



Ajrhee W



BEDAH DETAIL

Prospek
PEMASARAN
MAGGOT

BUKU

TERAPAN
TINGKAT
DASAR

BUKU TERAPAN TINGKAT DASAR
Bedah Detail Prospek Pemasaran
MAGGOT

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 : 82HALAMAN

*Buku ini dilindungi Undang-Undang Hak Cipta. Segala Bentuk
Penggandaan, 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
MAGGOT**

15

**KEBUTUHAN
MAGGOT**

35

**KONSEP USAHA
PEMBIBITAN
MAGGOT**

41

**PERMODALAN
PEMBIBITAN
MAGGOT**

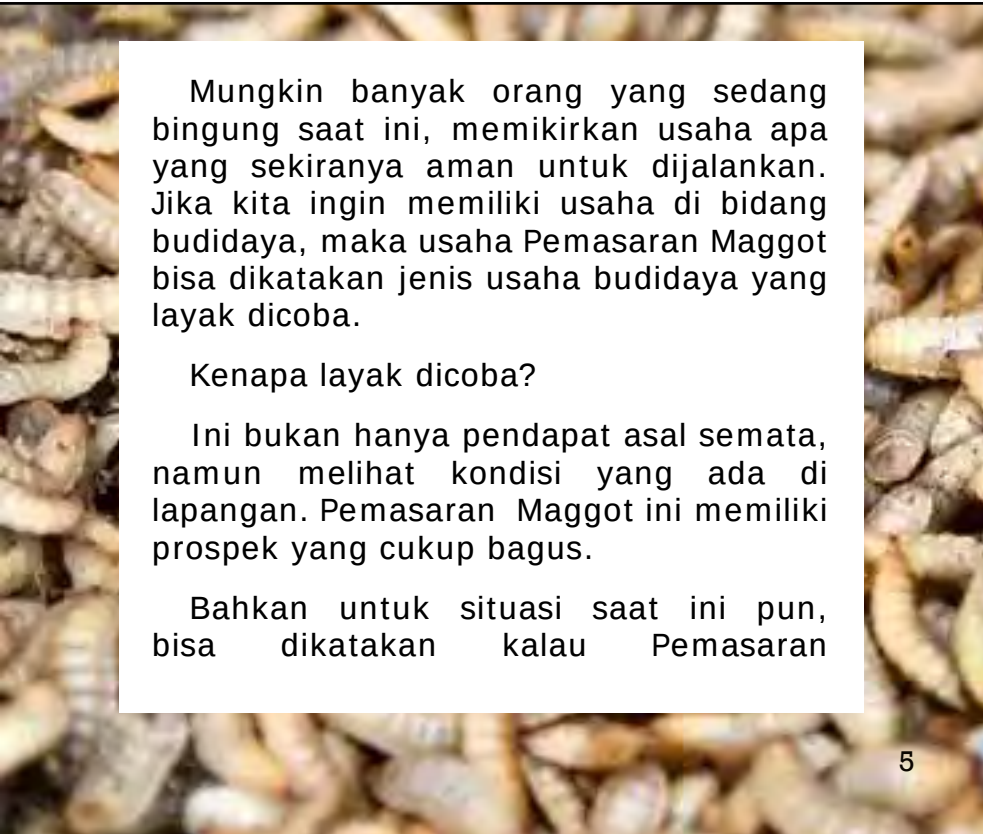
69

**PROSPEK DAN
BISNIS YANG
MENJANJIKAN**



BAB: 1

PROSPEK USAHA PEMASARAN MAGGOT



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 Maggot 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 Maggot ini memiliki prospek yang cukup bagus.

Bahkan untuk situasi saat ini pun, bisa dikatakan kalau Pemasaran

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

Maggot merupakan budidaya yang sangat mudah dilakukan siapa pun, termasuk orang awam sekali pun. Masyarakat Indonesia juga sudah mulai mengenal hewan ternak ini.

Maggot pada saat sekarang ini juga dijadikan berbagai produk jualan yang sangat laku sekali. Coba saja cek pasaran, baik offline maupun online. Sangat banyak kegunaan dan manfaat dari Maggot yang dijual. Misalnya saja sebagai pakan alternatif hewan ternak kategori ikan dan unggas.

