Sirip ini, bagaimanapun, tidak terhubung ke sirip punggung atau sirip dubur.

Sirip perut membulat dan mengarah ke sirip dubur.

Patil ikan lele adalah sepasang duri tajam yang terletak di sirip dada. Ikan ini kebanyakan berwarna hitam dan coklat. Namun, ada varietas tertentu yang berwarna cerah, seperti merah muda atau albino.



D. Habitat

Ikan lele tidak dapat hidup di air payau atau air asin, sehingga tidak ditemukan di lingkungan tersebut.

Namun, ada spesies ikan yang dikenal sebagai lele laut yang termasuk dalam marga dan suku tersendiri (Ariidae) yang dapat bertahan hidup di lingkungan dengan salinitas tinggi.

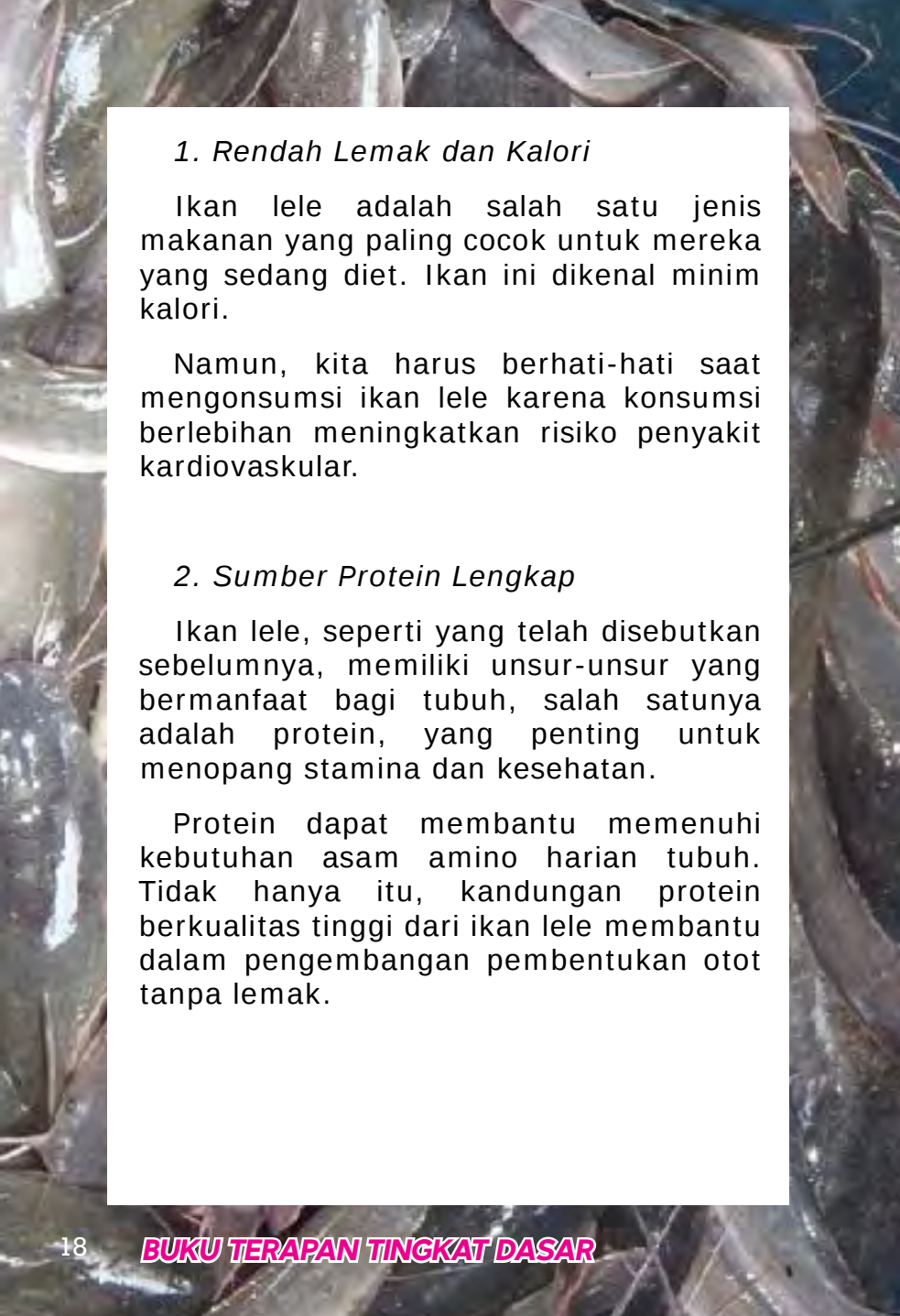
Ikan lele lebih menyukai sungai yang mengalir lambat, kolam rawa, waduk, dan persawahan sebagai habitat aslinya. Selain itu, ikan ini sangat mudah beradaptasi, memungkinkannya untuk tinggal di selokan dan saluran air.

E. Manfaat Ikan Lele

Ikan lele, menurut ahli gizi, sangat baik untuk menjaga stamina dan kesehatan secara keseluruhan.

Karena ikan lele memiliki nilai gizi dan gizi yang cukup tinggi dan beragam.

Berikut ialah manfaat ikan lele, antara lain:



1. Rendah Lemak dan Kalori

Ikan lele adalah salah satu jenis makanan yang paling cocok untuk mereka yang sedang diet. Ikan ini dikenal minim kalori.

Namun, kita harus berhati-hati saat mengonsumsi ikan lele karena konsumsi berlebihan meningkatkan risiko penyakit kardiovaskular.

2. Sumber Protein Lengkap

Ikan lele, seperti yang telah disebutkan sebelumnya, memiliki unsur-unsur yang bermanfaat bagi tubuh, salah satunya adalah protein, yang penting untuk menopang stamina dan kesehatan.

Protein dapat membantu memenuhi kebutuhan asam amino harian tubuh. Tidak hanya itu, kandungan protein berkualitas tinggi dari ikan lele membantu dalam pengembangan pembentukan otot tanpa lemak.

3. Sumber Vitamin B12

Ikan lele tinggi vitamin B12, serta menjadi sumber protein yang baik. Sekitar 40% vitamin B12 yang dibutuhkan tubuh setiap hari terdapat dalam satu ekor ikan lele. Alhasil, ikan lele merupakan makanan sehat yang dapat membantu cadangan energi tubuh.

4. Mengandung Asam Lemak Sehat

Asam lemak sehat yang ditemukan dalam ikan lele bermanfaat bagi jantung. Dengan kata lain, mengonsumsi ikan lele dengan baik dan benar meningkatkan asupan asam lemak omega-3 dan omega-6 tubuh. Ikan lele terbukti dapat meningkatkan kinerja kognitif otak selain menjaga kesehatan jantung.

Jenis-jenis Kolam Budidaya Lele Beserta Kelebihan serta Kelemahannya

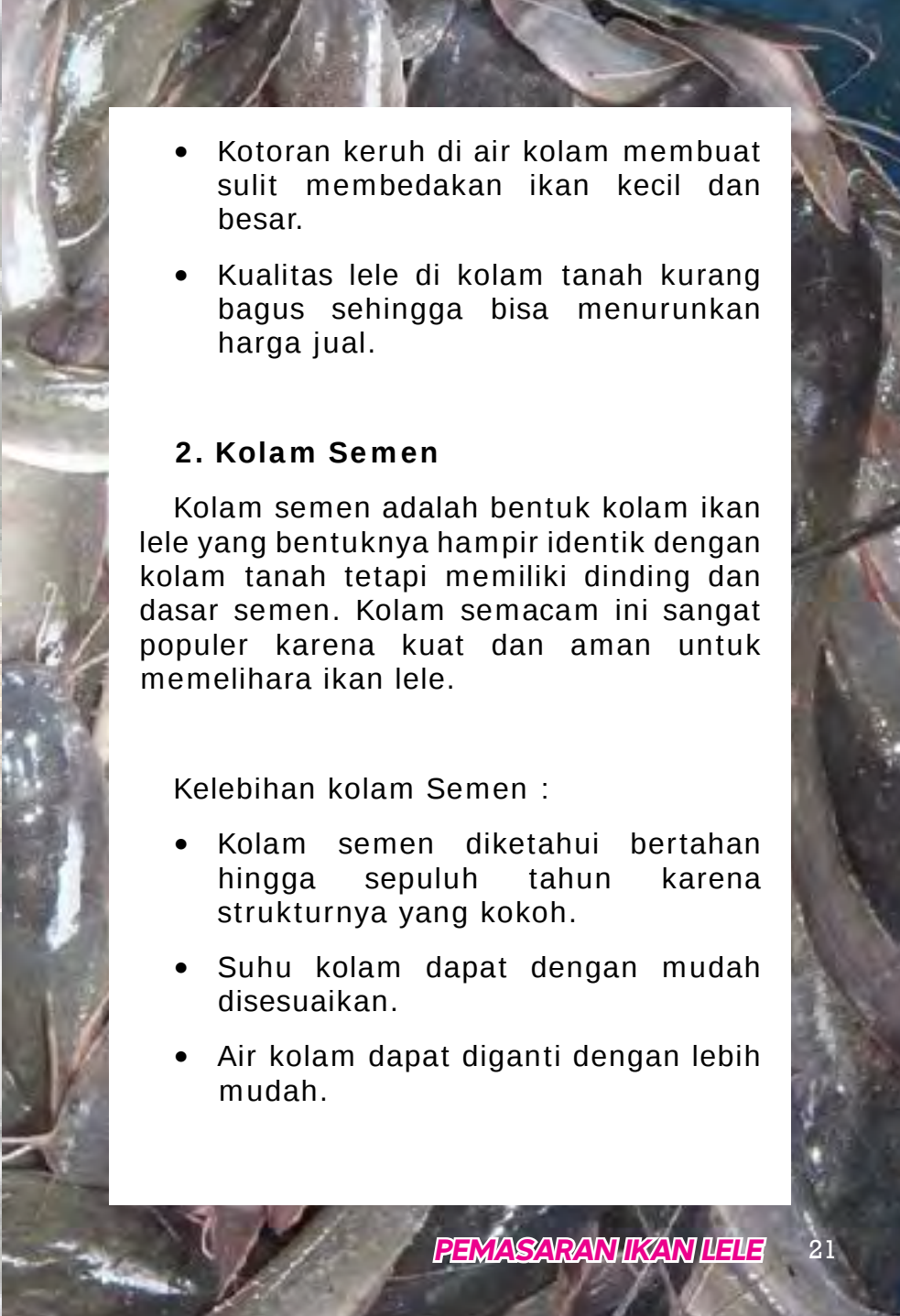
Ikan lele dapat dipelihara di berbagai jenis kolam. Kita harus memilih jenis kolam lele yang tepat untuk digunakan jika ingin beternak lele. Berikut ini beberapa jenis kolam yang bisa digunakan untuk memelihara lele:

1. Kolam Tanah

Kolam tanah adalah jenis kolam ikan lele yang paling dasar dan dianggap sebagai cara budidaya ikan lele yang klasik. Kolam tanah juga biasa disebut blumbang, empang, atau balong.

Keunggulan kolam tanah :

- Karena air di kolam lele alami, tidak ada kontaminasi bahan kimia.
- Ini hemat biaya karena tidak memerlukan penggunaan alat atau bahan yang mahal.
- Di kolam tanah, banyak mikroorganisme alami yang tumbuh subur dan dapat dimanfaatkan sebagai pakan ikan lele.
- Air kolam tidak perlu sering diganti.
- Kekurangan kolam tanah :
 - Ini memakan banyak ruang.
 - Penyakit dan hama dapat membuat ikan lele rentan.
 - Karena cuaca, mengendalikan suhu kolam itu menantang.

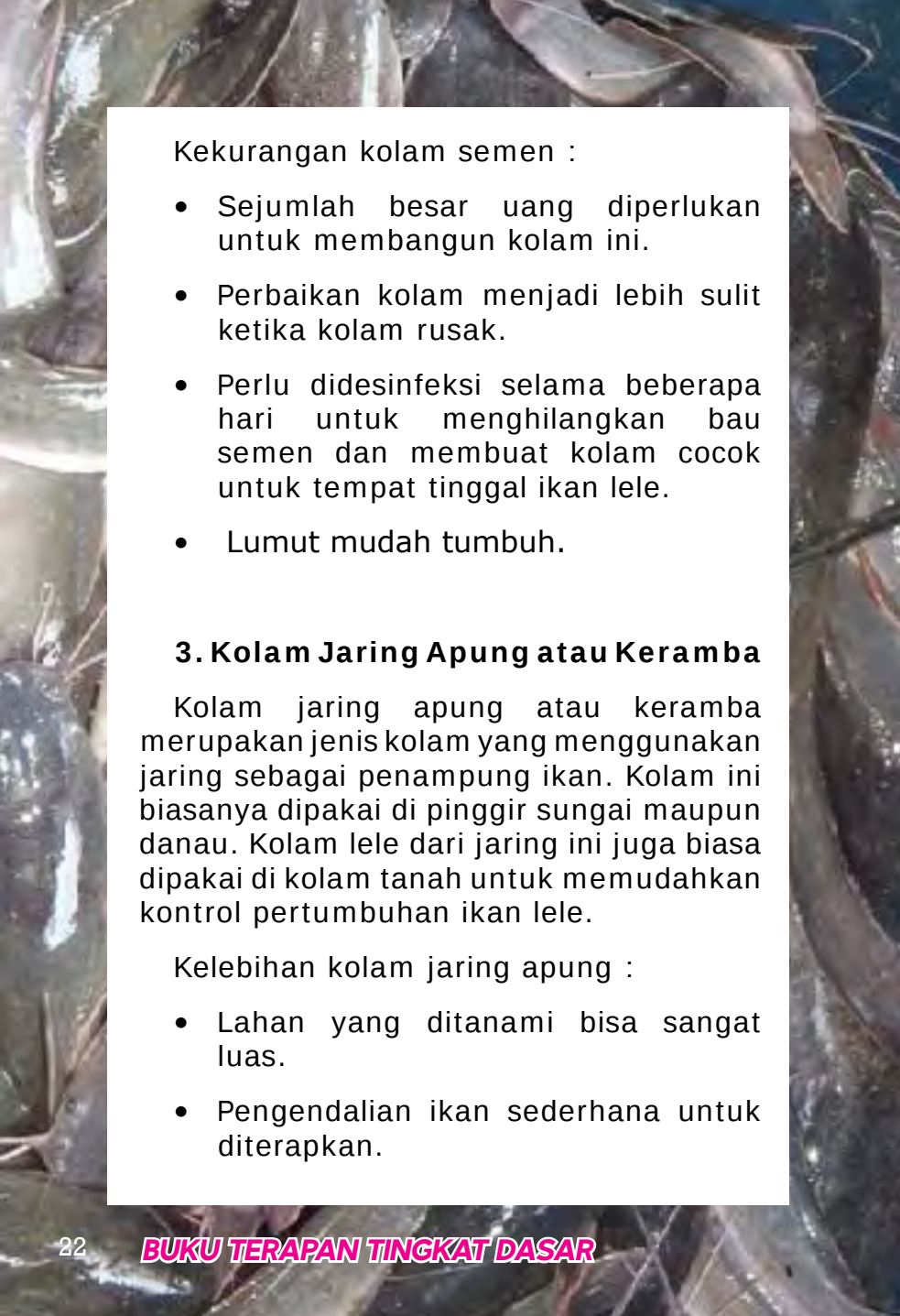
- 
- Kotoran keruh di air kolam membuat sulit membedakan ikan kecil dan besar.
 - Kualitas lele di kolam tanah kurang bagus sehingga bisa menurunkan harga jual.

2. Kolam Semen

Kolam semen adalah bentuk kolam ikan lele yang bentuknya hampir identik dengan kolam tanah tetapi memiliki dinding dan dasar semen. Kolam semacam ini sangat populer karena kuat dan aman untuk memelihara ikan lele.

