



Ajrhee W



BEDAH DETAIL
Prospek
PEMASARAN
Ryukin

BUKU

TERAPAN
TINGKAT
DASAR

BUKU TERAPAN TINGKAT DASAR
Bedah Detail Pemasaran
Koki Ryukin

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 : 87 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
Koki Ryukin***

13

***BISNIS
Pemasaran
Koki Ryukin***

29

***KUALITAS
KONTES RYUKIN***

39

***CARA
Pemasaran
RYUKIN***

47

***PERMODALAN
Koki Ryukin***

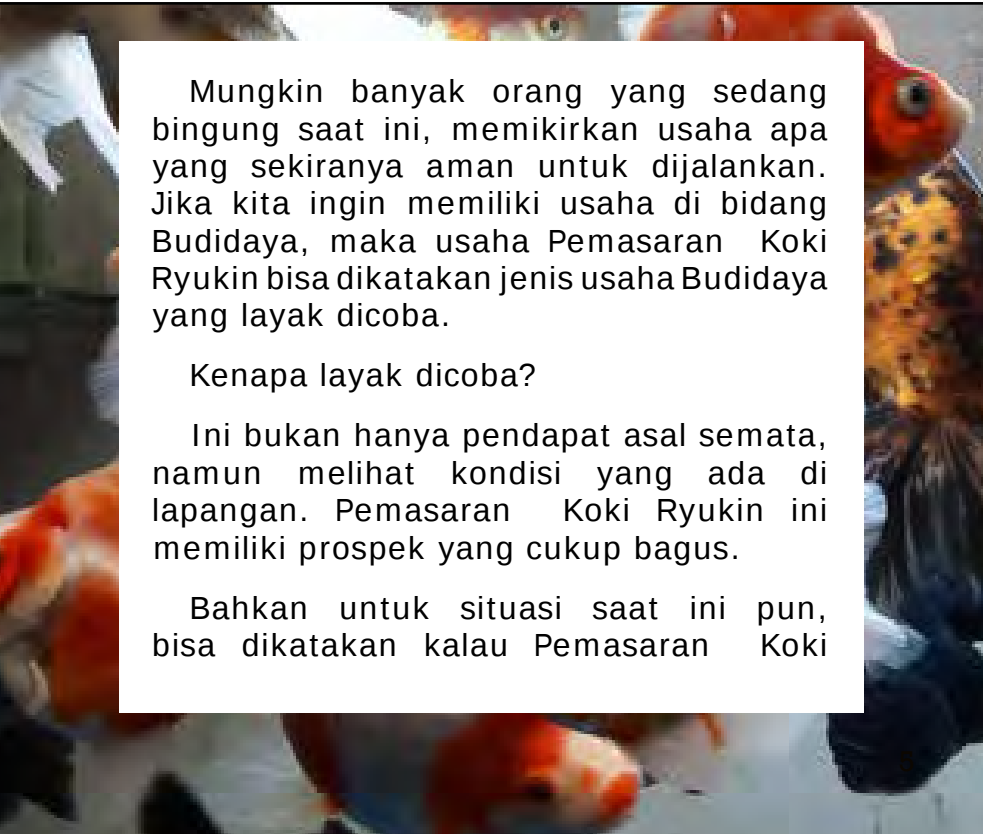
73

***PROSPEK BISNIS
RYUKIN
MENJANJIKAN***



BAB: 1

PROSPEK USAHA Pemasaran Koki RYUKIN

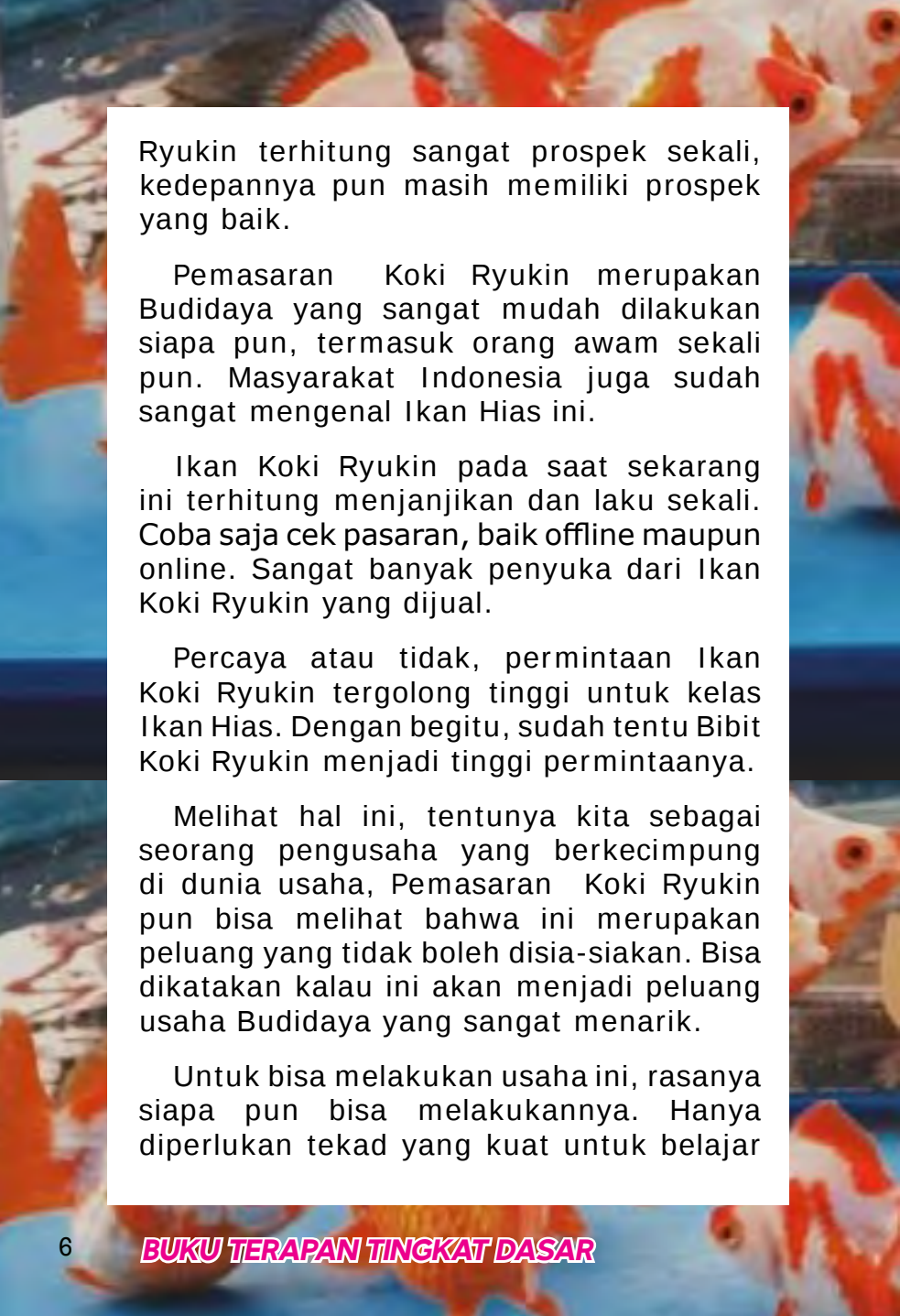


Mungkin banyak orang yang sedang bingung saat ini, memikirkan usaha apa yang sekiranya aman untuk dijalankan. Jika kita ingin memiliki usaha di bidang Budidaya, maka usaha Pemasaran Koki Ryukin bisa dikatakan jenis usaha Budidaya yang layak dicoba.