Percaya atau tidak, permintaan Maggot tergolong tinggi untuk kelas konsumsi pakan alternatif. Dengan begitu, sudah tentu Maggot menjadi tinggi permintaannya. Jika Maggot untuk pakan ternak segitu besar permintaannya di pasaran, tentu ini juga berdampak pada permintaan bibitnya.

Melihat hal ini, tentunya kita sebagai seorang pengusaha yang berkecimpung di dunia usaha, Pemasaran Maggot 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 Pemasaran Maggot 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 Maggot.

Jika kita merupakan seorang yang memang menyukai bidang budidaya, kita seharusnya tidak perlu ragu mencoba usaha Pemasaran Maggot. Terlebih lagi jika kita menyukai bidang ternak, Maggot bisa menjadi pilihan terbaik untuk kita jalankan.

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

Sudah sejak lama, pembibitan pakan alternatif menjadi satu bisnis budidaya yang membuat sukses para pengusaha yang menggelutinya. Dan ini bertahan hingga saat sekarang, masih tetap memiliki peluang yang cerah.

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

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

Untuk masalah pemasaran pun, harusnya kita tidak perlu ragu. Maggot, merupakan salah satu produk budidaya yang benar-benar laku di pasaran. Coba kita lihat sendiri, permintaan hewan ini sangat tinggi di pasarannya. Dengan

begini, tentu saja kebutuhan bibit Maggot pun harus lancar.

Dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia, khususnya penduduk yang mendiami kota-kota besar, tentu dari situ saja kita bisa melihat jika konsumsi ikan dan unggas pun akan terus meningkat.

Ini juga sejalan dengan permintaan Maggot yang juga terus meningkat, karena dibutuhkan sebagai pakan alternatifnya.

Salah satu alasan mengapa Maggot menjadi salah satu budidaya yang sangat laku di pasaran yaitu, Maggot merupakan pakan yang kaya nutrisi, dengan harga beli yang sangat terjangkau. Untuk bisa memenuhi permintaan pasar, tentu harus diimbangi dengan pembibitan yang bersinergi. Kalau tidak, maka akan sulit mendapatkan Maggot siap konsumsi untuk pakan di pasaran.

Terlebih lagi permintaan yang semakin hari semakin bertambah.

Terdapat satu catatan penting di bisnis usaha Pemasaran Maggot ini yang mungkin bisa membuat kita semakin yakin untuk menggeluti usaha di bidang ini.

Biaya operasional untuk melakukan usaha Pemasaran Maggot lebih rendah jika dibandingkan ketika kita ingin membangun usaha peternakan atau budidaya hewan apa pun kategori pedaging atau pembesaran.

Jika dibandingkan dengan Pemasaran budidaya ikan dan peternakan budidaya unggas, usaha Maggot tetap 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. Pemasaran Maggot ini merupakan alternatif yang sangat cocok sekali bagi siapa pun.

Dan tentunya, sebelum memutuskan untuk menggeluti usaha Pemasaran Maggot 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 Pemasaran ini atau jika ingin lebih aman dan menguasai usaha di bidang, penulis menyarankan agar kita ini mengikuti pelatihan khusus Pemasaran Maggot.

Demi menjaga kondisi finansial stabil di masa pandemi dulu, banyak orang mulai memulai bisnis secara mandiri. Tidak jarang ditemukan pendekatan berbisnis yang cukup unik, salah satunya adalah bisnis Pemasaran Maggot.

Seperti yang telah disinggung sebelumnya, Maggot ini termasuk salah satu komoditas bahan pakan alternatif yang cukup populer di Indonesia. Sehingga, ketika para petani ikan air tawar atau pun uanggas melihat potensi yang besar dan mampu memperkuat kondisi finansial.

Membuat budidaya Maggot otomatis menjadi salah satu model bisnis yang cukup menggiurkan untuk dijalankan di tengah masa pandemi dahulu. Bahkan hingga kini pun, usaha Maggot tetap bertahan dan terus berprospek cerah.

Popularitas dari Maggot sebagai bahan pakan alternatif ini bukan hanya hadir karena harganya yang relatif murah, tapi juga Maggot juga mengandung nutrisi yang

sangat baik dan memiliki banyak manfaat bagi tumbuh kembang ternak-ternak kita.