Kelebihan kolam Semen :

- Kolam semen diketahui bertahan hingga sepuluh tahun karena strukturnya yang kokoh.
- Suhu kolam dapat dengan mudah disesuaikan.
- Air kolam dapat diganti dengan lebih mudah.



Kekurangan kolam semen :

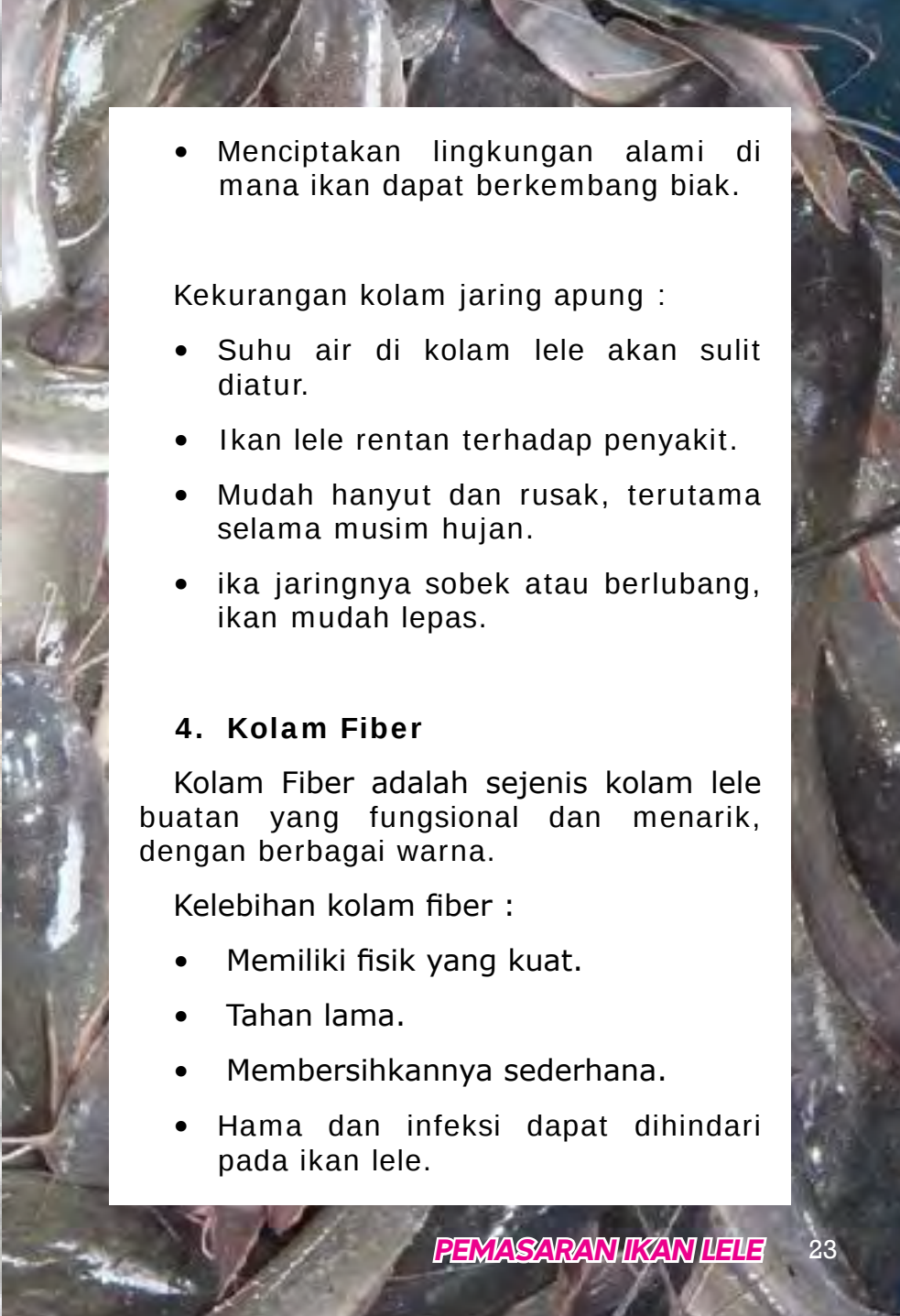
- Sejumlah besar uang diperlukan untuk membangun kolam ini.
- Perbaikan kolam menjadi lebih sulit ketika kolam rusak.
- Perlu didesinfeksi selama beberapa hari untuk menghilangkan bau semen dan membuat kolam cocok untuk tempat tinggal ikan lele.
- Lumut mudah tumbuh.

3. Kolam Jaring Apung atau Keramba

Kolam jaring apung atau keramba merupakan jenis kolam yang menggunakan jaring sebagai penampung ikan. Kolam ini biasanya dipakai di pinggir sungai maupun danau. Kolam lele dari jaring ini juga biasa dipakai di kolam tanah untuk memudahkan kontrol pertumbuhan ikan lele.

Kelebihan kolam jaring apung :

- Lahan yang ditanami bisa sangat luas.
- Pengendalian ikan sederhana untuk diterapkan.

- 
- Menciptakan lingkungan alami di mana ikan dapat berkembang biak.

Kekurangan kolam jaring apung :

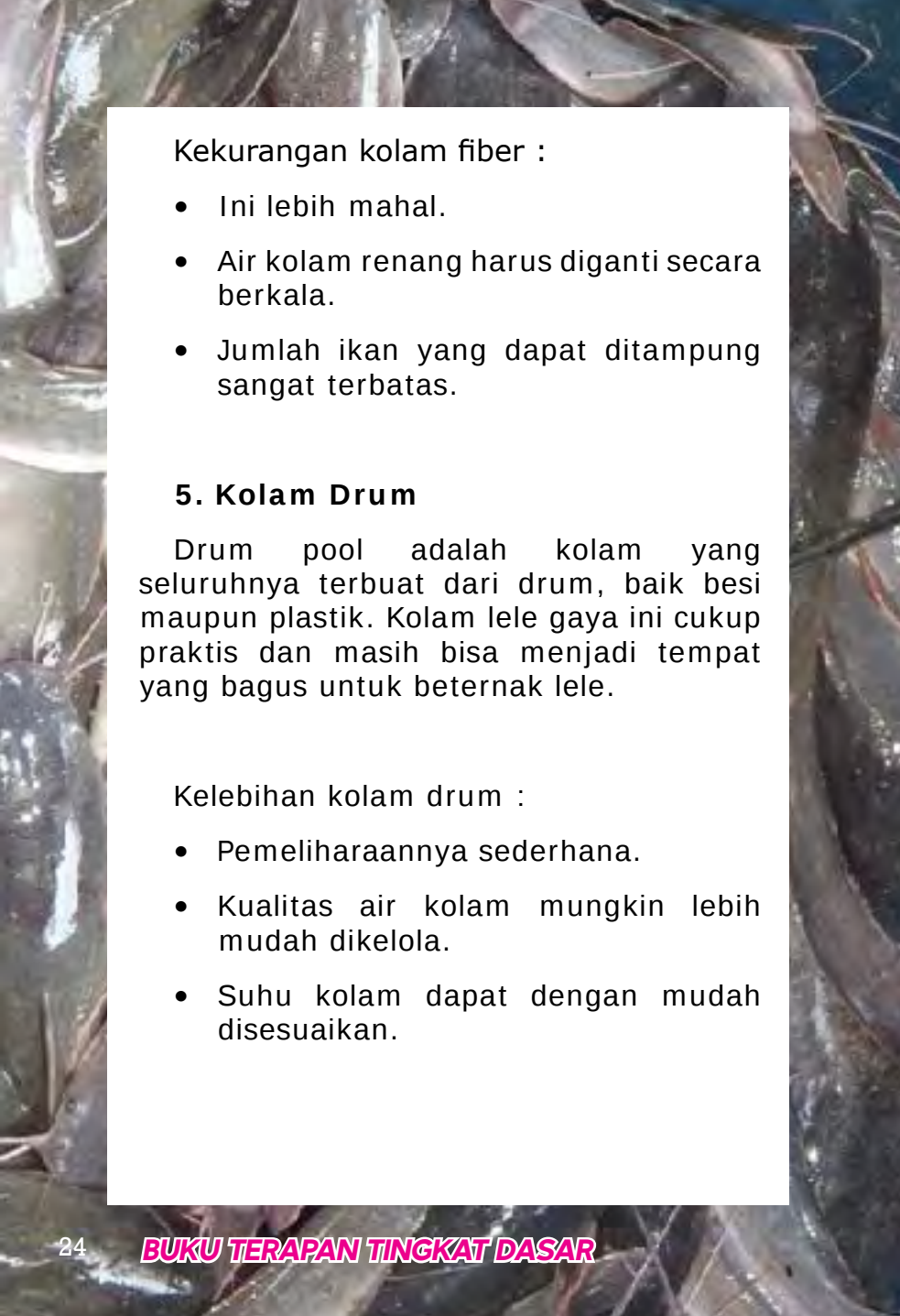
- Suhu air di kolam lele akan sulit diatur.
- Ikan lele rentan terhadap penyakit.
- Mudah hanyut dan rusak, terutama selama musim hujan.
- Jika jaringnya sobek atau berlubang, ikan mudah lepas.

4. Kolam Fiber

Kolam Fiber adalah sejenis kolam lele buatan yang fungsional dan menarik, dengan berbagai warna.

Kelebihan kolam fiber :

- Memiliki fisik yang kuat.
- Tahan lama.
- Membersihkannya sederhana.
- Hama dan infeksi dapat dihindari pada ikan lele.



Kekurangan kolam fiber :

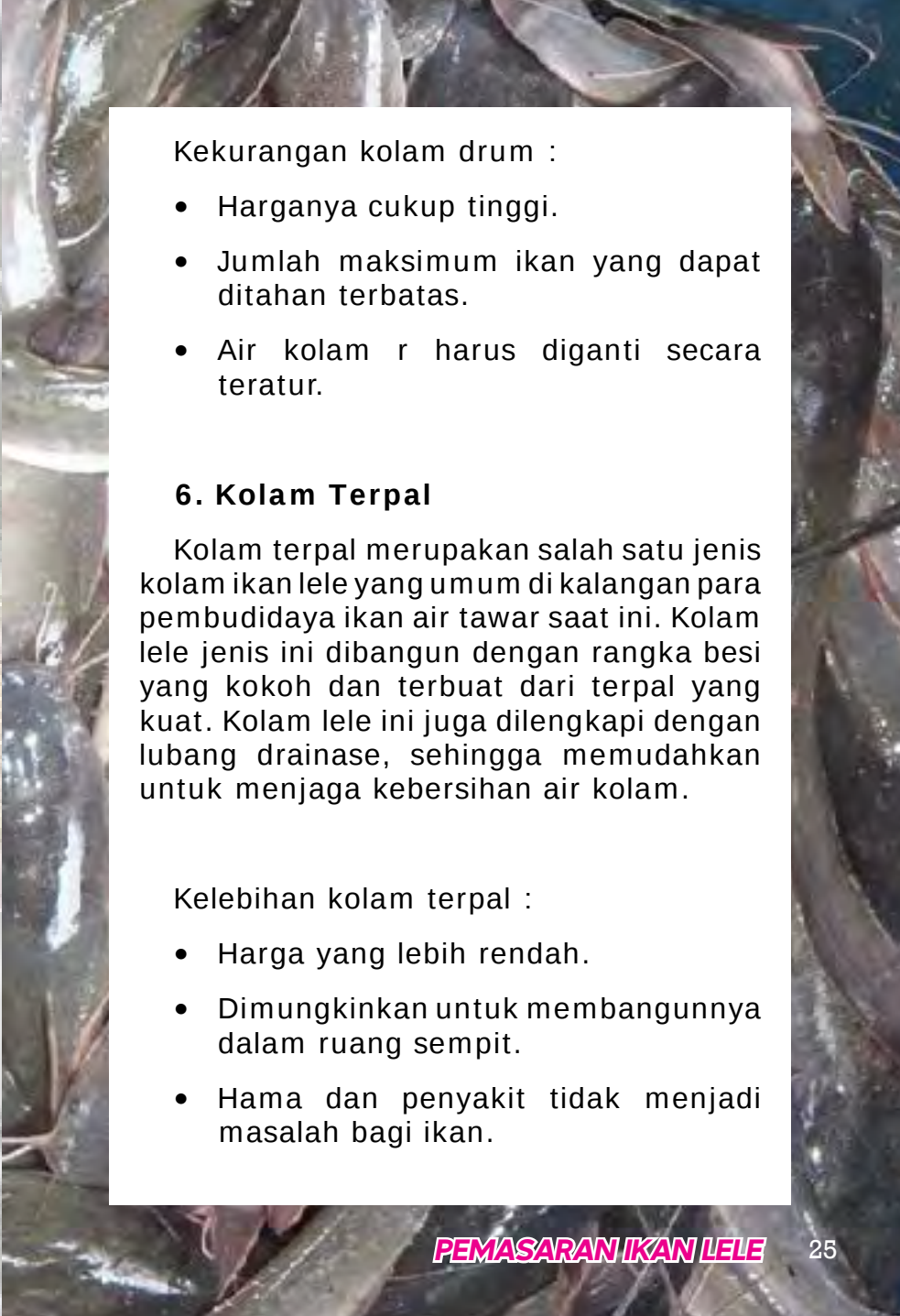
- Ini lebih mahal.
- Air kolam renang harus diganti secara berkala.
- Jumlah ikan yang dapat ditampung sangat terbatas.

5. Kolam Drum

Drum pool adalah kolam yang seluruhnya terbuat dari drum, baik besi maupun plastik. Kolam lele gaya ini cukup praktis dan masih bisa menjadi tempat yang bagus untuk beternak lele.

Kelebihan kolam drum :

- Pemeliharaannya sederhana.
- Kualitas air kolam mungkin lebih mudah dikelola.
- Suhu kolam dapat dengan mudah disesuaikan.



Kekurangan kolam drum :

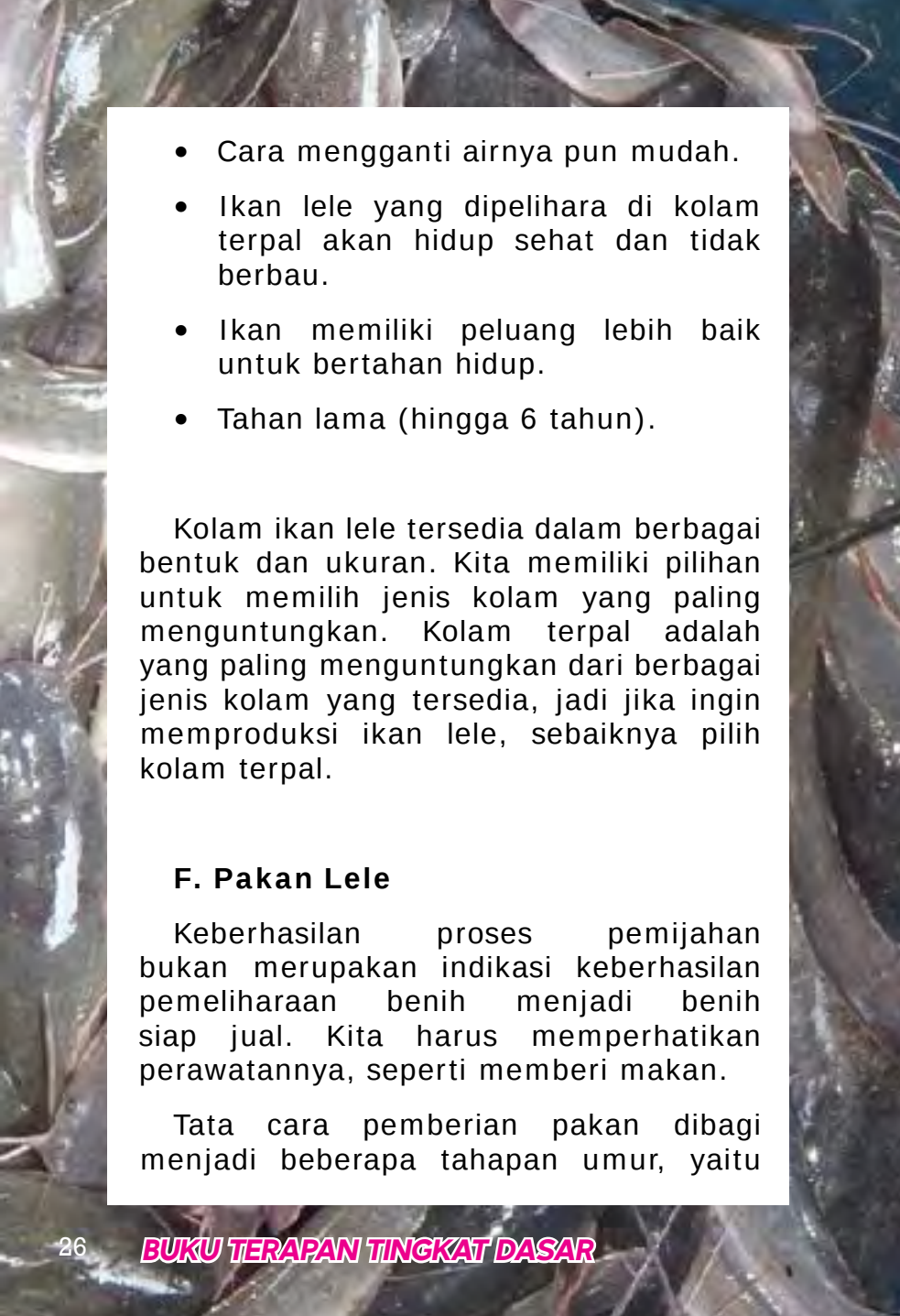
- Harganya cukup tinggi.
- Jumlah maksimum ikan yang dapat ditahan terbatas.
- Air kolam r harus diganti secara teratur.