Kenapa layak dicoba?

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

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



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

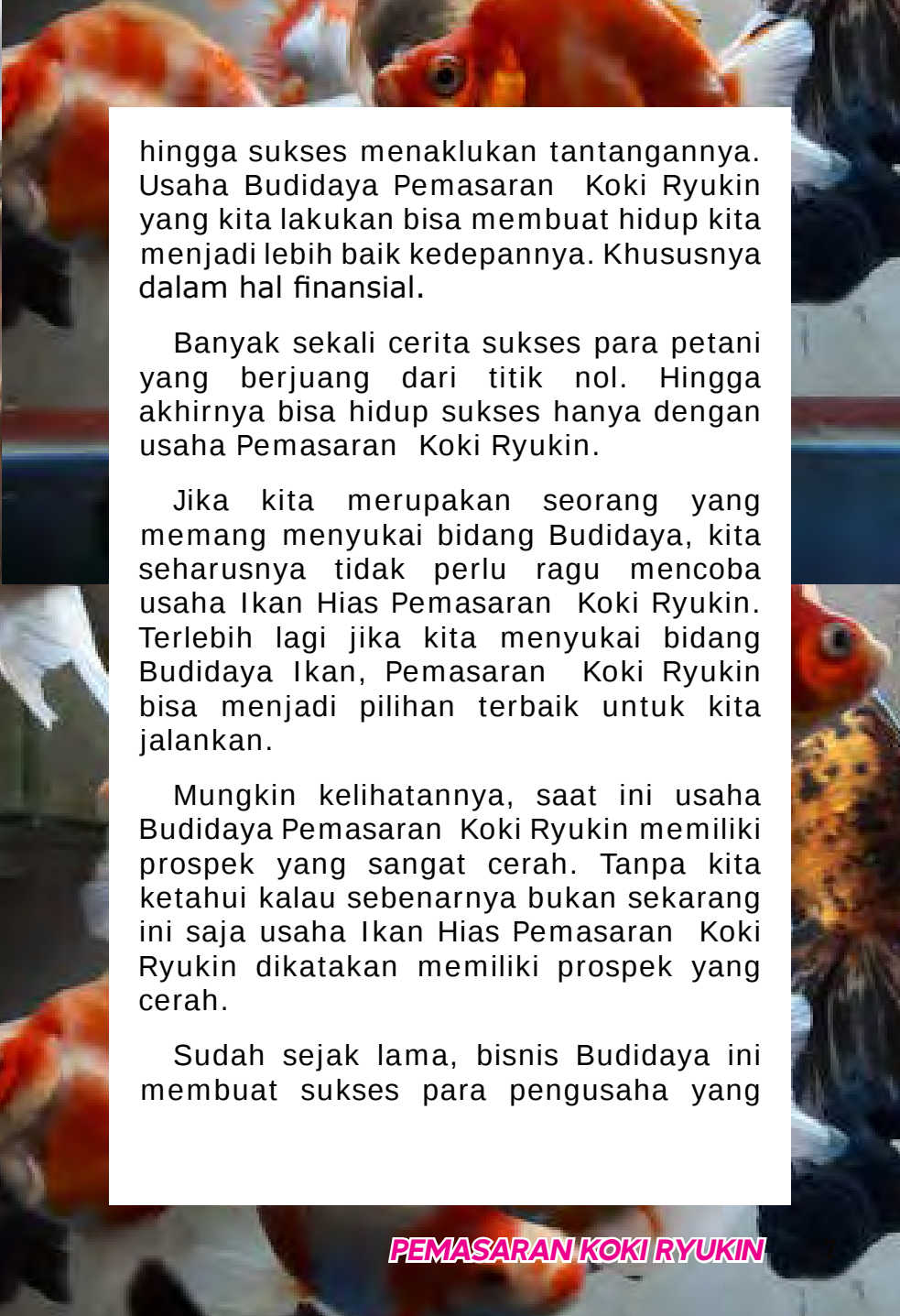
Pemasaran Koki Ryukin merupakan Budidaya yang sangat mudah dilakukan siapa pun, termasuk orang awam sekali pun. Masyarakat Indonesia juga sudah sangat mengenal Ikan Hias ini.

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

Percaya atau tidak, permintaan Ikan Koki Ryukin tergolong tinggi untuk kelas Ikan Hias. Dengan begitu, sudah tentu Bibit Koki Ryukin menjadi tinggi permintaanya.

Melihat hal ini, tentunya kita sebagai seorang pengusaha yang berkecimpung di dunia usaha, Pemasaran Koki Ryukin 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 Koki Ryukin yang kita lakukan bisa membuat hidup kita menjadi lebih baik kedepannya. Khususnya dalam hal finansial.