Untuk bisa menjalankan bisnis Pemasaran budidaya Maggot, 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 Pemasaran budidaya Maggot yang khusus atau berskala besar-besaran. Untuk sekalian belajar, kita bisa mulai melakukan aktivitas budidaya Maggot secara kecil-kecilan di rumah kita. Sambil mempelajari bagaimana pemahaman kita dan seberapa jauh kita mengukur kemampuan kita terjun ke bisnis ini.

Namun ada yang perlu kita ketahui sebelum memulai, dengan adanya kemudahan dalam Pemasaran Maggot tentu juga menghadirkan kekurangan. Kekurangan yang biasanya cukup mengganggu pembudidaya yaitu bau kurang sedap karena Maggot mengkonsumsi sampah.

Tentu saja ini adalah hal yang bisa membuat tidak nyaman kita dan keluarga.

Jika kita masih belum benar-benar yakin, kita sebaiknya mulai melihat dan mengamati. Apakah yang telah dijelaskan di atas sesuai dengan realita yang ada. Apakah benar jika terdapat banyak bisnis Pemasaran Maggot yang dilakukan oleh masyarakat? Selain itu, penulis juga ingin kembali menjelaskan jika salah satu bisnis yang menjanjikan adalah bisnis Pemasaran Maggot.

Dengan segitu besar permintaan produk ternak ini, harusnya kita bisa membayangkan begitu mudahnya untuk menjual bibit yang sudah kita produksi ke depannya nanti. Keuntungan yang kita dapatkan juga tidak main-main nominalnya.

Dengan modal pun yang relatif kecil.

Dengan berbagai kemudahan dalam menjalankan bisnis ternaknya, maka usaha Pemasaran Maggot ini sangat cocok bagi siapa pun. Terutama jika kita termasuk salah satu dari para peternak pemula. Agar kita bisa mempertimbangkan keputusan kita.

Apakah kita akan memutuskan untuk memulai bisnis ternak Maggot atau tidak?



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 Maggot kita.

BAB: 2

KEBUTUHAN MAGGOT

A. Mengenal MAGGOT

Black Soldier Fly atau yang dikenal dengan sebutan Maggot BSF adalah jenis Larva dari Lalat Tentara Hitam. Lalat jenis ini berbeda dengan lalat sampah yang biasa kita lihat, ini adalah lalat besar yang berwarna hitam dan memiliki rupa seperti tawon.

Bagi kita yang mau usaha di bidang pembibitan Maggot ini, harus mengetahui bahwa apa itu maggot BSF?

Mahhluk ini merupakan bentuk dari siklus pertama larva dari Lalat Tentara

Hitam yang nantinya akan bermetamorfosa menjadi lalat dewasa.

Di negeri kita ini, bentuk metamorfosa dari lalat mungkin akan terlihat atau terdengar menjijikan.

Bahwasanya maggot yang kita bicarakan ini adalah memang benar belatung, sebagaimana hewan belatung yang kita kenal. Namun begitu belatung ini berbeda dengan kebanyakan belatung lainnya, karena hewan yang akan kita budidayakan ini tidak membawa penyakit.

Mungkin mendengar kata maggot bagi sebagian orang awan masih terdengar asing di telinga. Tetapi ketika mendengar kata belatung mungkin sudah sering kita dengar dan lebih familiar karena bentuknya yang menggelikan dan bisa membuat bergidik jijik.

Walau pun terdengar kotor dan menjijikkan, tapi apa mau dikata kalau hewan inilah yang akan menghasilkan pundi-pundi rupiah untuk kita. Suka tidak suka pada kenyataannya kalau Larva dari Lalat ini dapat dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan.

Bahkan saat ini lebih banyak orang yang membutuhkan maggot untuk berbagai macam kebutuhan pakan ternak mereka.

Kebutuhan utamanya adalah sebagai pakan ternak.

Jenis hewan yang satu ini merupakan pilihan favorit untuk pakan ternak. Selain harganya yang relative murah juga karena kualitas pakan tersebut yang sangat mumpuni dan baik sekali.

Hal ini dikarenakan hewan tersebut memiliki kandungan nutrisi yang teramat baik untuk ternak-ternak seperti unggas dan ikan-ikanan.

Bahkan dewasa ini, pengembangan Maggot menjadi produk olahan pakan ayam, bebek, ikan, dan burung sudah dilakukan dengan merata hampir dibanyak peternak.

Bisa dikatakan kalau budidaya ini tak hanya berpotensi bisnis, namun juga berpotensi pengembangan ekonomi masyarakat dengan membantu mengatasi masalah lingkungan.