6. Kolam Terpal

Kolam terpal merupakan salah satu jenis kolam ikan lele yang umum di kalangan para pembudidaya ikan air tawar saat ini. Kolam lele jenis ini dibangun dengan rangka besi yang kokoh dan terbuat dari terpal yang kuat. Kolam lele ini juga dilengkapi dengan lubang drainase, sehingga memudahkan untuk menjaga kebersihan air kolam.

Kelebihan kolam terpal :

- Harga yang lebih rendah.
- Dimungkinkan untuk membangunnya dalam ruang sempit.
- Hama dan penyakit tidak menjadi masalah bagi ikan.

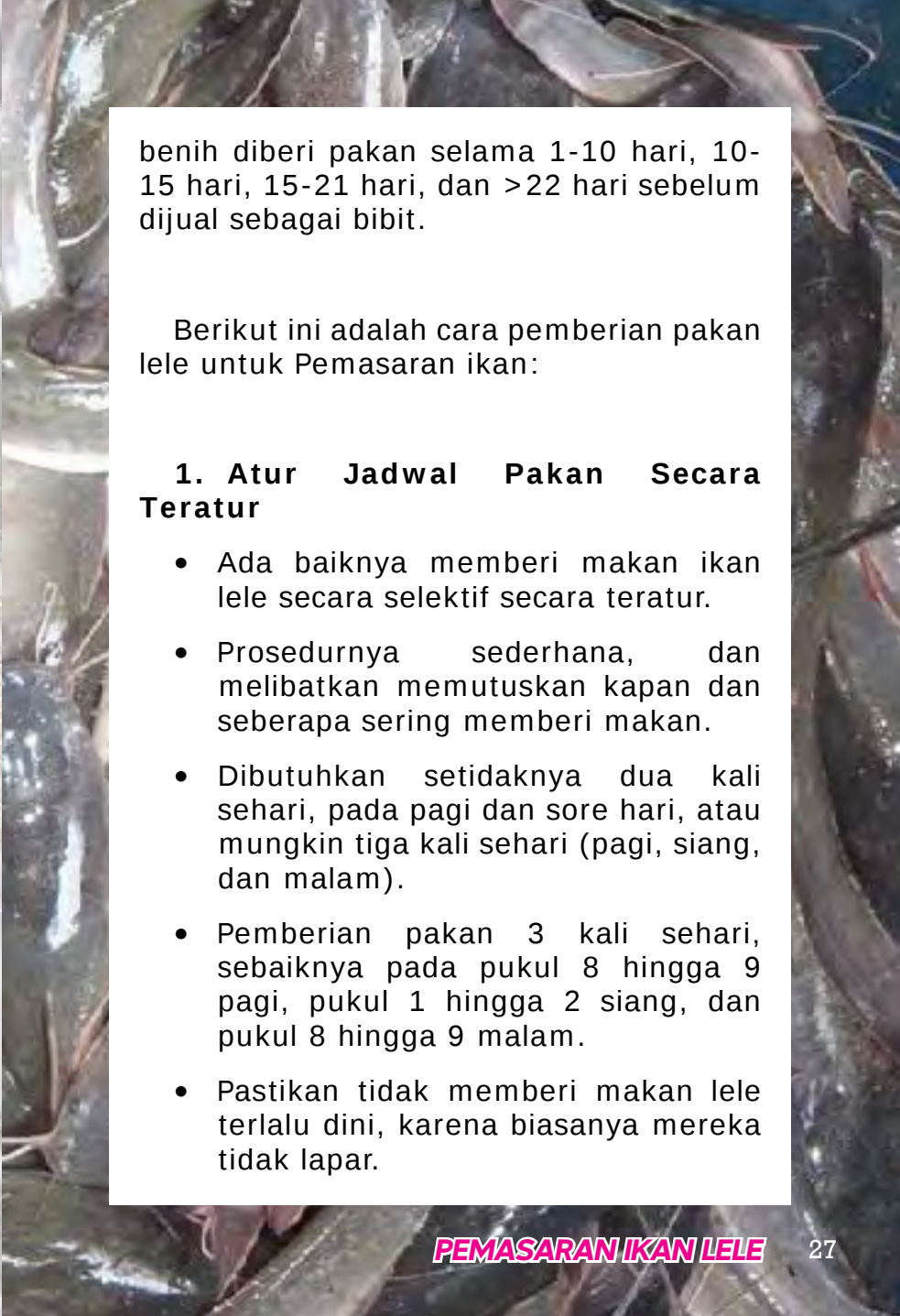
- 
- Cara mengganti airnya pun mudah.
 - Ikan lele yang dipelihara di kolam terpal akan hidup sehat dan tidak berbau.
 - Ikan memiliki peluang lebih baik untuk bertahan hidup.
 - Tahan lama (hingga 6 tahun).

Kolam ikan lele tersedia dalam berbagai bentuk dan ukuran. Kita memiliki pilihan untuk memilih jenis kolam yang paling menguntungkan. Kolam terpal adalah yang paling menguntungkan dari berbagai jenis kolam yang tersedia, jadi jika ingin memproduksi ikan lele, sebaiknya pilih kolam terpal.

F. Pakan Lele

Keberhasilan proses pemijahan bukan merupakan indikasi keberhasilan pemeliharaan benih menjadi benih siap jual. Kita harus memperhatikan perawatannya, seperti memberi makan.

Tata cara pemberian pakan dibagi menjadi beberapa tahapan umur, yaitu

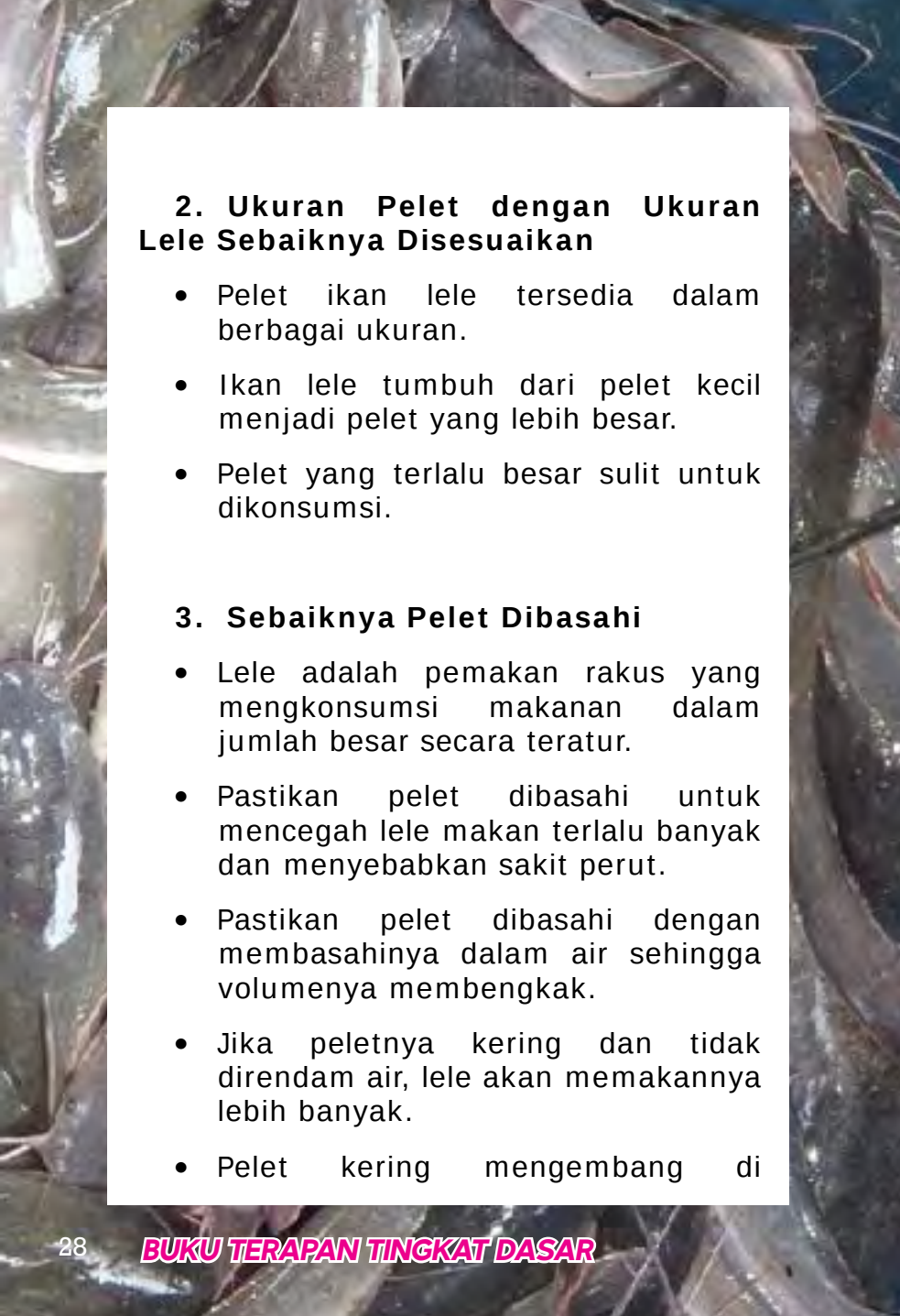


benih diberi pakan selama 1-10 hari, 10-15 hari, 15-21 hari, dan >22 hari sebelum dijual sebagai bibit.

Berikut ini adalah cara pemberian pakan lele untuk Pemasaran ikan:

1. Atur Jadwal Pakan Secara Teratur

- Ada baiknya memberi makan ikan lele secara selektif secara teratur.
- Prosedurnya sederhana, dan melibatkan memutuskan kapan dan seberapa sering memberi makan.
- Dibutuhkan setidaknya dua kali sehari, pada pagi dan sore hari, atau mungkin tiga kali sehari (pagi, siang, dan malam).
- Pemberian pakan 3 kali sehari, sebaiknya pada pukul 8 hingga 9 pagi, pukul 1 hingga 2 siang, dan pukul 8 hingga 9 malam.
- Pastikan tidak memberi makan lele terlalu dini, karena biasanya mereka tidak lapar.

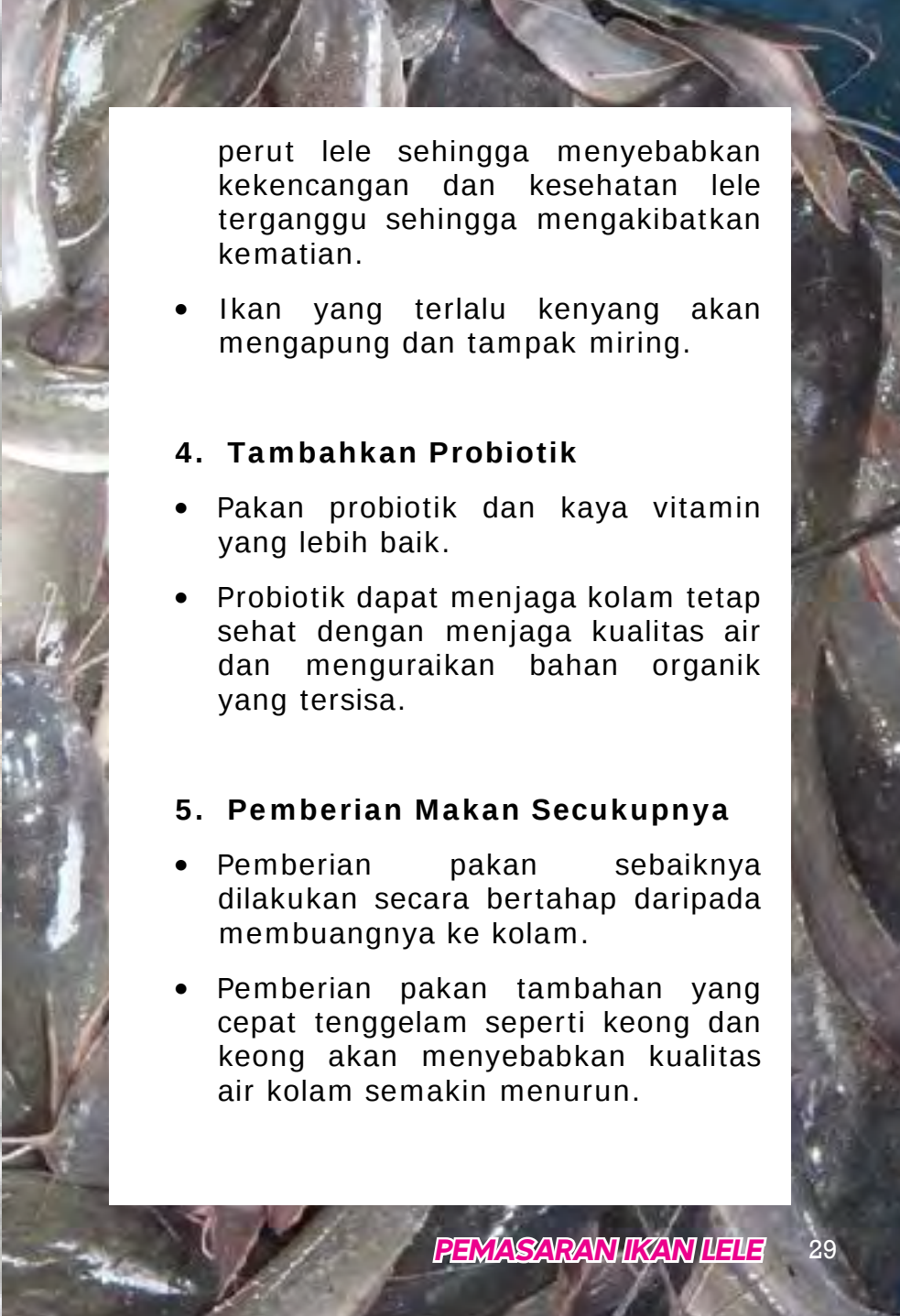


2. Ukuran Pelet dengan Ukuran Lele Sebaiknya Disesuaikan

- Pelet ikan lele tersedia dalam berbagai ukuran.
- Ikan lele tumbuh dari pelet kecil menjadi pelet yang lebih besar.
- Pelet yang terlalu besar sulit untuk dikonsumsi.