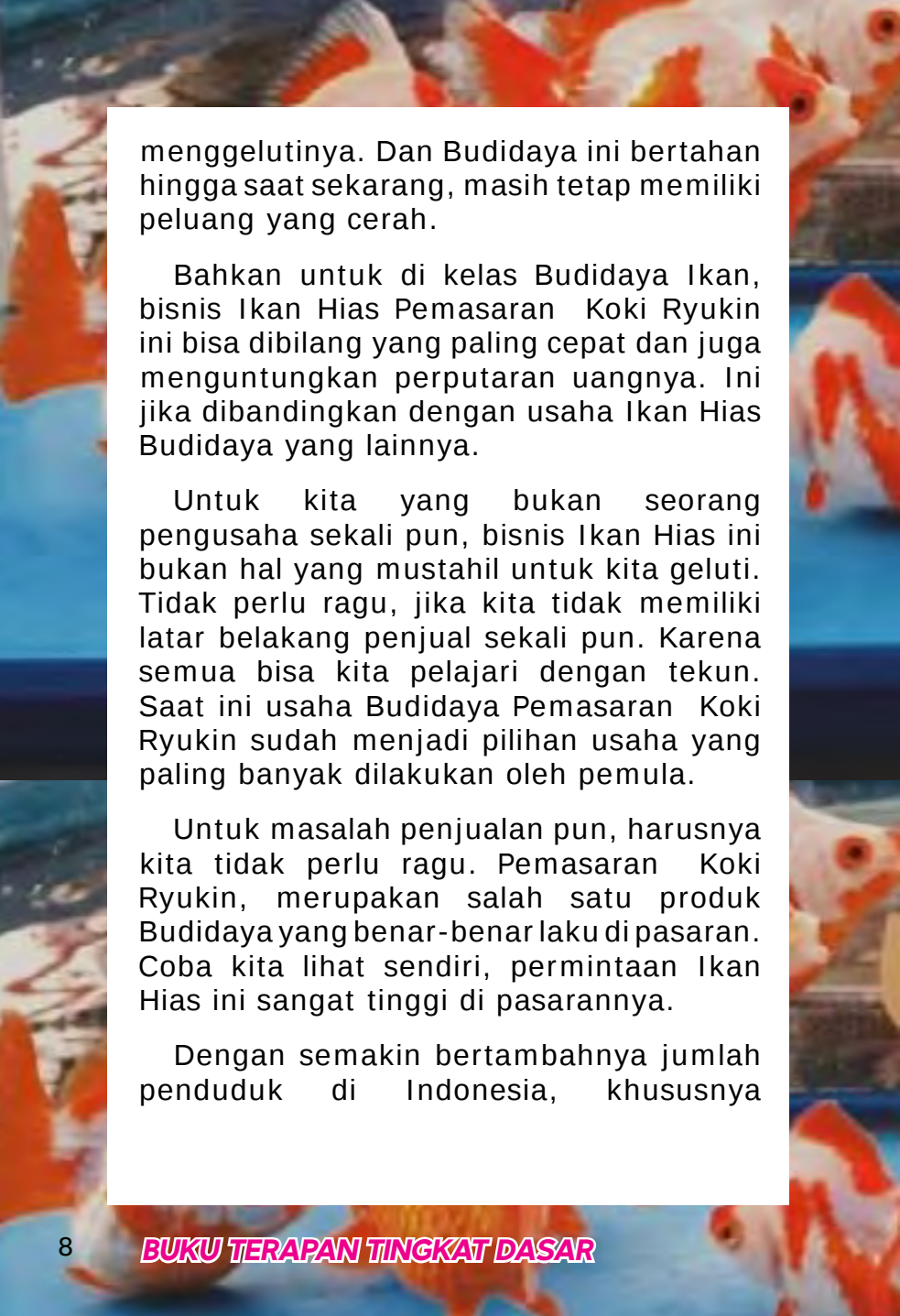
Banyak sekali cerita sukses para petani yang berjuang dari titik nol. Hingga akhirnya bisa hidup sukses hanya dengan usaha Pemasaran Koki Ryukin.

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

Mungkin kelihatannya, saat ini usaha Budidaya Pemasaran Koki Ryukin memiliki prospek yang sangat cerah. Tanpa kita ketahui kalau sebenarnya bukan sekarang ini saja usaha Ikan Hias Pemasaran Koki Ryukin dikatakan memiliki prospek yang cerah.

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

PEMASARAN KOKI RYUKIN



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

Bahkan untuk di kelas Budidaya Ikan, bisnis Ikan Hias Pemasaran Koki Ryukin ini bisa dibilang yang paling cepat dan juga menguntungkan perputaran uangnya. Ini jika dibandingkan dengan usaha Ikan Hias Budidaya yang lainnya.

Untuk kita yang bukan seorang pengusaha sekali pun, bisnis Ikan Hias 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 Koki Ryukin sudah menjadi pilihan usaha yang paling banyak dilakukan oleh pemula.

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

Dengan semakin bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia, khususnya



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

Ini juga sejalan dengan permintaan Pemasaran Koki Ryukin yang juga terus meningkat, karena dibutuhkan sebagai Ikan Hias.

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

Jika dibandingkan dengan Ikan Hias lainnya, usaha Pemasaran Koki Ryukin tetap tergolong yang termurah.

PEMASARAN KOKI RYUKIN

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

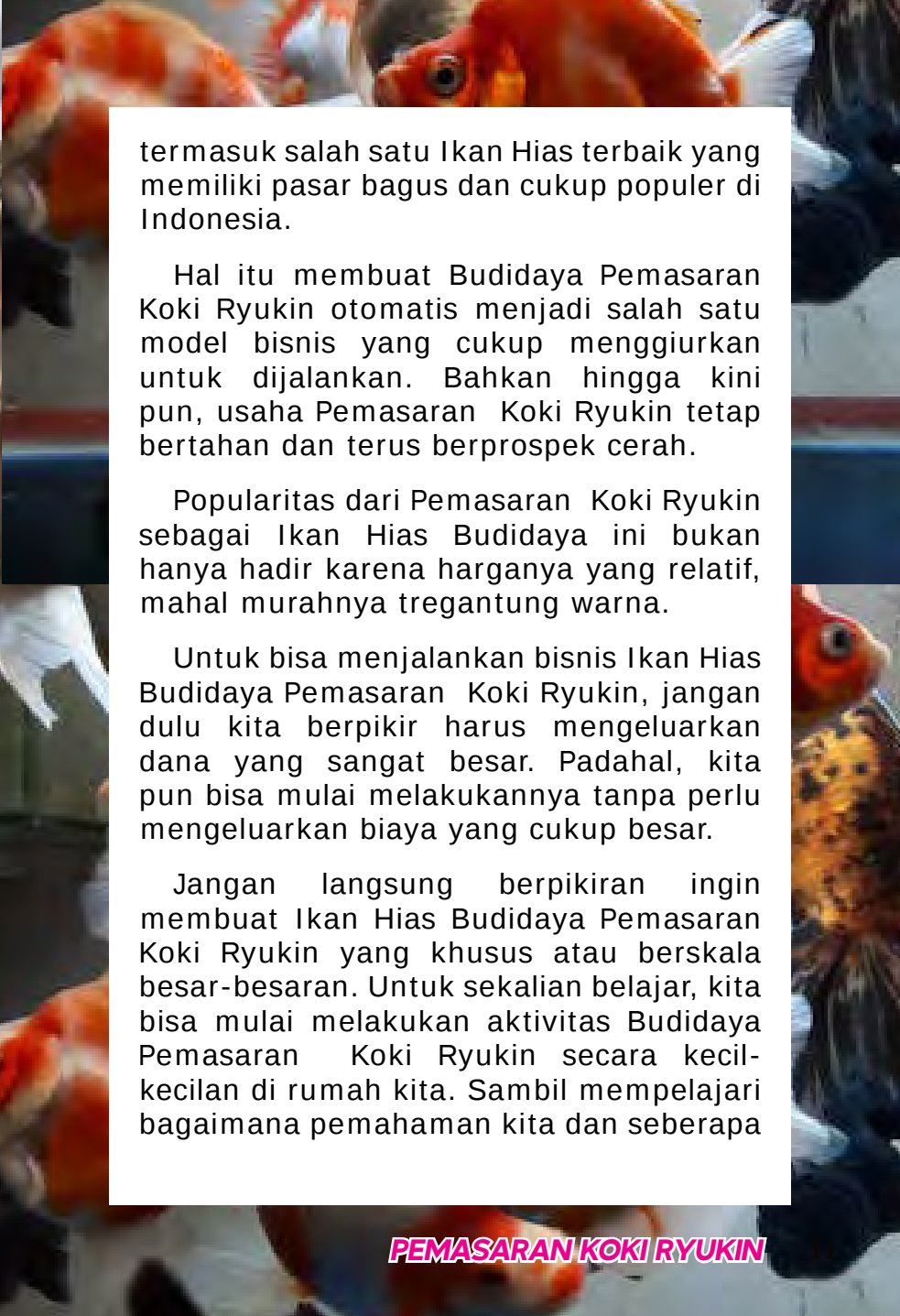
Khususnya lagi jika saat ini kita sedang bingung ingin mencoba Budidaya apa yang tidak terlalu mahal biaya operasionalnya. Budidaya Pemasaran Koki Ryukin ini merupakan alternatif yang sangat cocok sekali bagi siapa pun.