Maggot memiliki tubuh yang berwarna hitam pekat dan sekilas mirip dengan tawon. Siapa yang akan menyangka dibalik

penampilannya yang seperti itu, hewan ini memiliki potensi untuk dibudidayakan. Bagi beberapa orang, budidaya maggot merupakan potensi yang menggiurkan untuk dikembangkan.

Selain itu, hewan jenis ini juga bermanfaat dapat mengurangi permasalahan sampah di kota-kota besar. Tentu saja sampah-sampah yang dapat dicerna oleh maggot ini bukan sampah non organik ya, tetapi sampah organik seperti sayuran, buah-buahan dan makanan sisa restoran atau rumah tangga.

Unik sekali memang, maggot dalam bentuk Larva ini pun dapat memecah makanannya dan menciptakan panas. Proses inilah yang pada akhirnya membuat sampah yang dikonsumsi pun juga dapat meningkatkan penguapan kompos.

Hingga akhirnya sisa-sisa dari makanan yang tidak termakan akan dapat dimanfaatkan menjadi pupuk organik.

Manfaat lainnya dari maggot ini adalah dapat digunakan untuk memproduksi zat kitin. Mungkin nama zat ini terasa asing, Kitin adalah zat yang dapat digunakan sebagai alternatif melawan biofouling. Dalam mekanisme yang sederhana,

bahasa pupuk organiklah yang lebih mudah dicerna.

Zat Kitin ini juga digunakan untuk pemurnian air, dan juga bisa digunakan sebagai bahan pembenah atau penggembur tanah. Hal tersebut dapat meningkatkan kesuburan tanah dan ketahanan tanaman.

Zat kitin yang dihasilkan oleh maggot ini sangatlah baik sekali untuk tumbuhan.

Maggot bisa mengurai sampah organik menjadi kompos dengan cara memakan sampah organik dan kotorannya menjadi pupuk kompos. Ini suatu hal yang sangat luar biasa, Maggot-nya dapat kita jual sementara kotorannya bisa menjadi pupuk organik.

Sebenarnya budidaya Maggot tidak begitu sulit untuk dikembangkan, baik itu oleh pemula sekali pun. Hal ini didasari mengingat Maggot sebenarnya berkembang biak dengan alami di alam.

Maggot BSF ini sebenarnya bertahan hidup pada lingkungan tropis maupun subtropics. Dua iklim inilah yang membuat hewan ini memiliki potensi untuk dikembangkan secara mudah di Indonesia yang memiliki iklim tropis.

Perkembangbiakan Maggot pun bisa dilakukan pada media yang bersih, steril dan tidak kotor. Jadi meski usaha ini berhubungan dengan Lalat dan Belatung, pada dasarnya relative aman dengan media yang bersih. Apalagi dengan aroma fermentasi sehingga lalat BSF tidak mengundang penyakit.

Dan ini yang terpenting, percaya atau tidak percaya kalau ternyata Lalat BSF merupakan hewan yang memiliki antibiotik alami dalam tubuhnya. Karena antiodi itulah yang akhirnya membuat Belatung ini tidak membawa penyakit.

Membudidayakan maggot, kini menjadi hal yang cukup populer dikalangan masyarakat. Apalagi mengingat selama masa pandemik era tahun 2020-2022 lalu, budidaya ini begitu tersohor sekali.

Bukan hanya pada masa itu saja budidaya atau beternak maggot ini menjadi salah satu potensi usaha yang cukup menjanjikan, diluar masa itu juga. Apalagi cara beternak Larva Lalat satu ini juga cukup mudah bagi para pemula.

Jangan pernah berpikir kalau Maggot dan Belatung ini sama dengan Lalat atau belatung lainnya. Catatan penting, maggot

yang kita bahas ini berbeda halnya apabila dibandingkan dengan Lalat Hijau yang selama ini kita kenal.

Lalat biasa yang sering kita lihat di pasar atau di sampah-sampah itu berkembang biak pada media yang kotor atau busuk, sehingga mudah mendatangkan kuman dan bakteri. Sangat berbeda sekali dengan Maggot yang bersih dan sehat.

Untuk mendatangkan maggot pada dasarnya cukup mudah, bahkan jika tidak mau repot pun kita bisa langsung membeli bibitnya. Sementara perkembangbiakan Lalat ini bisa dilakukan di media yang mengandung fermentasi.