3. Sebaiknya Pelet Dibasahi

- Lele adalah pemakan rakus yang mengkonsumsi makanan dalam jumlah besar secara teratur.
- Pastikan pelet dibasahi untuk mencegah lele makan terlalu banyak dan menyebabkan sakit perut.
- Pastikan pelet dibasahi dengan membasahinya dalam air sehingga volumenya membengkak.
- Jika peletnya kering dan tidak direndam air, lele akan memakannya lebih banyak.
- Pelet kering mengembang di



perut lele sehingga menyebabkan kekencangan dan kesehatan lele terganggu sehingga mengakibatkan kematian.

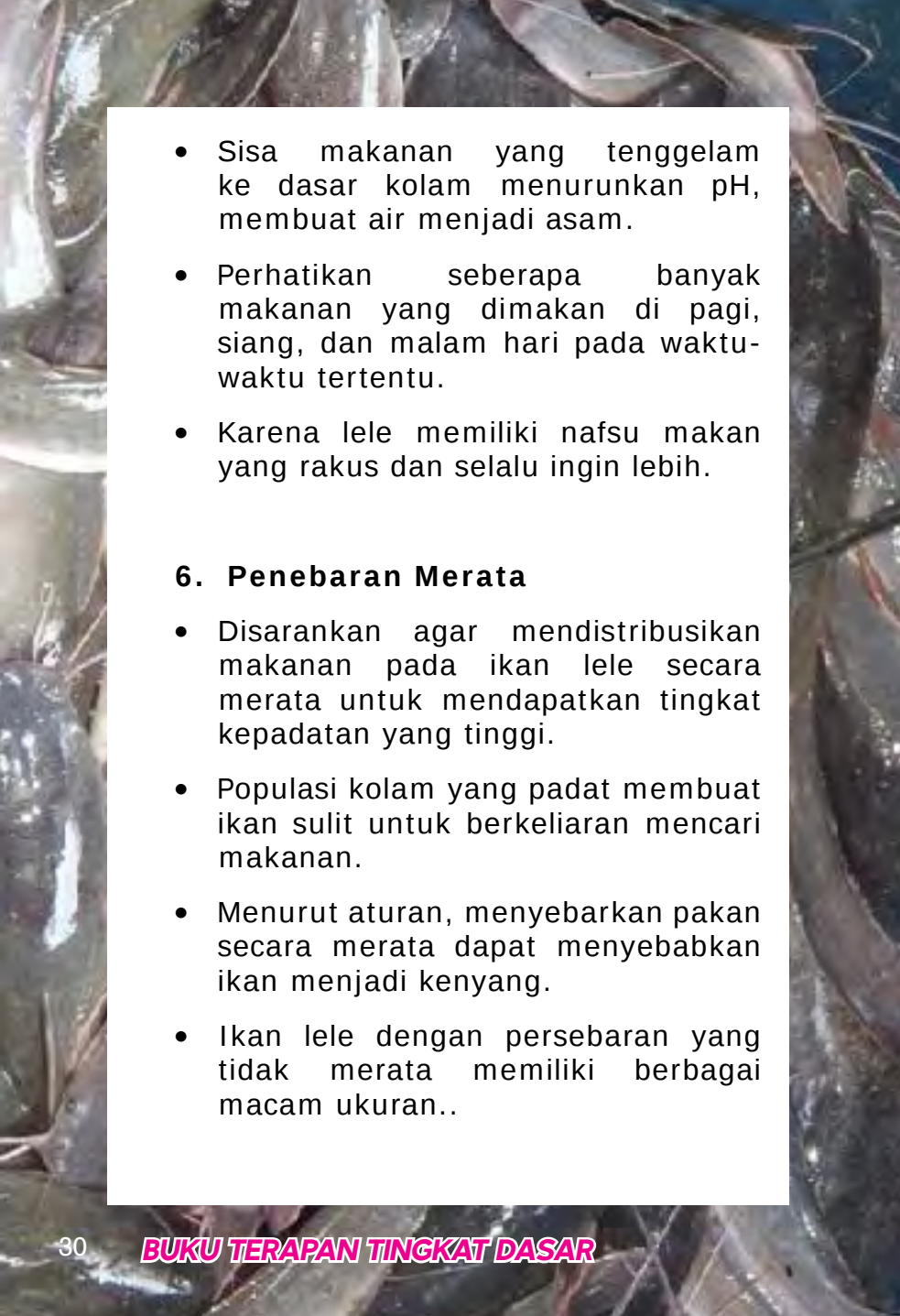
- Ikan yang terlalu kenyang akan mengapung dan tampak miring.

4. Tambahkan Probiotik

- Pakan probiotik dan kaya vitamin yang lebih baik.
- Probiotik dapat menjaga kolam tetap sehat dengan menjaga kualitas air dan menguraikan bahan organik yang tersisa.

5. Pemberian Makan Secukupnya

- Pemberian pakan sebaiknya dilakukan secara bertahap daripada membuangnya ke kolam.
- Pemberian pakan tambahan yang cepat tenggelam seperti keong dan keong akan menyebabkan kualitas air kolam semakin menurun.

- 
- Sisa makanan yang tenggelam ke dasar kolam menurunkan pH, membuat air menjadi asam.
 - Perhatikan seberapa banyak makanan yang dimakan di pagi, siang, dan malam hari pada waktu-waktu tertentu.
 - Karena lele memiliki nafsu makan yang rakus dan selalu ingin lebih.

6. Penebaran Merata

- Disarankan agar mendistribusikan makanan pada ikan lele secara merata untuk mendapatkan tingkat kepadatan yang tinggi.
- Populasi kolam yang padat membuat ikan sulit untuk berkeliaran mencari makanan.
- Menurut aturan, menyebarkan pakan secara merata dapat menyebabkan ikan menjadi kenyang.
- Ikan lele dengan persebaran yang tidak merata memiliki berbagai macam ukuran..

7. Pastikan Kolam Terpal Ikan Selalu Tenang

- Pastikan memberi makan ikan sambil menjaga kolam tetap tenang untuk menghindari ikan keluar.
- Mengganti air, menyemprotkan kapur atau garam, dan menggunakan jaring ikan adalah semua tindakan yang dapat mengganggu pencernaan makanan ikan.

8. Jangan Berikan Pakan Mentah

- Untuk menghemat biaya pakan, pakan tambahan untuk ikan lele tidak boleh berupa pakan mentah seperti ayam mati, keong, keong mas, dan lain-lain.
- Daging mentah harus dimasak sebelum diberi makan.
- Kita dapat menghindari ikan yang ganas dan memangsa ikan dari semua ukuran, serta kanibalisme.
- Pakan ikan lele berupa daging mentah harus direbus terlebih dahulu untuk membunuh bakteri yang mungkin ada.

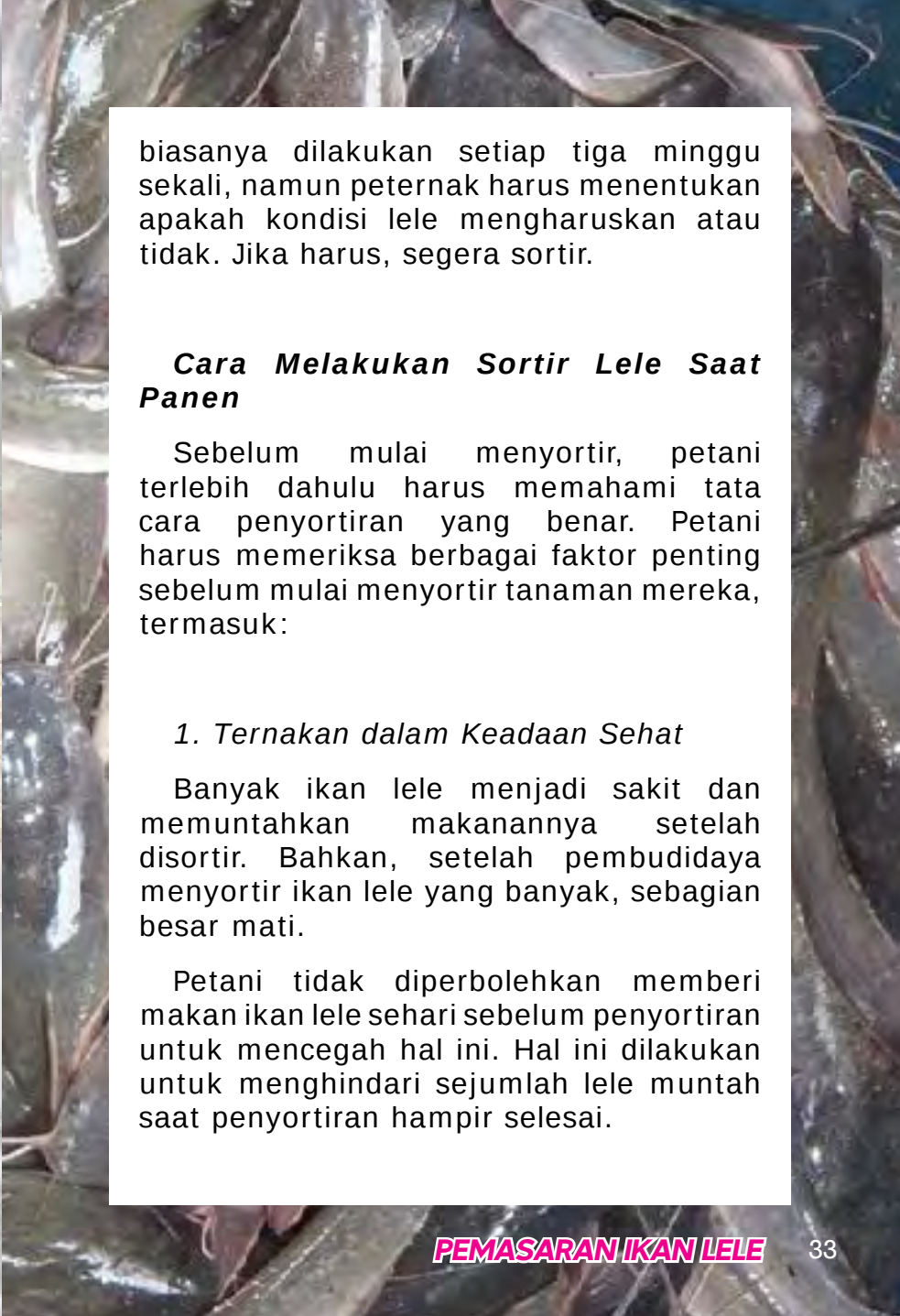
- 
- Keamanan dan tidak adanya infeksi yang disebabkan oleh daging mentah pada berbagai bahan pakan ikan lele harus dipastikan.

G. Sortir Lele

Sortir adalah prosedur seleksi dalam industri budidaya ikan lele yang melibatkan penyortiran ikan yang dihasilkan berdasarkan ukuran. Sortir lele mencoba meratakan seluruh peternakan berdasarkan ukurannya untuk menghindari kanibalisme.

Kanibalisme biasanya terjadi ketika ikan besar menjadi lapar dan memakan spesies yang lebih kecil. Hal ini membuat penyortiran penting untuk mencegah kerugian selama budidaya, tetapi seberapa sering penyortiran benar-benar diperlukan?

Sebenarnya jumlahnya tidak bisa konsisten jika berbicara tentang berapa kali waktu yang tepat untuk menyortir ikan lele hingga panen. Penyortiran ini dapat dilakukan jika peternak melihat banyak ikan lele berukuran besar yang tidak proporsional dengan ternak lainnya. Sortasi



biasanya dilakukan setiap tiga minggu sekali, namun peternak harus menentukan apakah kondisi lele mengharuskan atau tidak. Jika harus, segera sortir.

Cara Melakukan Sortir Lele Saat Panen

Sebelum mulai menyortir, petani terlebih dahulu harus memahami tata cara penyortiran yang benar. Petani harus memeriksa berbagai faktor penting sebelum mulai menyortir tanaman mereka, termasuk:

1. Ternakan dalam Keadaan Sehat

Banyak ikan lele menjadi sakit dan memuntahkan makanannya setelah disortir. Bahkan, setelah pembudidaya menyortir ikan lele yang banyak, sebagian besar mati.

Petani tidak diperbolehkan memberi makan ikan lele sehari sebelum penyortiran untuk mencegah hal ini. Hal ini dilakukan untuk menghindari sejumlah lele muntah saat penyortiran hampir selesai.

2. Menyiapkan Kolam untuk Sortir

Petani kemudian harus menyiapkan kolam yang telah dibersihkan sebelumnya untuk penyortiran pada tahap kedua. Untuk memudahkan petani, pastikan tempat penyortiran tidak terlalu jauh dari kolam ternak asli.

Setelah itu, isi kolam penyortiran dengan air hingga mencapai ketinggian sekitar 40 cm. Pastikan suhu air kolam tidak terlalu bervariasi, dan sesuaikan kembali pH agar ternak tidak stres.

3. Menyiapkan Tiga Bak Sortir

Peternak juga harus menyiapkan tiga tangki penyortiran selain kolam untuk menyortir ikan lele. Setiap tangki penyortiran lele berbeda dalam ukuran dan tujuan.

Bak penyortiran lele biasanya berbentuk lingkaran, mirip ember, tetapi memiliki lubang untuk menahan air agar tidak mengalir. Bak sortasi lele dapat ditemukan di toko pakan ternak atau dibeli di internet.

4. Kurangi Air dalam Kolam Sortir

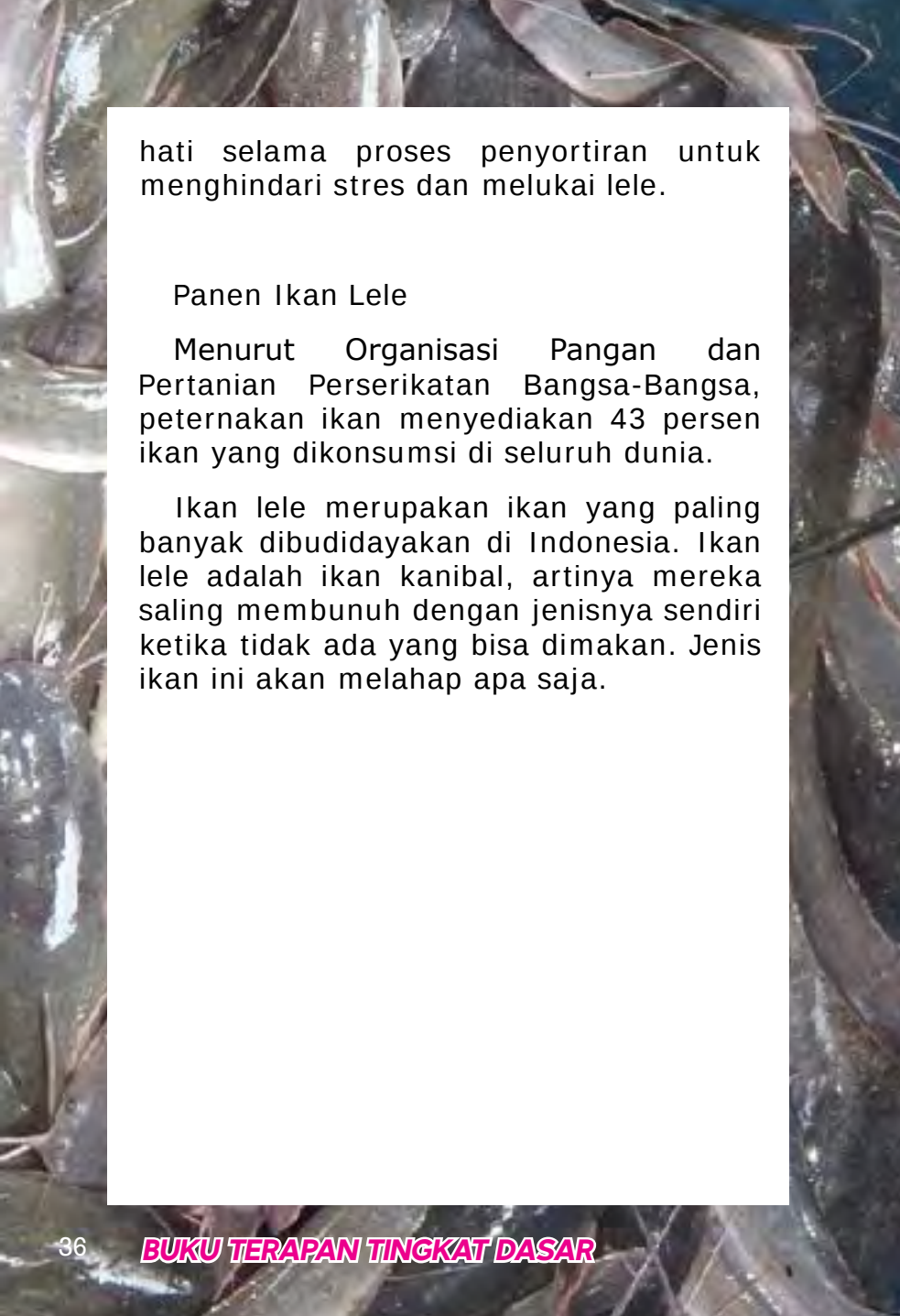
Petani selanjutnya pergi ke kolam lele dan menurunkan ketinggian air setelah menyiapkan area dan bak penyortiran. Petani dapat mempermudah menangkap ikan di kolam dengan mengurangi jumlah air di dalamnya.