Dan tentunya, sebelum memutuskan untuk menggeluti usaha Pemasaran Koki Ryukin 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 Koki Ryukin.

Seperti yang telah disinggung sebelumnya, Pemasaran Koki Ryukin ini



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

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

Popularitas dari Pemasaran Koki Ryukin sebagai Ikan Hias Budidaya ini bukan hanya hadir karena harganya yang relatif, mahal murah nya tergantung warna.

Untuk bisa menjalankan bisnis Ikan Hias Budidaya Pemasaran Koki Ryukin, 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 Ikan Hias Budidaya Pemasaran Koki Ryukin yang khusus atau berskala besar-besaran. Untuk sekalian belajar, kita bisa mulai melakukan aktivitas Budidaya Pemasaran Koki Ryukin secara kecil-kecilan di rumah kita. Sambil mempelajari bagaimana pemahaman kita dan seberapa

PEMASARAN KOKI RYUKIN

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 Ikan Hias Pemasaran Koki Ryukin ini?

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

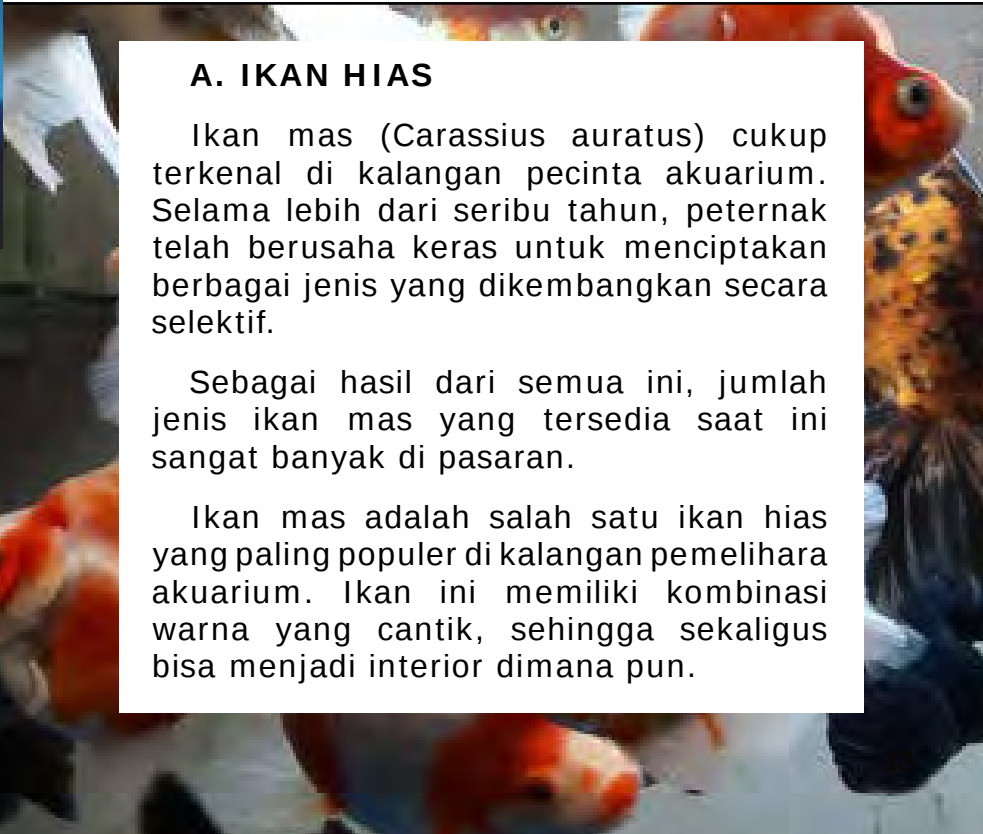
Dengan berbagai kemudahan dalam menjalankan usaha ini, maka Pemasaran Koki Ryukin sangat cocok bagi siapa pun. Namun begitu tidak ada salahnya kita mempertimbangkan keputusan kita.

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



BAB: 2

BISNIS Pemasaran KOKI RYUKIN



A. IKAN HIAS

Ikan mas (*Carassius auratus*) cukup terkenal di kalangan pecinta akuarium. Selama lebih dari seribu tahun, peternak telah berusaha keras untuk menciptakan berbagai jenis yang dikembangkan secara selektif.

Sebagai hasil dari semua ini, jumlah jenis ikan mas yang tersedia saat ini sangat banyak di pasaran.

Ikan mas adalah salah satu ikan hias yang paling populer di kalangan pemelihara akuarium. Ikan ini memiliki kombinasi warna yang cantik, sehingga sekaligus bisa menjadi interior dimana pun.

B. Ikan Mas Koki

Memelihara ikan akuarium saat ini diproyeksikan menjadi hobi terpopuler kedua di dunia, setelah fotografi.