Simple atau mudah sekali, jika mencium aroma fermentasi saja, maka Lalat-lalat tersebut seperti terpancing untuk datang. Jadi, kita hanya memerlukan media berfermentasi agar lalat BSF berkembang biak ditempat yang telah kita siapkan.

Belakangan pun diketahui, hewan-hewan ternak seperti lele, ayam, dan jenis unggas serta ikan lainnya yang diberi makan maggot BSF akan tumbuh lebih cepat.

Memang Maggot atau dalam penyebutan lainnya dikenal dengan sebutan belatung. Hewan ini merupakan larva dari jenis lalat Black Soldier Fly (BSF) atau *Hermetia Illucens* dalam bahasa Latin-nya.

Pada dasarnya Maggot merupakan larva dari jenis lalat yang awalnya berasal dari telur dan bermetamorfosis menjadi lalat dewasa. Nah, proses ditengah jalan ini, sebelum menjadi kepompong Lalatlah yang kita bahas atau disebut Maggot.

B. KANDANG MAGGOT

Kandang Maggot berfungsi sebagai tempat BSF kawin dan tempat produksi telur hingga penetasan bagi pemula. Tidak terlalu banyak makan tempat, malah bisa dikatakan kalau usaha budidaya Maggot untuk kandangnya, adalah usaha di lahan sempit.

Bahan-bahan yang disarankan untuk kandang maggot adalah kayu sebagai kerangka, waring atau jaring-jaring lembut. Waring ini dibuat sebagai dinding kandang agar Lalat BSF tidak keluar atau kabur.

Dengan waring inilah Lalat terkurung dan kita bisa memantau perkembangannya.

Untuk atap kandangnya, diwajibkan menggunakan plastik UV yang bisa diterobos sinar matahari. Jangan menggunakan seng atau asber sebagai atapnya. Konsep dari kandang maggot ini diusahakan benar-benar dapat menerima sinar matahari secara langsung.

Kandang Maggot ini nantinya akan diisi dengan rak pre pupa atau maggot yang sudah menghitam serta media untuk mereka bertelur. Kapasitas kandang tentu saja seukuran apa dan sebanyak apa kita akan memelihara Maggot tersebut.

Bentuk kandang tidak usah terlalu mewah atau unik dengan syarat-syarat tertentu. Buat biasa saja, sebagaimana gubuk atau saung kandang sapi dan sejenisnya.

Ibaratnya rumah-rumahan sederhana, tidak ada spesial khusus. Pemahaman ini lebih sederhananya adalah sebuah ruangan kosong yang beratap.

Ukuran luas kandang bisa dibuat dengan bentuk seperti rumah-rumahan berukuran kecil atau sesuai selera.

Akan tetapi disarankan ukuran kandang maggot ini adalah 2,5 m X 4 m X 3 m, atau sesuai besarnya dengan lahan yang anda miliki.

Nah ini bagian terpentingnya, rata-rata populasi lalat BSF yang bisa ditampung setiap 10 cm² adalah 40-50 ekor. Akan tetapi kita juga bisa menyesuaikan besar kandangnya dengan kemampuan yang kita miliki, dalam memproduksi maggot di setiap periodenya.

Selain ukuran dan pembangunan kandang untuk pembesaran, pupa juga harus memiliki syarat-syarat berikut:

1. Suhu maksimal 36oC.
2. Tidak terkena hujan.
3. Tidak terkena cahaya matahari langsung (gelap), namun sirkulasi udara tetap lancar.

Untuk kandang lalat BSF, dan kandangnya juga harus memenuhi syarat berikut:

1. Suhu ideal antara 30-38 oC
2. Tidak terkena hujan.
3. Mendapatkan sinar matahari

langsung dan sirkulasi udara yang baik, sebab BSF beraktifitas sejak pukul 8.30 dan puncak aktivitasnya pada jam 11.

C. MEMBERI MAKAN MAGGOT

Cara budidaya maggot atau lalat BSF pada tahap ini, yaitu pemberian pakan harus diperhatikan dengan sangat teliti sekali. Jangan asal memberi makan, yang penting sampah saja, karena tidak sedikit peternak yang gagal dengan kematian Maggot pada fase ini.