Tahap selanjutnya bagi pembudidaya adalah mengembalikan ketiga bak penyortiran ikan hasil budidaya yang telah disiapkan sebelumnya. Pastikan bahwa semua tangki penyortiran yang akan digunakan berfungsi dengan baik dan bebas dari kerusakan.

5. Pindahkan ke Bak Sortir Satu Dua dan Tiga

Tempatkan bak kecil di kolam lele terlebih dahulu, lalu tunggu ikan kecil muncul. Setelah ikan-ikan kecil berhasil lepas, ikan lele di bak dipindahkan ke sortasi kedua, di mana mereka akan menunggu ikan muncul.

Lanjutkan dengan mengangkut dan menambahkan ikan yang telah disortir ke kolam ketiga yang telah disiapkan. Setelah ikan dipindahkan, peternak harus berhati-



hati selama proses penyortiran untuk menghindari stres dan melukai lele.

Panen Ikan Lele

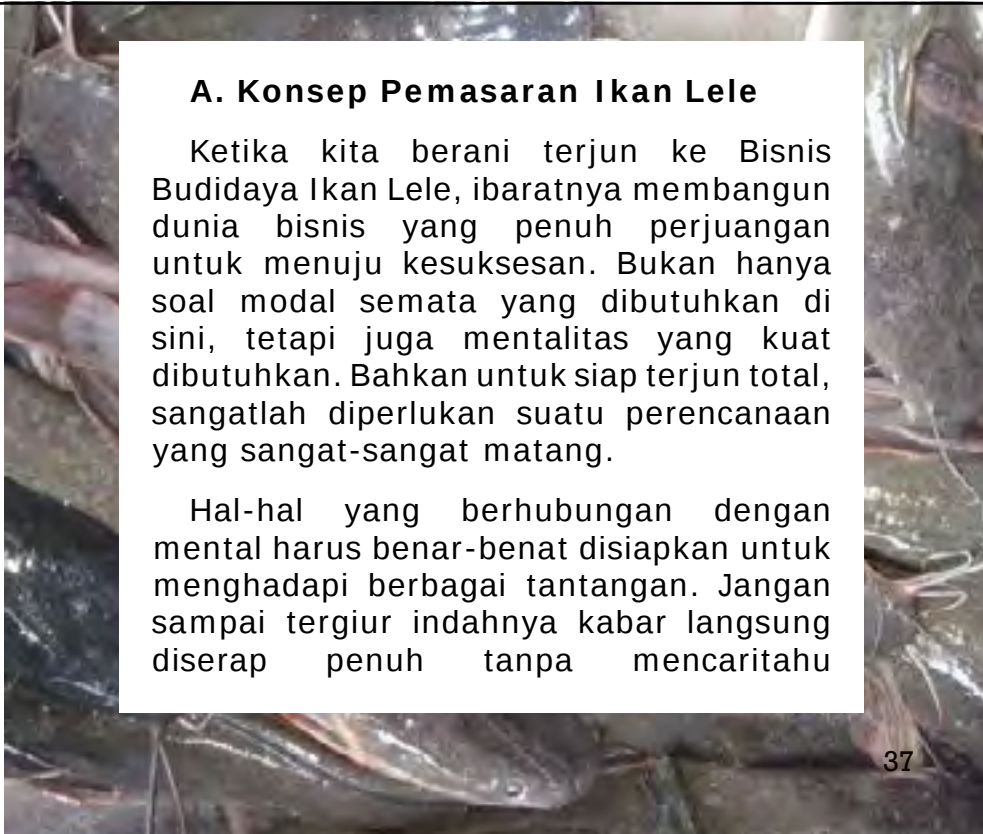
Menurut Organisasi Pangan dan Pertanian Perserikatan Bangsa-Bangsa, peternakan ikan menyediakan 43 persen ikan yang dikonsumsi di seluruh dunia.

Ikan lele merupakan ikan yang paling banyak dibudidayakan di Indonesia. Ikan lele adalah ikan kanibal, artinya mereka saling membunuh dengan jenisnya sendiri ketika tidak ada yang bisa dimakan. Jenis ikan ini akan melahap apa saja.



BAB: 3

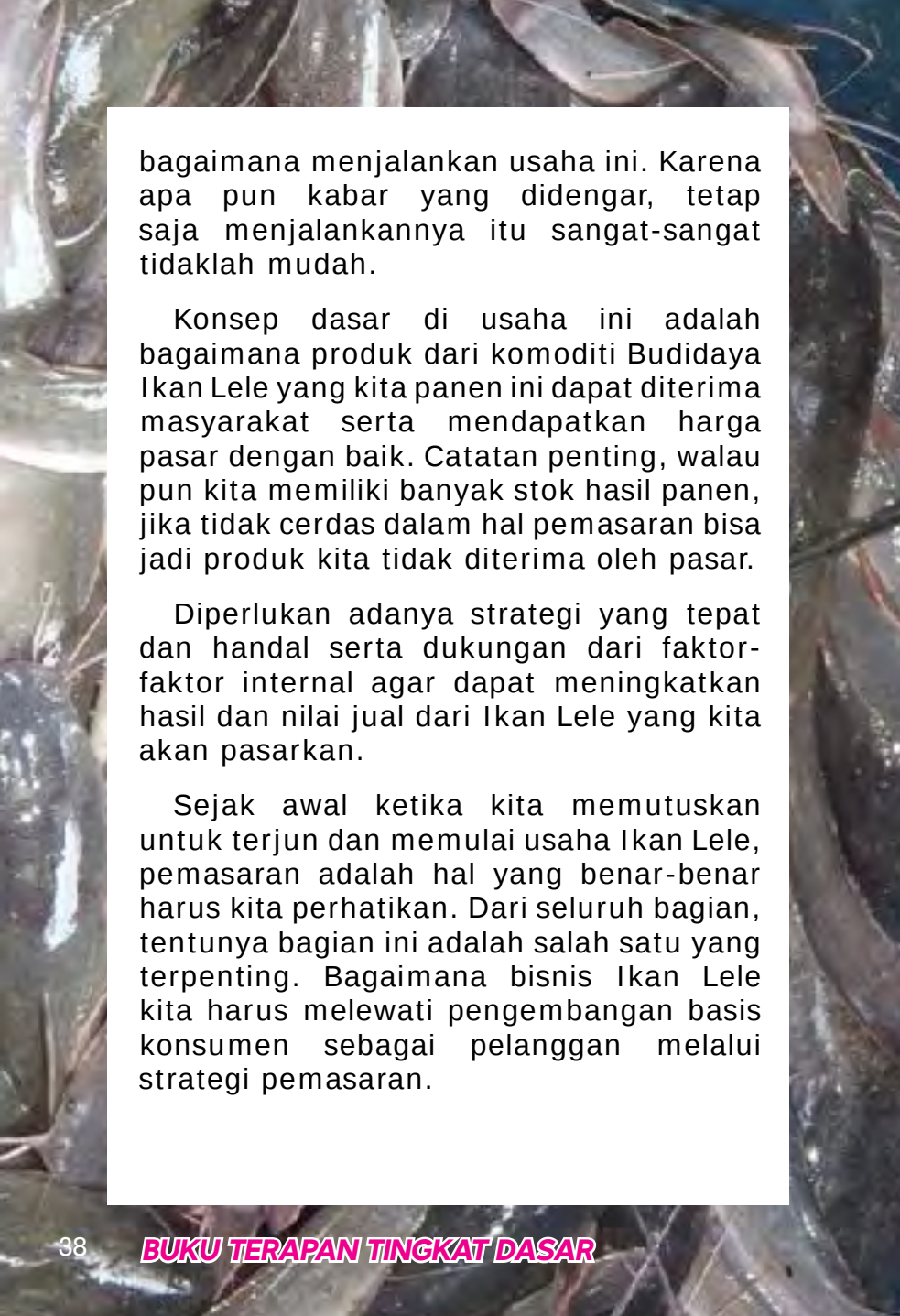
BISNIS Pemasaran Ikan Lele



A. Konsep Pemasaran Ikan Lele

Ketika kita berani terjun ke Bisnis Budidaya Ikan Lele, 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

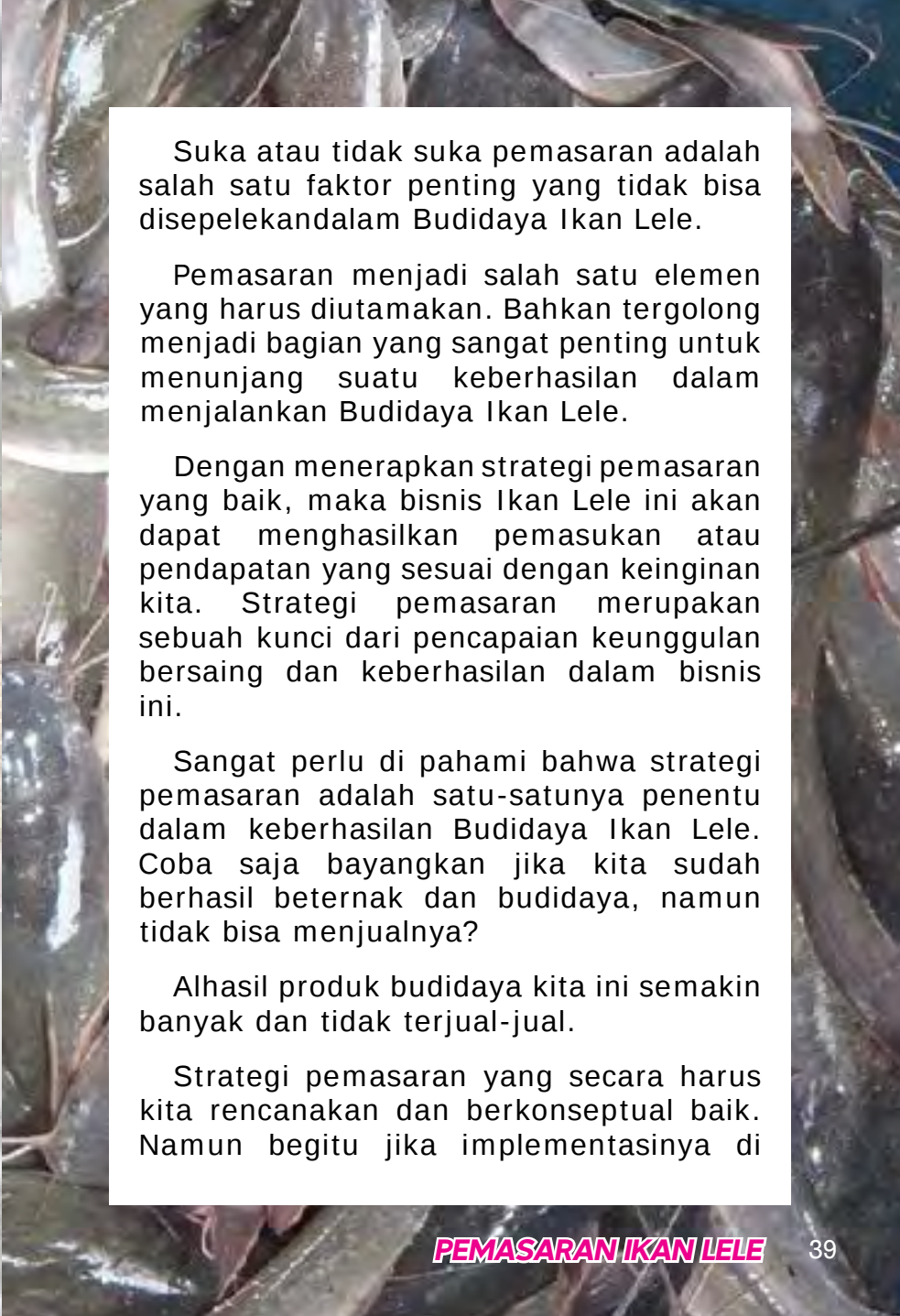


bagaimana menjalankan usaha ini. Karena apa pun kabar yang didengar, tetap saja menjalankannya itu sangat-sangat tidaklah mudah.

Konsep dasar di usaha ini adalah bagaimana produk dari komoditi Budidaya Ikan Lele 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 Ikan Lele yang kita akan pasarkan.

Sejak awal ketika kita memutuskan untuk terjun dan memulai usaha Ikan Lele, pemasaran adalah hal yang benar-benar harus kita perhatikan. Dari seluruh bagian, tentunya bagian ini adalah salah satu yang terpenting. Bagaimana bisnis Ikan Lele 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 Ikan Lele.