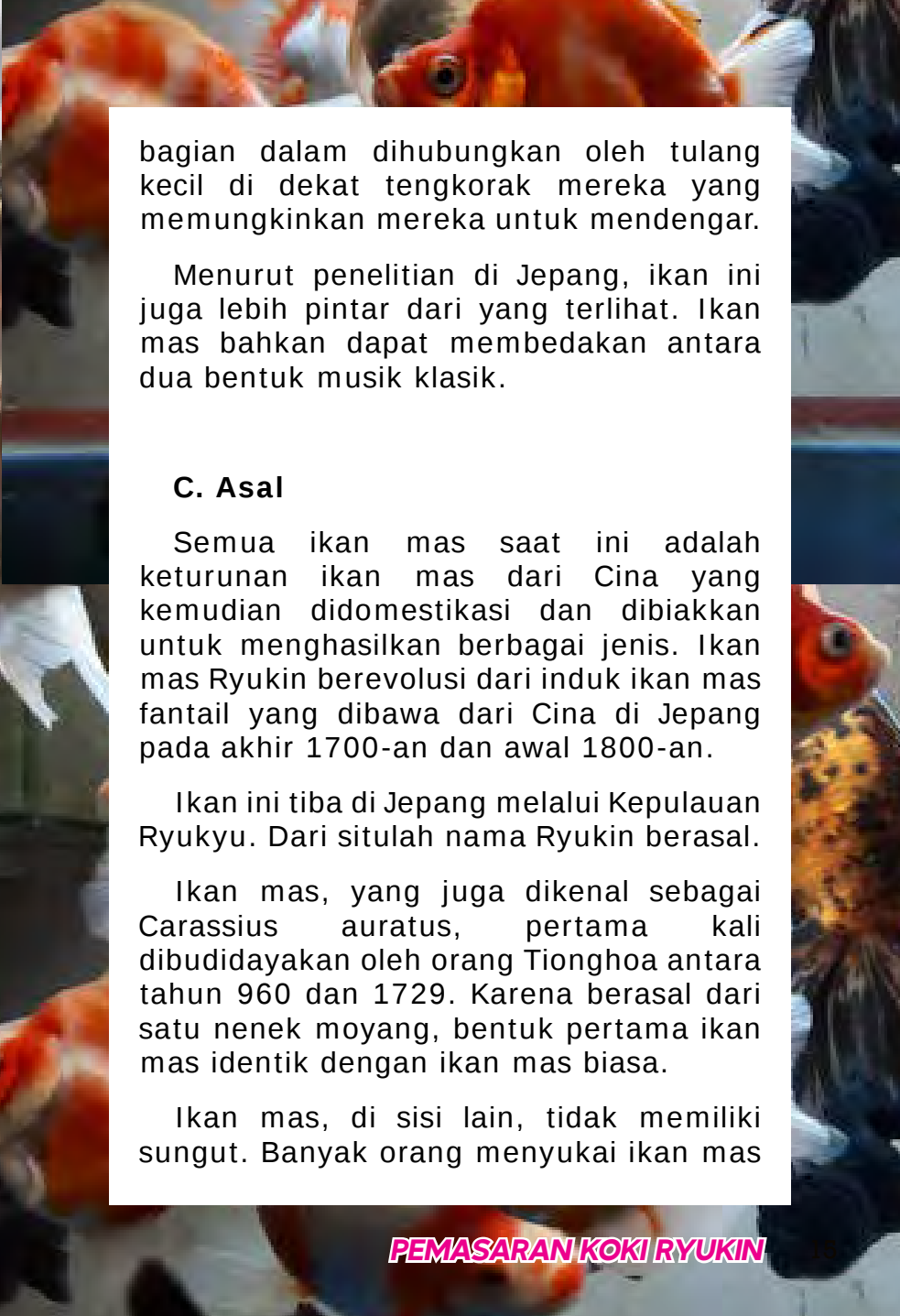
Ikan bisa menjadi alternatif bagi orang yang menginginkan hewan peliharaan di rumah tetapi tidak membutuhkan tingkat perawatan yang sama seperti kucing dan anjing.

Memelihara ikan juga baik untuk kesehatan. Menurut sebuah penelitian, memiliki akuarium di rumah dapat menjadi sumber relaksasi yang dapat membantu menenangkan pikiran dan sikap.

Berbagai jenis ikan dimanfaatkan sebagai ikan hias. Ikan hias air tawar mencapai sekitar 80% dari total, sementara ikan air payau dan laut menyumbang sisanya.

Ikan mas dianggap sebagai simbol keberuntungan dan kekayaan, dan hanya bisa dipelihara oleh bangsawan pada jaman dahulu.

Ikan ini dikenal memiliki mata yang besar dan pendengaran serta penciuman yang sangat baik. Kandung kemih dan telinga



bagian dalam dihubungkan oleh tulang kecil di dekat tengkorak mereka yang memungkinkan mereka untuk mendengar.

Menurut penelitian di Jepang, ikan ini juga lebih pintar dari yang terlihat. Ikan mas bahkan dapat membedakan antara dua bentuk musik klasik.