Agar kita mendapatkan hasil yang maksimal, kita bisa menggunakan formula 3 gram telur BSF yang diberi pakan basah kurang lebih 5 kg per satu wadahnya. Pahami rumus ini ya, jangan berlebihan atau lebih dari rumus ini. Lebih baik saat pakan menipis kita tambahkan lagi, daripada pakan berlebihan dan menjadi amoniak.

Dalam sehari, pakan hanya diberikan untuk sekali saja. Usahakan ini konsisten, meski maggot terlihat selalu lahap, tapi dia juga makhluk hidup yang butuh istirahat dari makan untuk penguraian tubuhnya.

Harus diperhatikan dengan baik, pakan tidak boleh terlalu berair basah karena akan menimbulkan bau yang tidak sedap dan area tempat pun menjadi menjijikan.

Catatan penting di sini adalah, area Maggot BSF harus benar-benar tertutup agar rumah Lalat tidak dimasuki lalat hijau. Lalat-lalat berpenyakit itu akan berusaha masuk untuk bertelur dan juga memakan makanan maggot BSF.

Metode cara perlindungan kandang maggot ini relative, menyesuaikan tempat dan situasinya. Yang penting konsep pelindungan ini bertujuan supaya media pakannya tidak dipenuhi oleh lalat lain. Perlu diketahui, makanan Maggot yang pastinya menimbulkan daya tarik Lalat hijau sangat berbahaya untuk merusak bisnis maggot ini.

Maggot kecil yang berada di wadah selama lima sampai tujuh hari ukurannya akan tumbuh hingga panjangnya 3 cm sampai 4 cm.

Setelah mencapai ukuran itu, Maggot-maggot yang telah membesar itu dapat dipindah ke dalam reaktor lain atau biopond.

Rak-rak yang disebut Reaktor atau biopond itulah tempat larva maggot menghabiskan sampah-sampah organik sampai menjadi Puppa dan Pre Puppa. Di biopond inilah tempat Maggot selama berminggu-minggu tumbuh kembang dan hidup.

Untuk pakan, terdapat banyak teori, salah satunya adalah sampah yang digunakan sebagai pakan ini harus mengandung 80% air.

Sementara teori lainnya, makanan Maggot haruslah kering agar tidak menimbulkan bau busuk atau tidak sedap. Makanan kering yang dimaksudkan adalah tidak terkena atau terlihat adanya cairan air di wadah biopond.

Bentuk sampah yang diberikan sebagai makanan maggot harus pas, dan tidak terlalu lunak atau pun terlalu hancur. Pakan Maggot ada bermacam-macam salah satunya adalah seperti berikut:

- Buah-buahan, sisa sampah organik rumah tangga termasuk nasi dan lauknya, ampas kelapa, limbah tahu, limbah pasar berupa dedaunan, sisa daging, limbah jeroan ikan, limbah peternakan atau disebut juga degan

kohe alias kotoran hewan, limbah restoran atau hotel berupa sayur yang telah dimasak, gorengan, sisa lauk pauk, dll.

- Ampas kelapa sangat baik untuk diberikan sebagai pakan maggot sekaligus pengontrol kultur media ternak agar kandungan air tidak berlebih dan menjadikan media menjadi remah. Ini dikarenakan ampas kelapa bersifat menyerap air dan menimbulkan panas.
- Limbah sisa daging dan jeroan ikan banyak dihasilkan oleh pasar dalam jumlah besar. Anda bisa memberikan pakan jenis ini, namun jangan terlalu banyak agar tidak tersisa dan membusuk. Sehingga tidak ada aroma busuk yang menyengat dan mengundang lalat hijau.
- Limbah peternakan (kohe) umumnya mengeluarkan aroma busuk di hari pertama diberikan. Setelah beberapa hari dan menegring, limbah kohe ini tidak terlalu menyebarkan aroma busuk.

D. SORTIR MAGGOT

Di dalam alur budidaya, ada berbagai bagian yang memainkan peranan penting dalam keberlangsungan proses budidaya hewan itu sendiri.

Dari proses-proses yang ada, penyortiran adalah salah satu proses penting di mana hal itu bisa menambah kelancaran dalam arus budidaya kepada tujuan-tujuan yang sudah terjadwalkan.

Cara mensortir atau memisahkan maggot yang perlu diketahui dahulu ialah, kita harus mengenal macam-macam maggot terlebih dahulu.

- PREPUPA

Prepupa adalah jenis Maggot yang sudah berwarna kehitaman atau coklat tua.