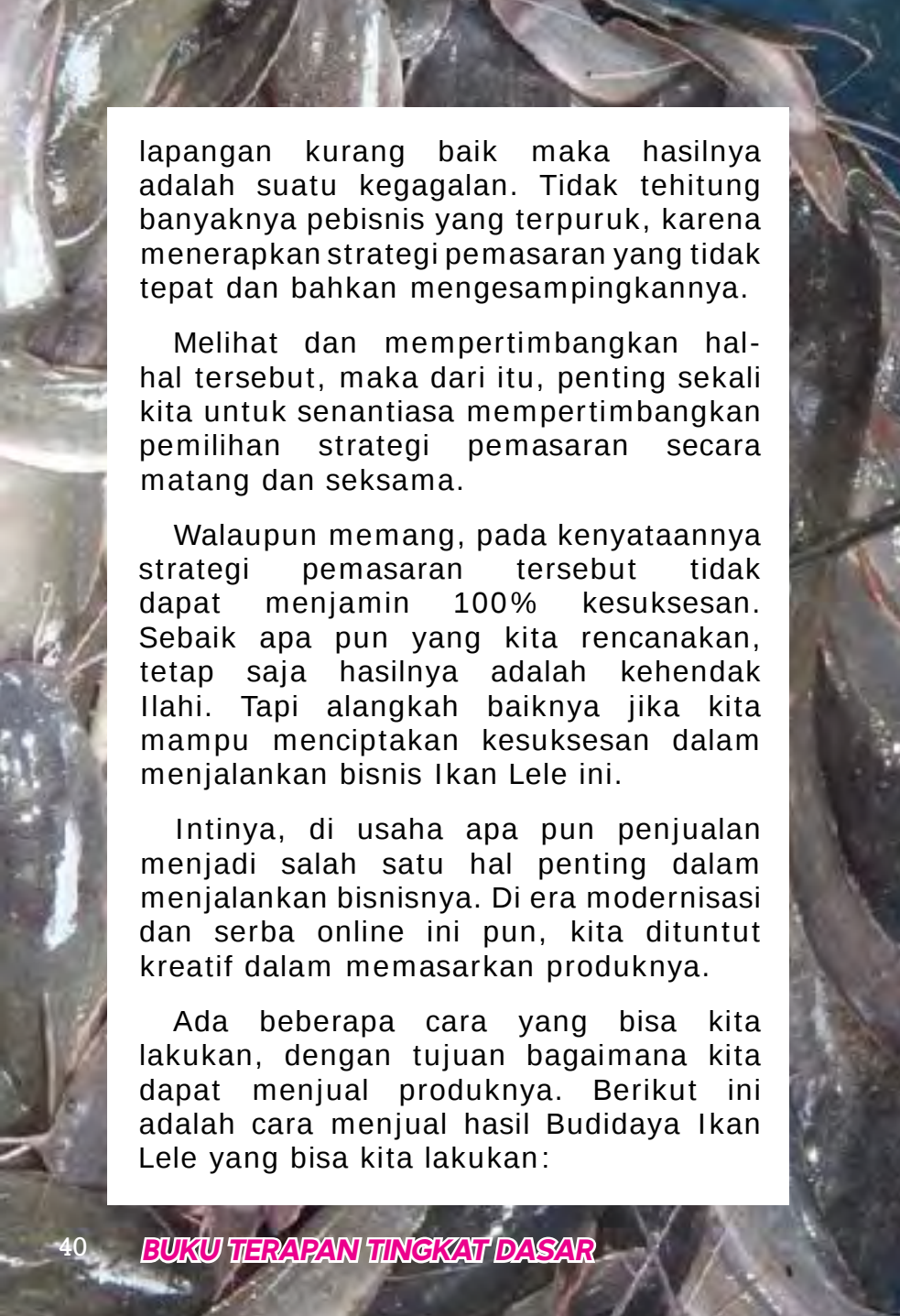
Pemasaran menjadi salah satu elemen yang harus diutamakan. Bahkan tergolong menjadi bagian yang sangat penting untuk menunjang suatu keberhasilan dalam menjalankan Budidaya Ikan Lele.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik, maka bisnis Ikan Lele 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 Ikan Lele. 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 Ikan Lele 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 Ikan Lele yang bisa kita lakukan:

1. Penjualan Secara Langsung

Cara penjualan langsung ini bisa dikatakan hampir dilakukan selalu dilakukan oleh semua pembudidaya Ikan Lele. 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 Ikan Lele 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 Ikan Lele. Bisa dikatakan kalau pemasaran 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 Ikan Lele

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.

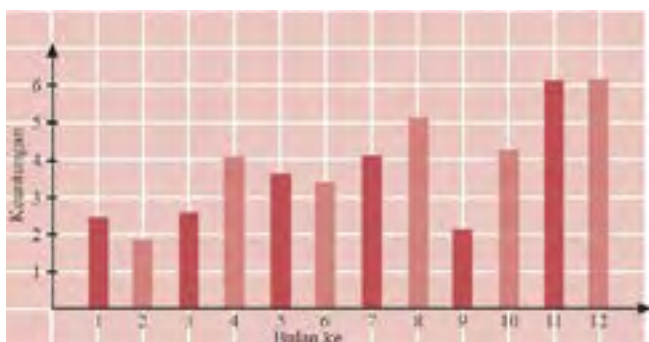
Contoh : tanah, bangunan, mesin, peralatan, latihan personil, biaya perencanaan, membeli lisensi (minta hak patent), mengurus ijin-ijin, membiayai

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 memenuhi 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 memenuhi 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 kerja sama. 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.





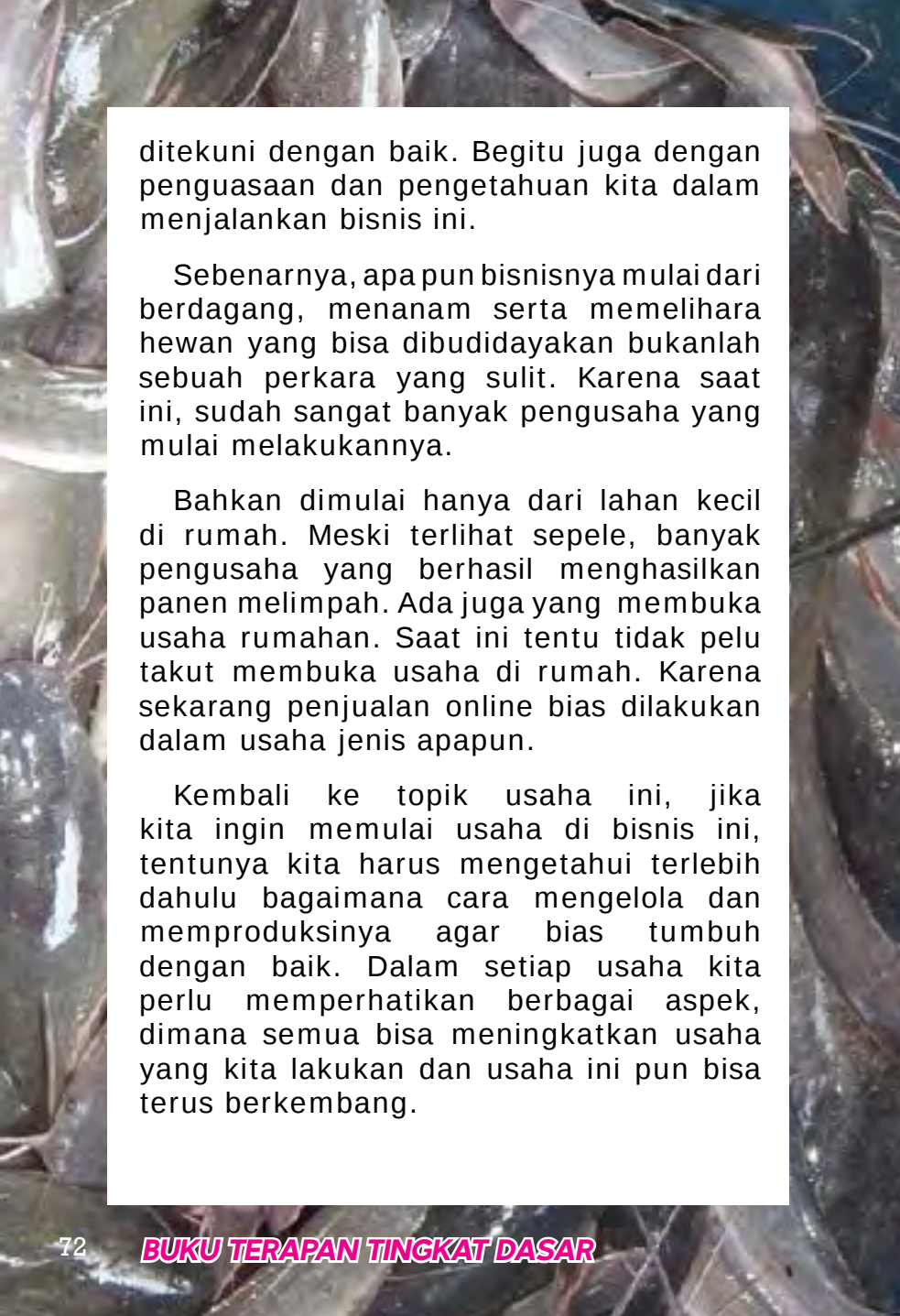
BAB: 5

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 memenuhi permintaan pasar, maka haruslah digeluti dan juga

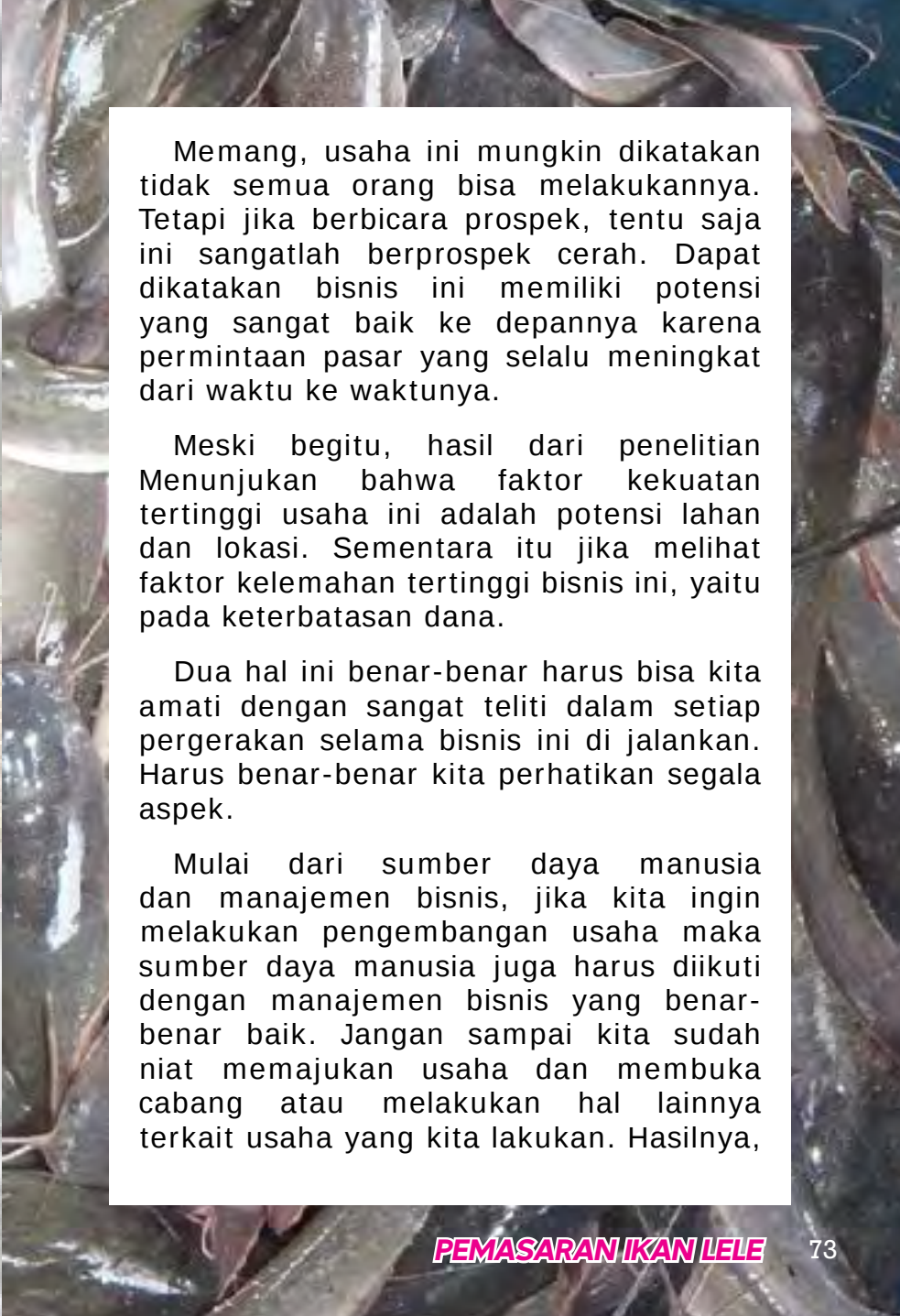


ditekuni dengan baik. Begitu juga dengan penguasaan dan pengetahuan kita dalam menjalankan bisnis ini.

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.

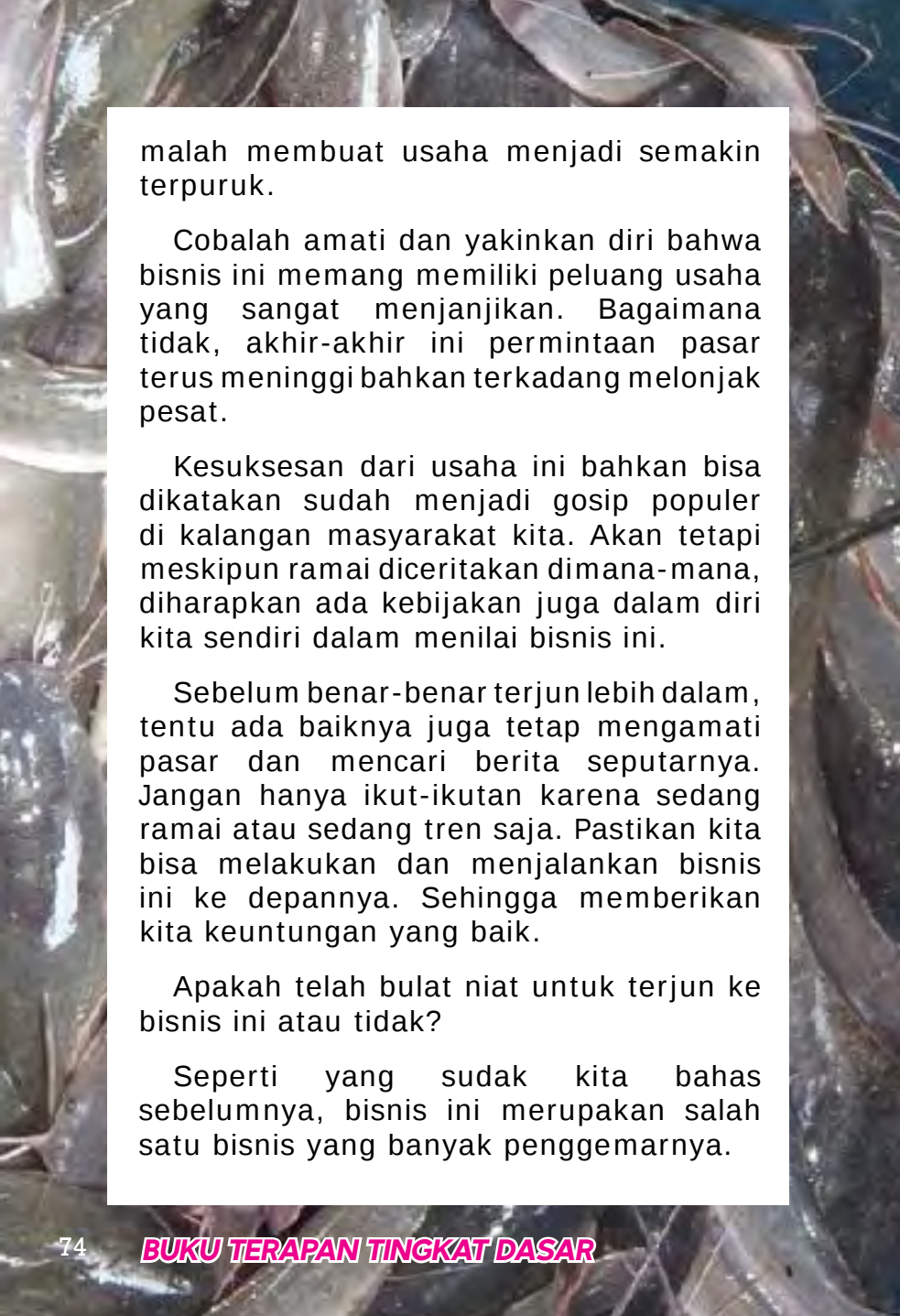


Memang, usaha ini mungkin dikatakan tidak semua orang bisa melakukannya. Tetapi jika berbicara prospek, tentu saja ini sangatlah berprospek cerah. Dapat dikatakan bisnis ini memiliki potensi yang sangat baik ke depannya karena permintaan pasar yang selalu meningkat dari waktu ke waktunya.

Meski begitu, hasil dari penelitian Menunjukkan 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.