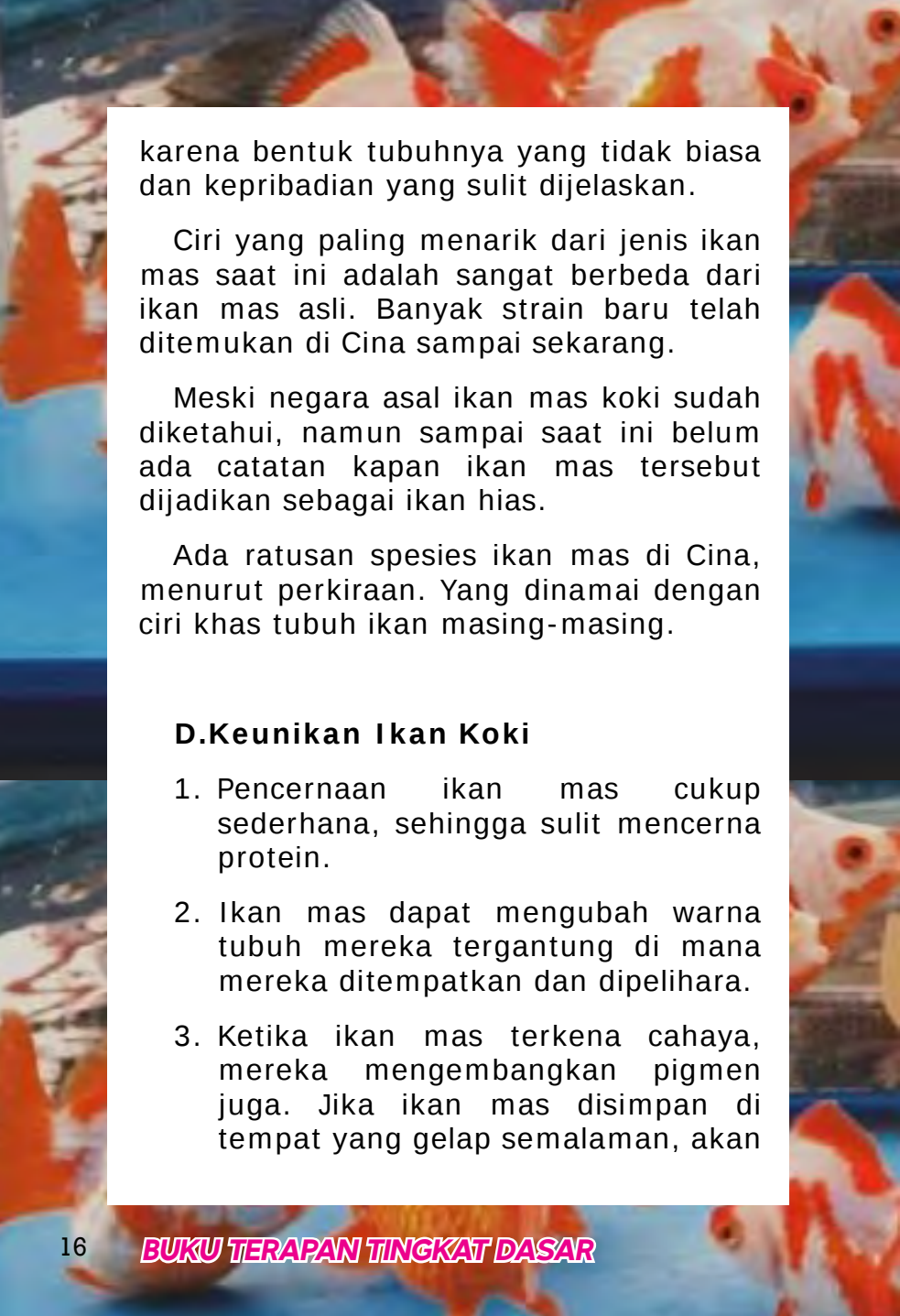
C. Asal

Semua ikan mas saat ini adalah keturunan ikan mas dari Cina yang kemudian didomestikasi dan dibiakkan untuk menghasilkan berbagai jenis. Ikan mas Ryukin berevolusi dari induk ikan mas fantail yang dibawa dari Cina di Jepang pada akhir 1700-an dan awal 1800-an.

Ikan ini tiba di Jepang melalui Kepulauan Ryukyu. Dari situlah nama Ryukin berasal.

Ikan mas, yang juga dikenal sebagai *Carassius auratus*, pertama kali dibudidayakan oleh orang Tionghoa antara tahun 960 dan 1729. Karena berasal dari satu nenek moyang, bentuk pertama ikan mas identik dengan ikan mas biasa.

Ikan mas, di sisi lain, tidak memiliki sungut. Banyak orang menyukai ikan mas



karena bentuk tubuhnya yang tidak biasa dan kepribadian yang sulit dijelaskan.

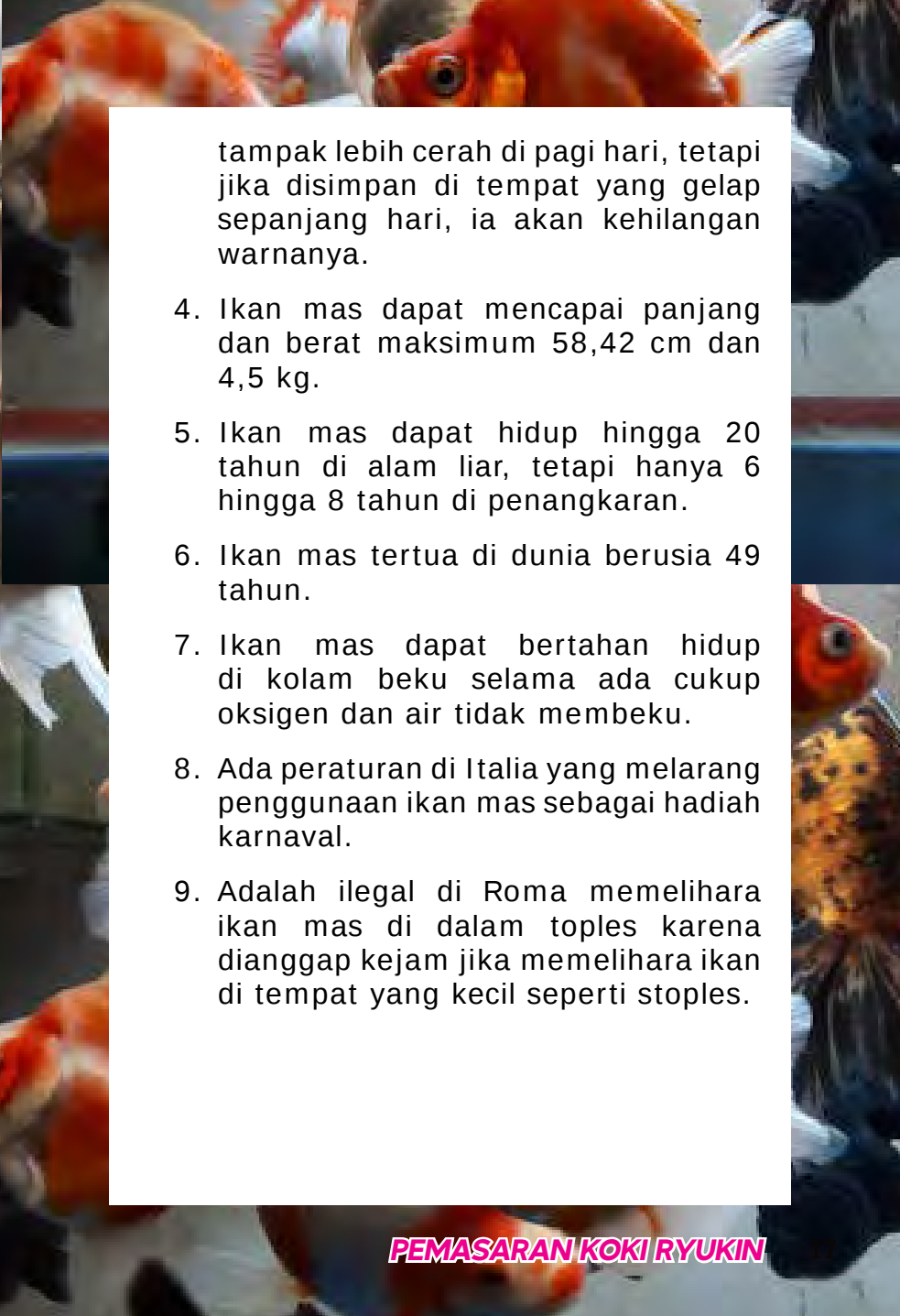
Ciri yang paling menarik dari jenis ikan mas saat ini adalah sangat berbeda dari ikan mas asli. Banyak strain baru telah ditemukan di Cina sampai sekarang.