Ada yang unik untuk Maggot dalam tahap ini, dimana prepupa ini ketika warna tubuhnya sudah mulai kehitaman, maka tubuhnya akan mengeras dan tak akan memakan limbah atau makanan lainnya.

Ada tugas lain yang akan dilakukannya ketika tubuhnya itu sudah mulai mengeras. Saat itu tiba, prepupa ini sudah tahu kalau dia akan menjadi lalat dan dia akan menyingkirkan diri yang lainnya.

Proses memisah diri dari maggot yang masih muda ini terjadi dengan sendirinya. Waktunya tidaklah lama, setelah dia memisahkan diri maka Prepuppa ini pun akan menjadi lalat BSF dan akan berkembang biak lagi.

-PUPA atau MAGGOT MUDA YANG BERWARNA PUTIH

Pupa adalah jenis maggot BSF yang masih membutuhkan banyak asupan pakan. Dengan kata lainnya, inilah bentuk yang kita kenal sebagai belatung. Bentuk paling menjijikan dengan pergerakannya yang membuat bulu kuduk bergidik ngeri.

Maggot dalam bentuk ini adalah fase kedua yang tumbuh mulai dari telur lalat BSF menetas. Banyak yang menyebut puppa ini adalah yang namanya Maggot, proses kedua yang dicapai setelah Baby Maggot. Proses penetasan, Baby Maggot

serta Maggot itu sendiri, sudah menjadi komoditas yang laku dijual. Bentuk-bentuk inilah yang akan di jual dan di panen untuk pakan ternak.

Ketika prepupa dan pupa masih menyatu, maka segeralah kita melakukan penyortiran atau memisahkannya dengan cepat. Apalagi setelah Maggot menjadi prepupa ini, dalam waktu yang relative singkat hanya hitungan hari saja sudah akan bermetamorfosis menjadi Lalat.

Proses sortirnya pun tidak sulit, sangat mudah sekali untuk fase maggot ke Prepupa. Salah satu cara paling efektifnya adalah dengan cara membuatnya memisahkan dirinya sendiri. Kita bisa membuat seperti tanjakan atau tempat yang lebih tinggi dari biopond, dikarenakan Prepupa ini akan mencari celah dan tempat yang lebih tinggi.

Konsep dasar ini adalah dimana Prepuppa akan berusaha menjauhi puppa-puppa atau Maggot yang masih putih dan masih banyak makan. Prepuppa berusaha untuk tidak menyatu dengan pupa atau Maggot yang masih basah.

Ketika prepupa sudah berkumpul di tempat yang lebih tinggi, maka segeralah

anda memisahkan prepupa ini dari biopond tersebut. Ambil dan letakan Prepupa di bak atau tempat yang bisa digunakan untuk menampung Prepupa ini.

Sampai di tahap penyortiran ini, ada dua pilihan yang akan kita lakukan. Apakah Prepupa ini akan kita jual atau kita tetaskan menjadi Lalat. Tentu saja pilihan itu terserah yang kita mau.

E. PANEN MAGGOT

Ada dua cara panen untuk maggot ini, sebelum memanen kita harus membedakan dari umur maggotnya, mau panen saat maggot atau saat prepupa.

Panen Prepupa akan terjadi dengan otomatis, dan sampai saat ini pasar yang sudah terbentuk adalah pasar maggot kering, sehingga harus dipanen saat maggot sudah berumur 15-20 hari.

Memanen maggot bisa dengan menggunakan cangkul, dan diletakkan di dalam keranjang lalu dibawa ke mesin ayak. Meskipun maggot terlihat rapuh, akan tetapi dia kuat untuk dimasukkan

kedalam mesin ayak dan tak akan mati dalam proses pengayakan ini.

Teruntuk proses pengiriman maggot dengan jarak yang dekat, dengan waktu perjalanan 2-3 jam, maggot dapat di kemas kedalam karung yang terbuat dari jaring. Jaring dengan ukuran 60 cm x 60 cm x 60 cm dapat memuat maggot hidup lebih dari 40 kg.