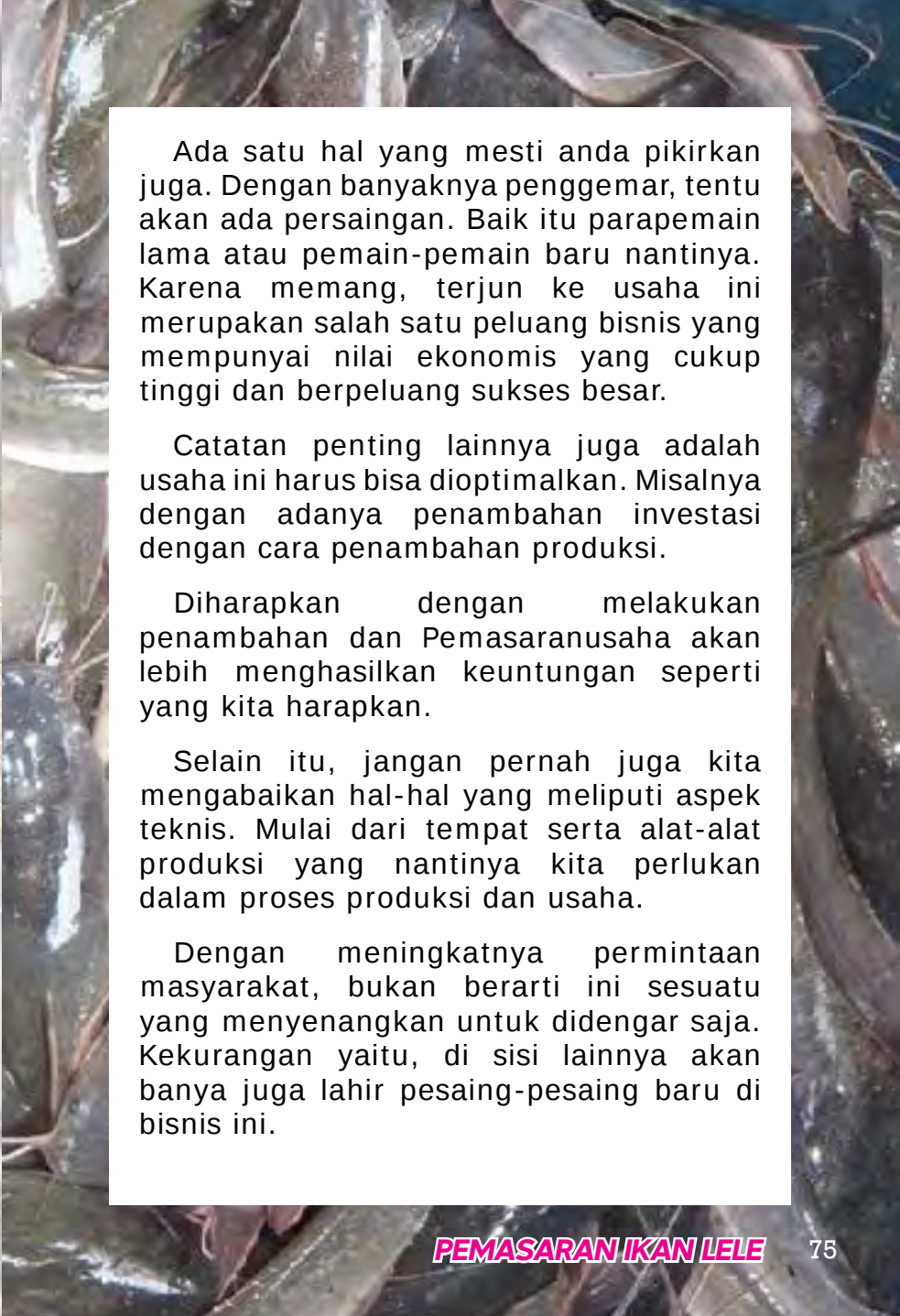
Cobalah amati dan yakinkan diri bahwa bisnis ini memang memiliki peluang usaha yang sangat menjanjikan. Bagaimana tidak, akhir-akhir ini permintaan pasar terus meningkat bahkan terkadang melonjak pesat.

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.



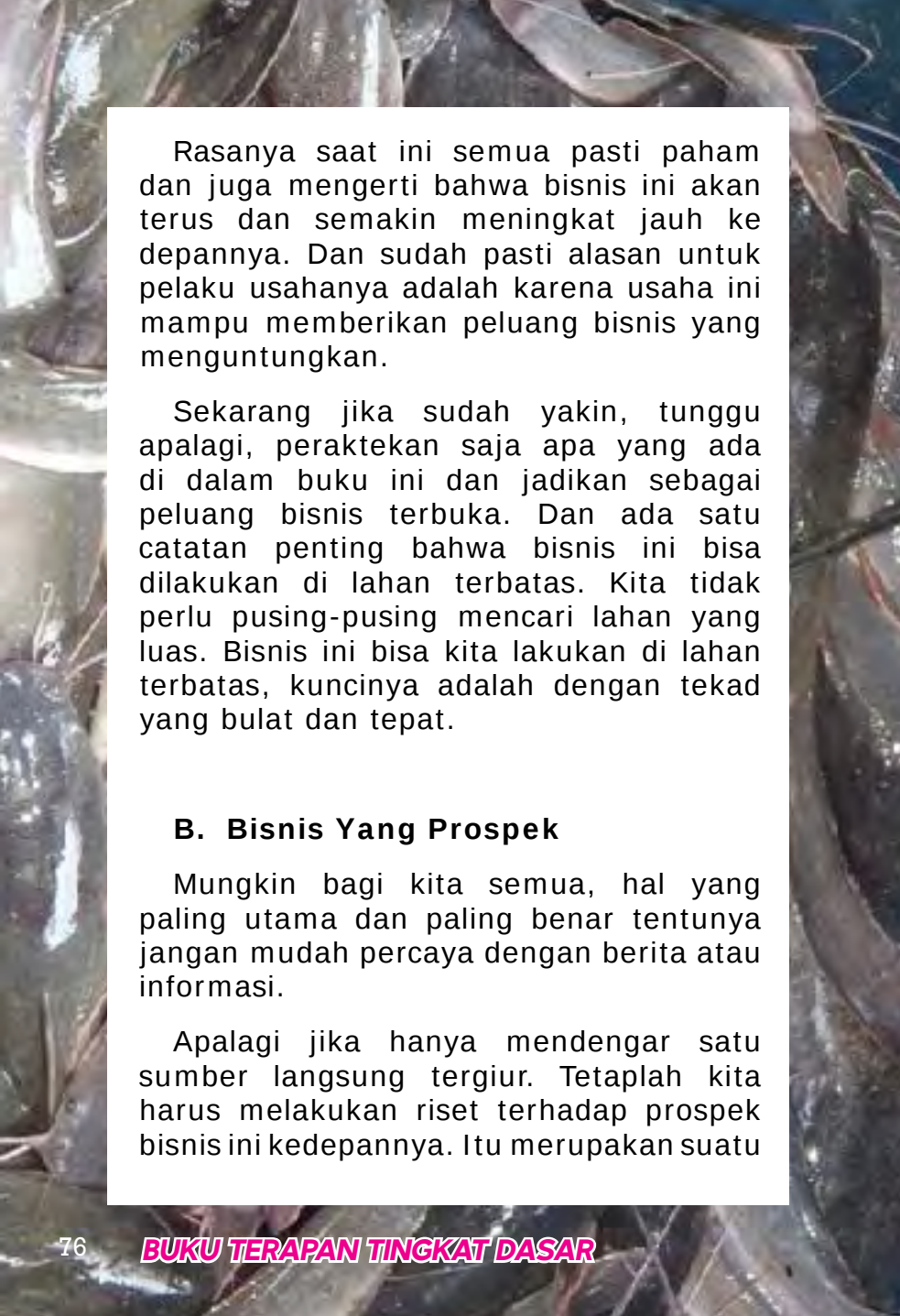
Ada satu hal yang mesti anda pikirkan juga. Dengan banyaknya penggemar, tentu akan ada persaingan. Baik itu parapemain lama atau pemain-pemain baru nantinya. Karena memang, terjun ke usaha ini merupakan salah satu peluang bisnis yang mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi dan berpeluang sukses besar.

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 banya juga lahir pesaing-pesaing baru di bisnis ini.



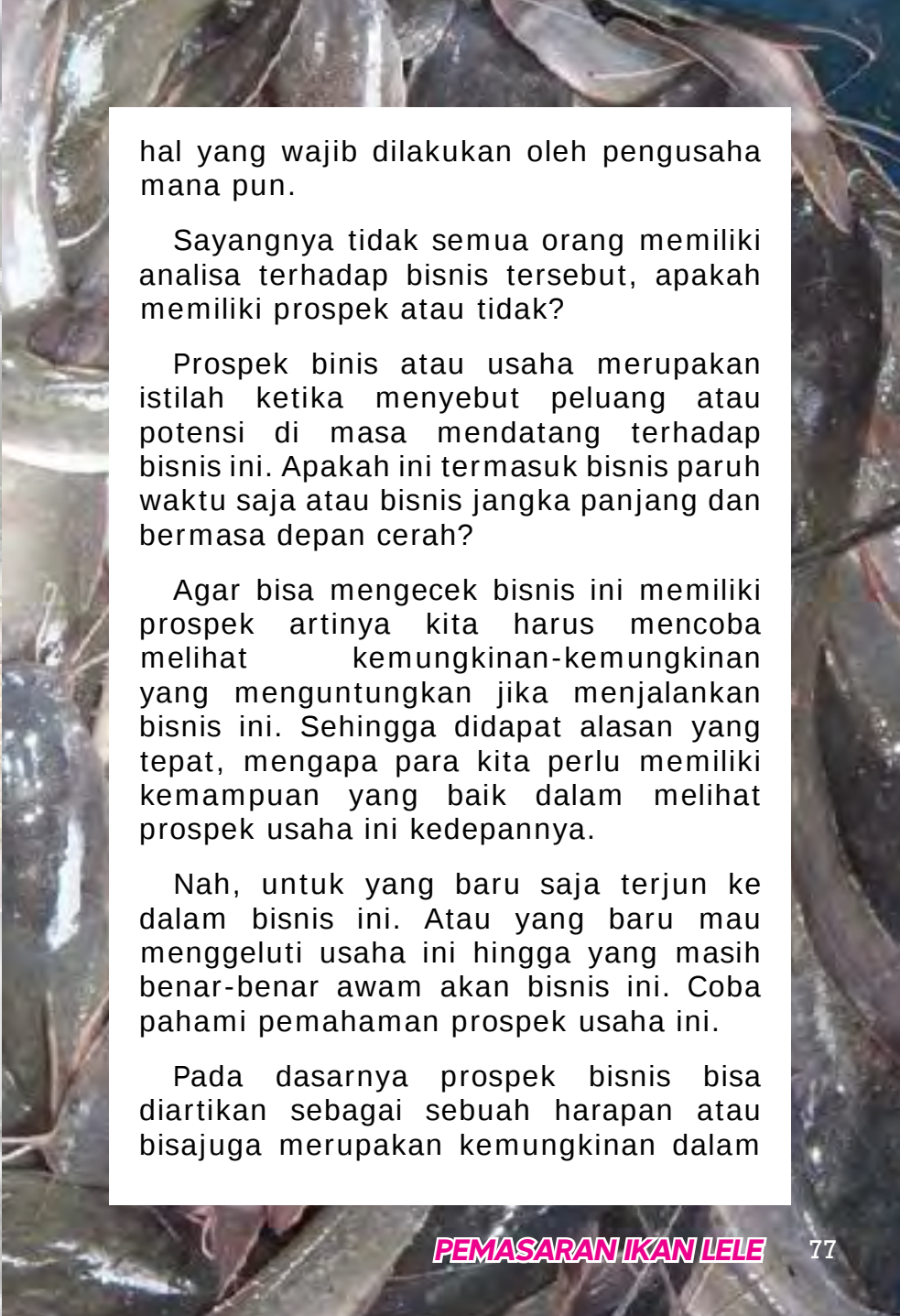
Rasanya saat ini semua pasti paham dan juga mengerti bahwa bisnis ini akan terus dan semakin meningkat jauh ke depannya. Dan sudah pasti alasan untuk pelaku usahanya adalah karena usaha ini mampu memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

Sekarang jika sudah yakin, 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.

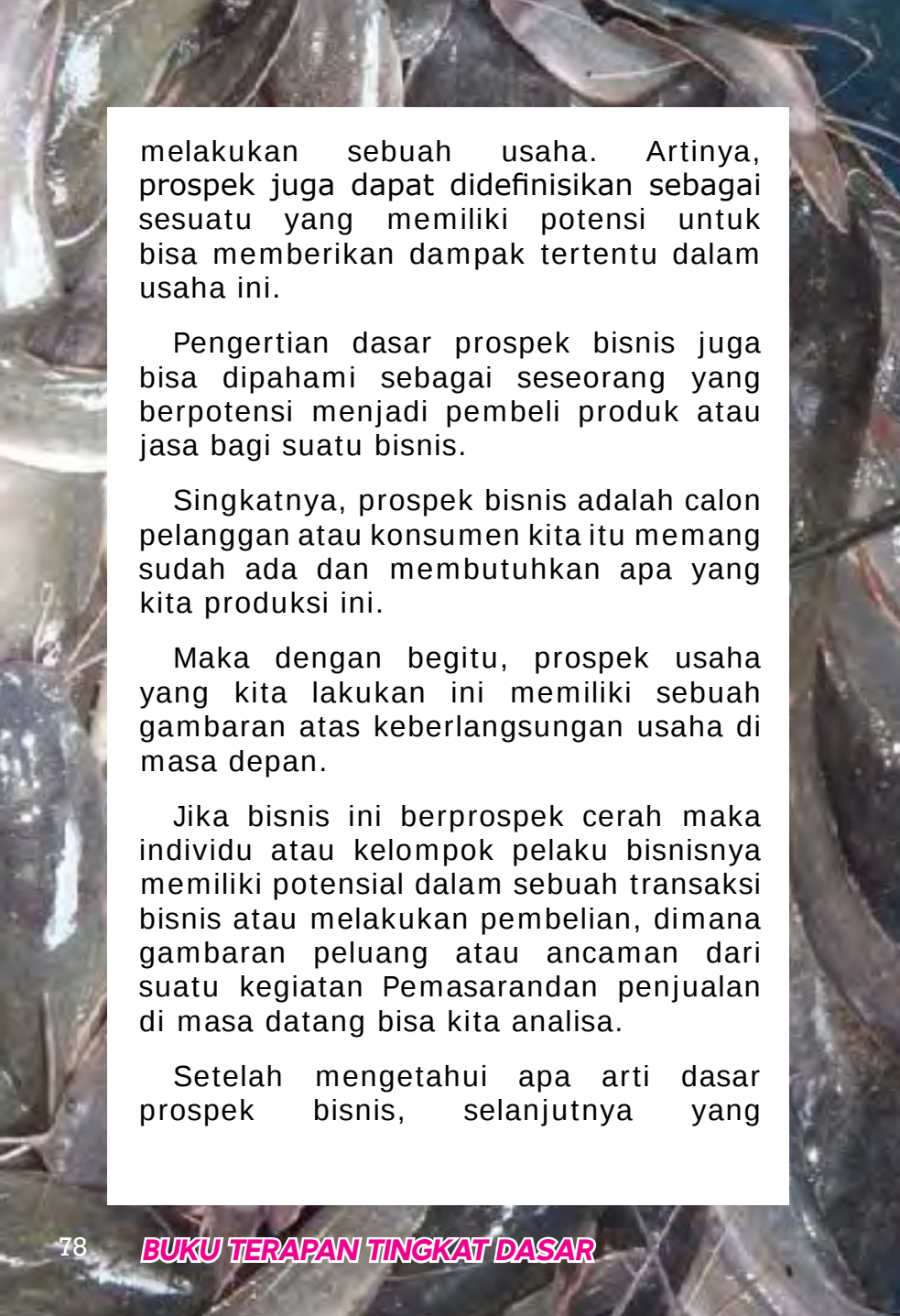
Sayangnya tidak semua orang memiliki analisa terhadap bisnis tersebut, apakah memiliki prospek atau tidak?

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.