Meski negara asal ikan mas koki sudah diketahui, namun sampai saat ini belum ada catatan kapan ikan mas tersebut dijadikan sebagai ikan hias.

Ada ratusan spesies ikan mas di Cina, menurut perkiraan. Yang dinamai dengan ciri khas tubuh ikan masing-masing.

D.Keunikan Ikan Koki

1. Pencernaan ikan mas cukup sederhana, sehingga sulit mencerna protein.
2. Ikan mas dapat mengubah warna tubuh mereka tergantung di mana mereka ditempatkan dan dipelihara.
3. Ketika ikan mas terkena cahaya, mereka mengembangkan pigmen juga. Jika ikan mas disimpan di tempat yang gelap semalaman, akan



tampak lebih cerah di pagi hari, tetapi jika disimpan di tempat yang gelap sepanjang hari, ia akan kehilangan warnanya.

4. Ikan mas dapat mencapai panjang dan berat maksimum 58,42 cm dan 4,5 kg.
5. Ikan mas dapat hidup hingga 20 tahun di alam liar, tetapi hanya 6 hingga 8 tahun di penangkaran.
6. Ikan mas tertua di dunia berusia 49 tahun.
7. Ikan mas dapat bertahan hidup di kolam beku selama ada cukup oksigen dan air tidak membeku.
8. Ada peraturan di Italia yang melarang penggunaan ikan mas sebagai hadiah karnaval.
9. Adalah ilegal di Roma memelihara ikan mas di dalam toples karena dianggap kejam jika memelihara ikan di tempat yang kecil seperti stoples.

E. Serba Serbi Ikan Mas Koki Ryukin

Ryukin adalah ikan mas pertama dan paling menarik. Harga rata-rata ikan mas Ryukin adalah Rp 10.000.

Ikan mas Ryukin adalah ikan mas Jepang yang terkenal dengan bentuknya yang menggemaskan seperti Koi. Dengan bahu dan sirip yang besar, ia memiliki tubuh yang pendek.

Fringetail, Japanese Ribbontail, Veiltail, dan Fantail adalah beberapa nama lain untuk ikan yang tidak biasa ini.

Ikan mas Ryukin Kepulauan Ryukyu adalah ikan mas yang populer di Jepang.

Ia memiliki punuk yang menonjol di bagian belakang kepalanya yang mengangkat sirip punggung, membuatnya terlihat seperti ikan mas ekor kipas.

Sirip ekor panjang dapat memiliki tiga atau empat lobus, dengan tiga lobus Ryukin memiliki 'ekor kelopak bunga sakura', seperti nama Jepang.

Ada jenis ikan mas Ryukin lainnya, antara lain yamagata Kingyo, Sabao, dan Tamasaba, yang semuanya hanya memiliki satu sirip ekor dan tersedia dalam berbagai



warna, antara lain merah tua, merah putih, biru, putih, belacu, dan lain-lain. .

Ikan mas Ryukin dapat dipelihara di kolam luar ruangan atau dimasukkan ke dalam akuarium ikan mas dengan ikan mas lainnya tanpa perlu perawatan khusus.

F. Merawat Ikan Mas Ryukin

Ikan mas Ryukin adalah ikan mas kecil dengan penampilan yang aneh. Ikan ini tidak ramping seperti ikan mas biasa, tetapi banyak orang menyukai ikan mas dengan penampilan yang lebih khas.

Ryukin lebih suka mempelajari lingkungannya karena mereka adalah ikan yang aktif dan lincah.

Hal yang perlu diketahui tentang ikan ini adalah mereka memiliki lebih banyak masalah kesehatan jika dibandingkan dengan ikan lainnya.

Jadi jangan heran jika kita menghadapi satu atau dua masalah.

G. Ciri-ciri Ikan Mas Koki Ryukin

Ikan mas Ryukin menyerupai ekor kipas, tetapi memiliki punuk menonjol yang dimulai di bagian belakang kepalanya.

Ryukin biasa memiliki sirip ekor terbelah yang sangat panjang dan mengalir, mirip dengan ekor kipas, tetapi berbagai varian bisa hampir dua kali lebih panjang dari tubuhnya.

“punuk belakang” mengacu pada punggung tinggi Ryukin, yang memiliki penampilan pendek dan gemuk tetapi strukturnya sangat dalam. Spesimen Ryukin terbaik memiliki punuk punggung yang kuat, namun beberapa ikan memiliki punuk yang kurang jelas.

H. Warna Variasi Koki Ryukin

Ikan Ryukin yang dulunya hanya tersedia dalam warna merah, kini hadir dalam berbagai warna. Biru, hitam, putih, coklat, belacu, dan percampuran warna sekaligus. Ryukin biasa memiliki ekor pendek, tetapi ada juga Ryukin berekor panjang yang dikenal sebagai Ryukin fringe-tail atau ribbon-tail.



I. Ukuran Koki Ryukin

Ikan mas Ryukin normal bisa tumbuh hingga panjangnya sekitar 15 cm. Mereka dapat tumbuh secara signifikan lebih besar.

Beberapa pemilik mengklaim bahwa Ryukin mereka dapat tumbuh hingga panjang 25 cm jika disimpan di kolam atau akuarium yang besar dan dikelola dengan baik.

J. Harapan Hidup Koki Ryukin

Ikan mas hidup lebih lama dari yang diyakini kebanyakan orang. Ikan Ryukin dapat hidup setidaknya 10 hingga 15 tahun jika dirawat dengan baik, namun tidak pernah ada laporan tentang mereka yang hidup hingga 20 tahun.

K. Koki Ryukin Sebagai Peliharaan

Ryukin adalah salah satu ras ikan mas yang paling tangguh, membuatnya sangat mudah dirawat. Karena bentuknya, ikan ini lebih rentan terhadap masalah kantung renang, jadi berhati-hatilah saat memberi mereka makan.

L. Perawatan Koki Ryukin

Ryukin memiliki beberapa persyaratan khusus di luar persyaratan perawatan khas ikan mas. Tetapi seperti yang disebutkan di atas bahwa kita harus berhati-hati saat memberi makan Ryukin.

Karena mereka rentan terhadap penyakit kantung renang. Beberapa ahli juga percaya menjaga kadar nitrat di bawah 20 ppm dapat membantu menghindari masalah kantung renang.

M. Makanan Koki Ryukin

Gangguan kandung kemih mempengaruhi semua ikan mas, dan beberapa di antaranya disebabkan atau diperburuk oleh makanan.

Ikan mas dapat kehilangan kapasitasnya untuk mengontrol kantung renangnya jika mereka menghirup terlalu banyak udara saat makan, memakan jenis makanan yang salah dan menjadi sembelit, atau makanan berfermentasi di ususnya. Akibatnya, mereka akan mengapung atau berenang terbalik.