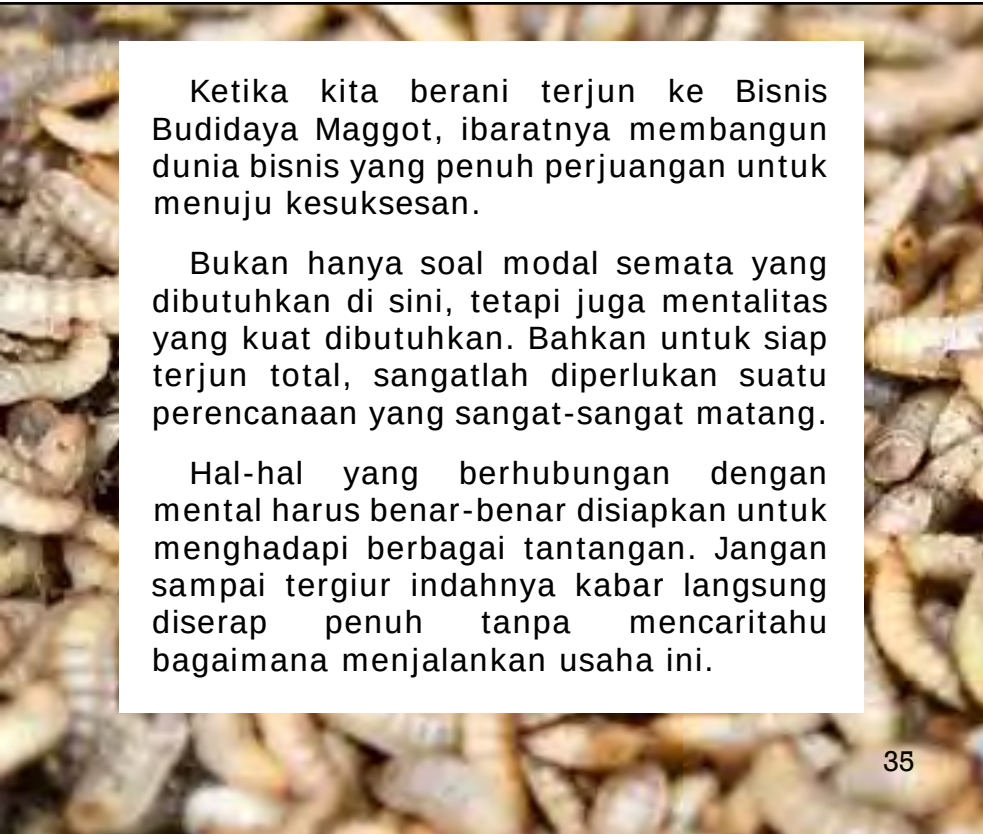
Dan pengiriman dengan jumlah yang banyak atau besar, dan waktu tempuh perjalanannya lebih dari 3 jam, sangat tidak disarankan untuk maggot hidup. Untuk jarak yang jauh disarankan maggot dikeringkan atau dibekukan terlebih dahulu, karena Maggot bisa mati saat dalam perjalanan.





BAB: 3

KONSEP USAHA PEMASARAN MAGGOT



Ketika kita berani terjun ke Bisnis Budidaya Maggot, 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 Maggot 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 Maggot yang kita akan pasarkan.

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

Bagaimana bisnis Maggot 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 Maggot.

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

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

1. Penjualan Secara Langsung

Cara penjualan langsung ini bisa dikatakan hampir dilakukan selalu dilakukan oleh semua pembudidaya Maggot. 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 Maggot 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 Maggot.

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 Maggot 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 PEMBIBITAN MAGGOT

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.

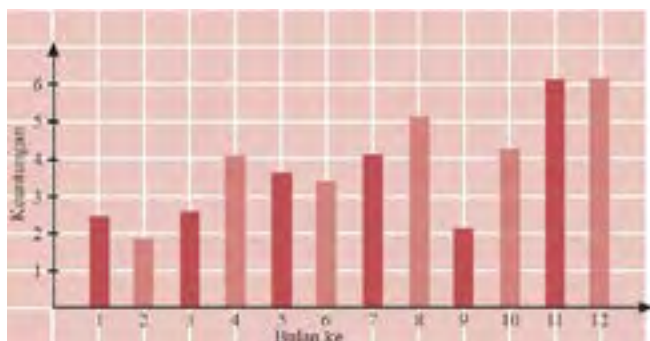
Contoh : tanah, bangunan, mesin, peralatan, latihan personil, biaya perencanaan, membeli lisensi (minta hak patent), mengurus ijin-ijin, membiayai

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

pentig. 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 jikalau 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 terligat 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 pembesaran 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 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 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.