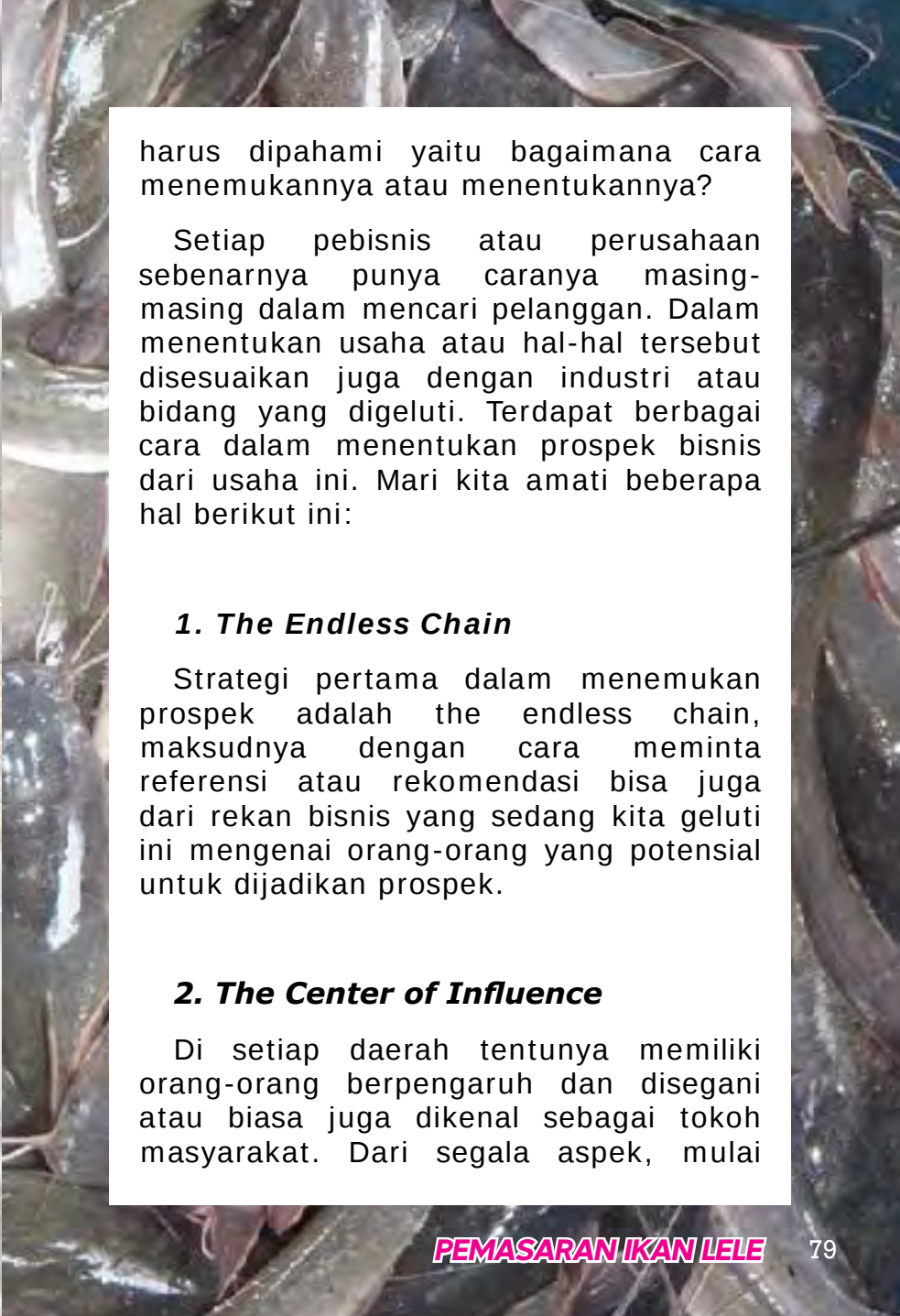
Pengertian dasar prospek bisnis juga bisa dipahami sebagai seseorang yang berpotensi menjadi pembeli produk atau jasa bagi suatu bisnis.

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 Pemasarandan penjualan di masa datang bisa kita analisa.

Setelah mengetahui apa arti dasar prospek bisnis, selanjutnya yang



harus dipahami yaitu bagaimana cara menemukannya atau menentukannya?

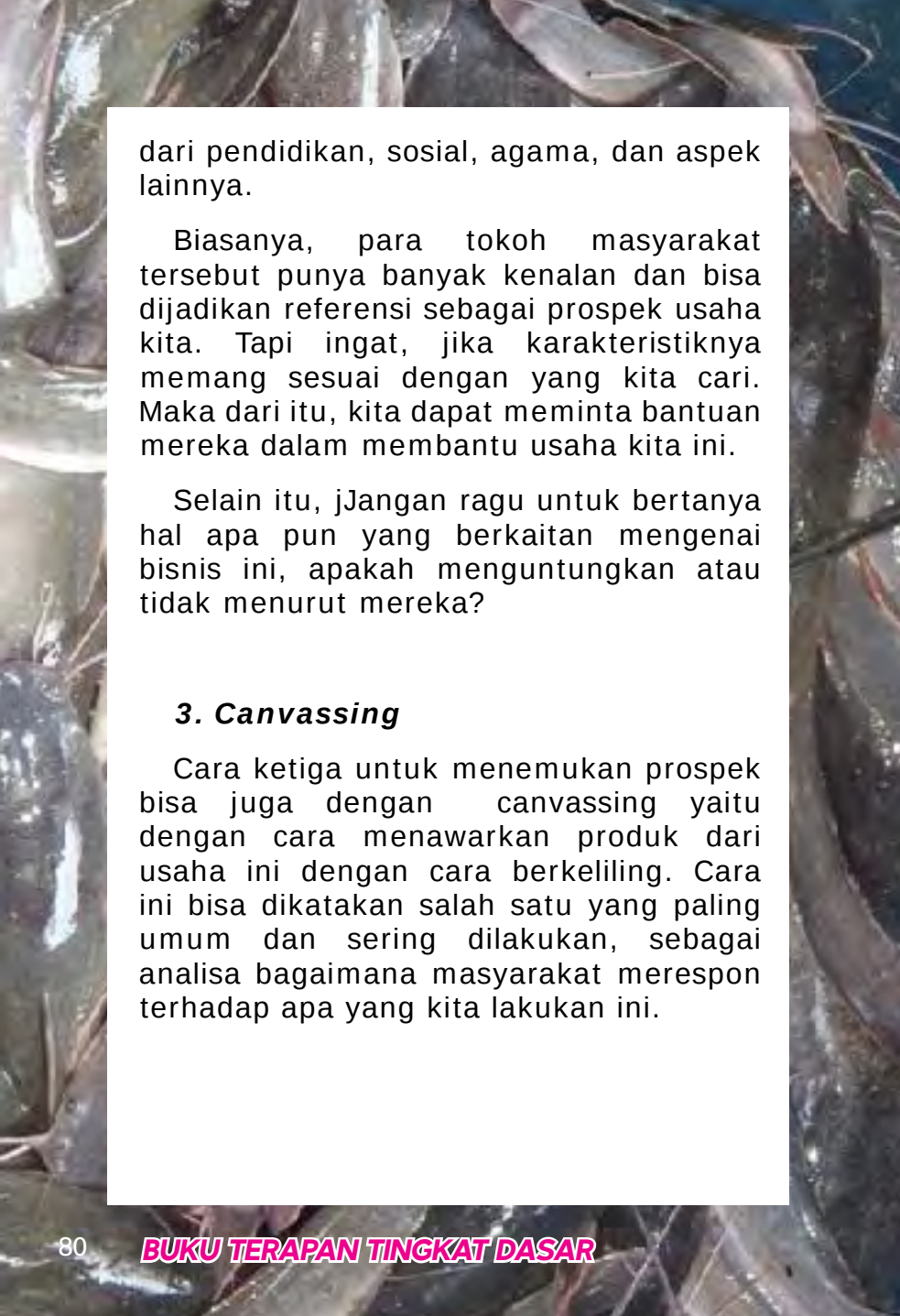
Setiap pebisnis atau perusahaan sebenarnya punya caranya masing-masing dalam mencari pelanggan. Dalam menentukan usaha atau hal-hal tersebut disesuaikan juga dengan industri atau bidang yang digeluti. Terdapat berbagai cara dalam menentukan prospek bisnis dari usaha ini. Mari kita amati beberapa hal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

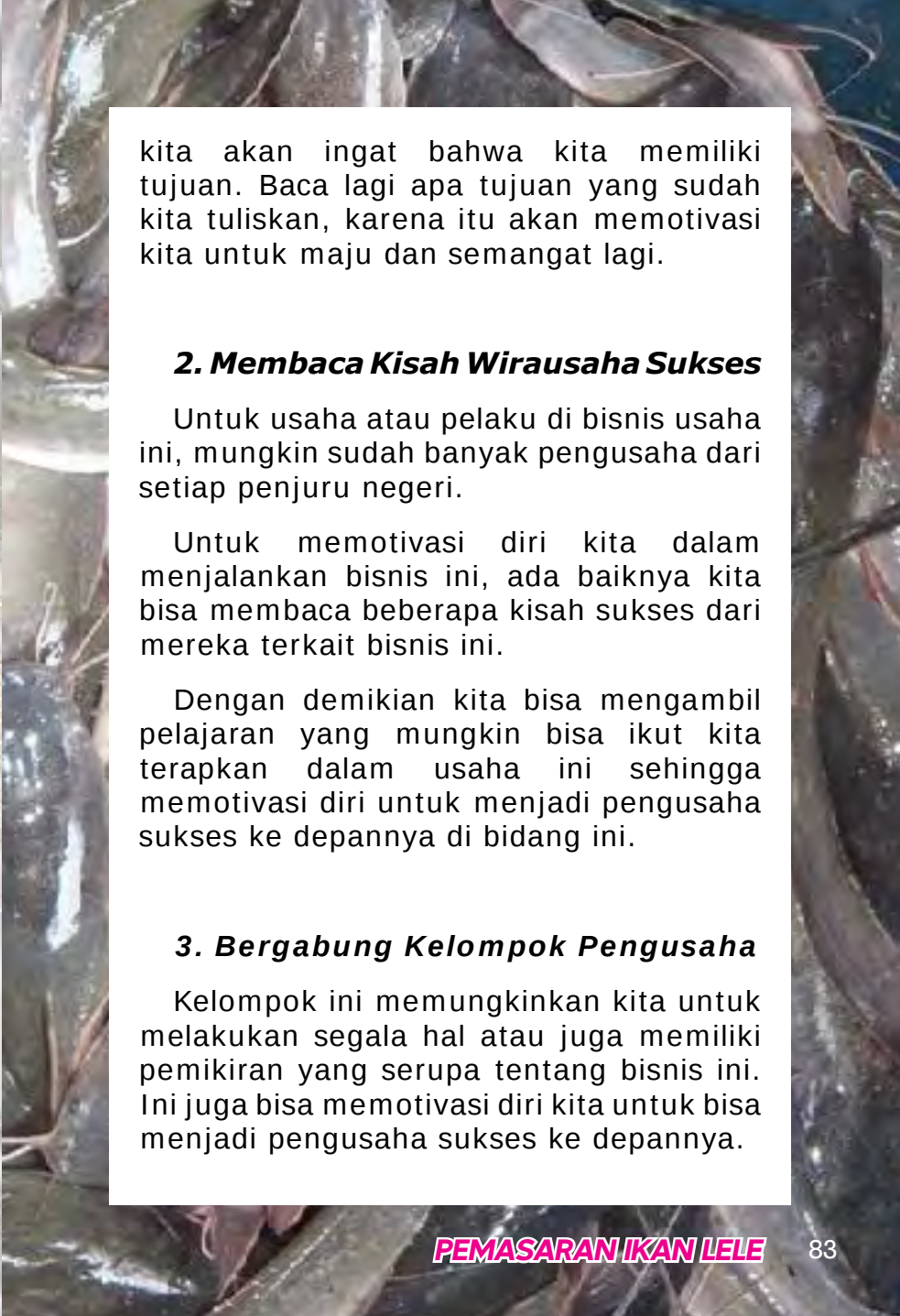
Motivasi yang dapat kita pegang teguh selama menjalankan bisnis ini antara lain:

1. Menetapkan Tujuan Pribadi

Ketika menetapkan tujuan, kita bisa menuliskannya pada sebuah buku atau selembar 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

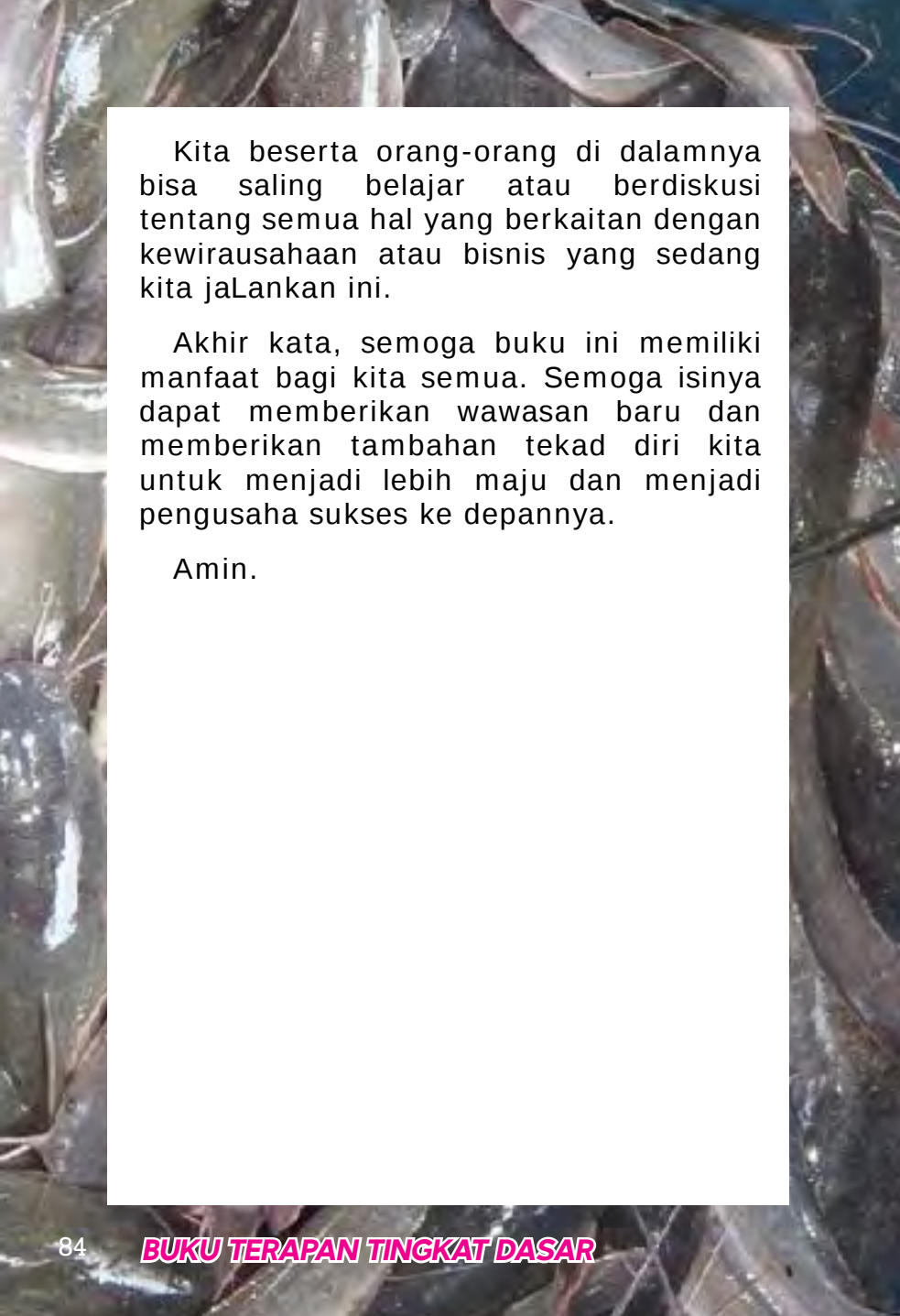
Untuk usaha atau pelaku di bisnis usaha ini, mungkin sudah banyak pengusaha dari setiap penjuru negeri.

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 menulis 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 chanel **WAYNE AJRHEE TV**, atau melalui email di :

wayneajrhee@gmail.com