Karena struktur tubuh mereka yang khas dengan punuk besar, Ryukin lebih cenderung memiliki masalah kantung renang daripada ikan mas biasa. Hal ini dapat dihindari dengan memperhatikan jenis makanan, dosis pemberian, dan frekuensi pemberian makan.

Memberi makan Ryukin dengan pelet mengambang tidak dianjurkan karena ikan dapat mengambil terlalu banyak udara dari permukaan saat makan.

Jika ingin memberikan pelet tenggelam, rendam terlebih dahulu agar pakan tidak berkembang di sistem pencernaan ikan dan menyebabkan penyumbatan dan/atau sembelit.

Kita juga harus memberi makan Ryukin dalam jumlah sedikit beberapa kali sehari daripada satu kali makan besar.

Seperti ikan mas lainnya, beri makan Ryukin dengan makanan yang bervariasi dan seimbang.

Mereka dapat makan berbagai makanan nabati dan hewani selain makanan ikan mas komersial karena mereka adalah omnivora.

N. Setup Akuarium Koki Ryukin

Akuarium yang dirancang dengan baik akan menjaga Ryukin tetap sehat sekaligus memberikan stimulasi mental dan fisik yang sesuai.

Ukuran dan Bentuk Akuarium

Meskipun Ryukin bukan ikan mas terbesar, mereka dapat tumbuh sepanjang 15 hingga 25 cm dan membutuhkan banyak ruang untuk berenang.

Untuk satu Ryukin, mulailah dengan tangki yang menampung 75 hingga 100 liter, lalu tambahkan 40 liter untuk setiap ikan baru di tangki yang sama.

Untuk menampung lima Ryukin, misalnya, kita memerlukan akuarium dengan kapasitas setidaknya 200 hingga 250 galon.

Ingatlah bahwa ini adalah ukuran minimal yang dibutuhkan. Jika memiliki anggaran, lebih baik membuat yang lebih besar. Selanjutnya, kita dapat menambahkan lebih banyak ikan di masa



mendatang tanpa perlu memodifikasi akuarium.

Direkomendasikan akuarium dengan bentuk kubus memanjang. Karena luas permukaan yang lebih besar, ikan akan memiliki cukup ruang horizontal untuk berenang dan airnya akan lebih teroksigenasi.

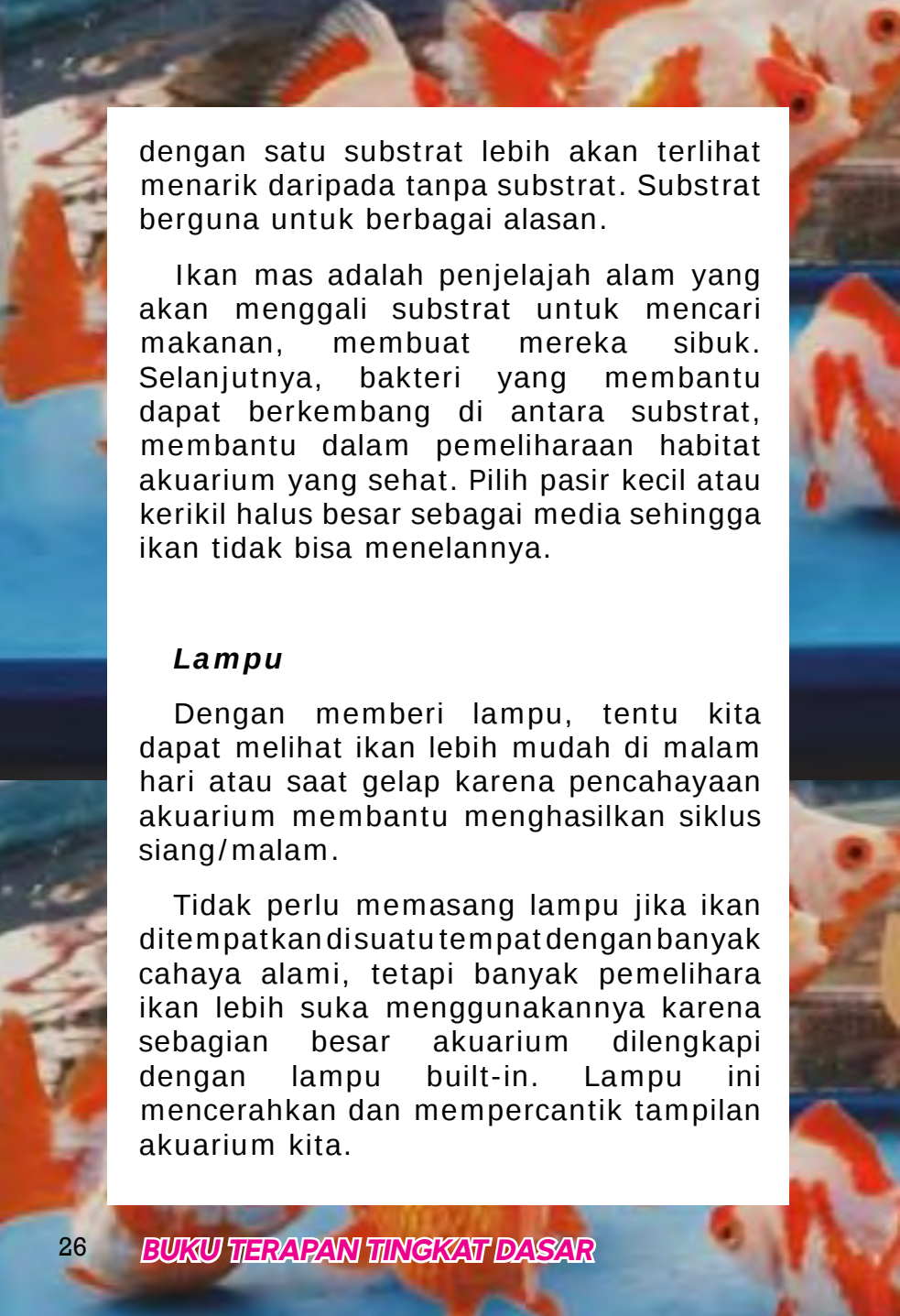
Filter

Karena ikan mas menghasilkan banyak limbah dalam kaitannya dengan ukurannya, sistem penyaringan akuarium diperlukan. Dalam hal filter air, setiap pemelihara ikan memiliki seleranya masing-masing, jadi temukan yang cocok. Penyaringan dengan organisme biologis disarankan.

Pastikan filter yang dibeli dapat mengatur volume air di akuarium dan ingat bahwa lebih baik memiliki filter yang sentuhannya kuat daripada yang tidak.

Substrat

Meskipun substrat tidak diperlukan untuk ikan Ryukin, seringkali akuarium



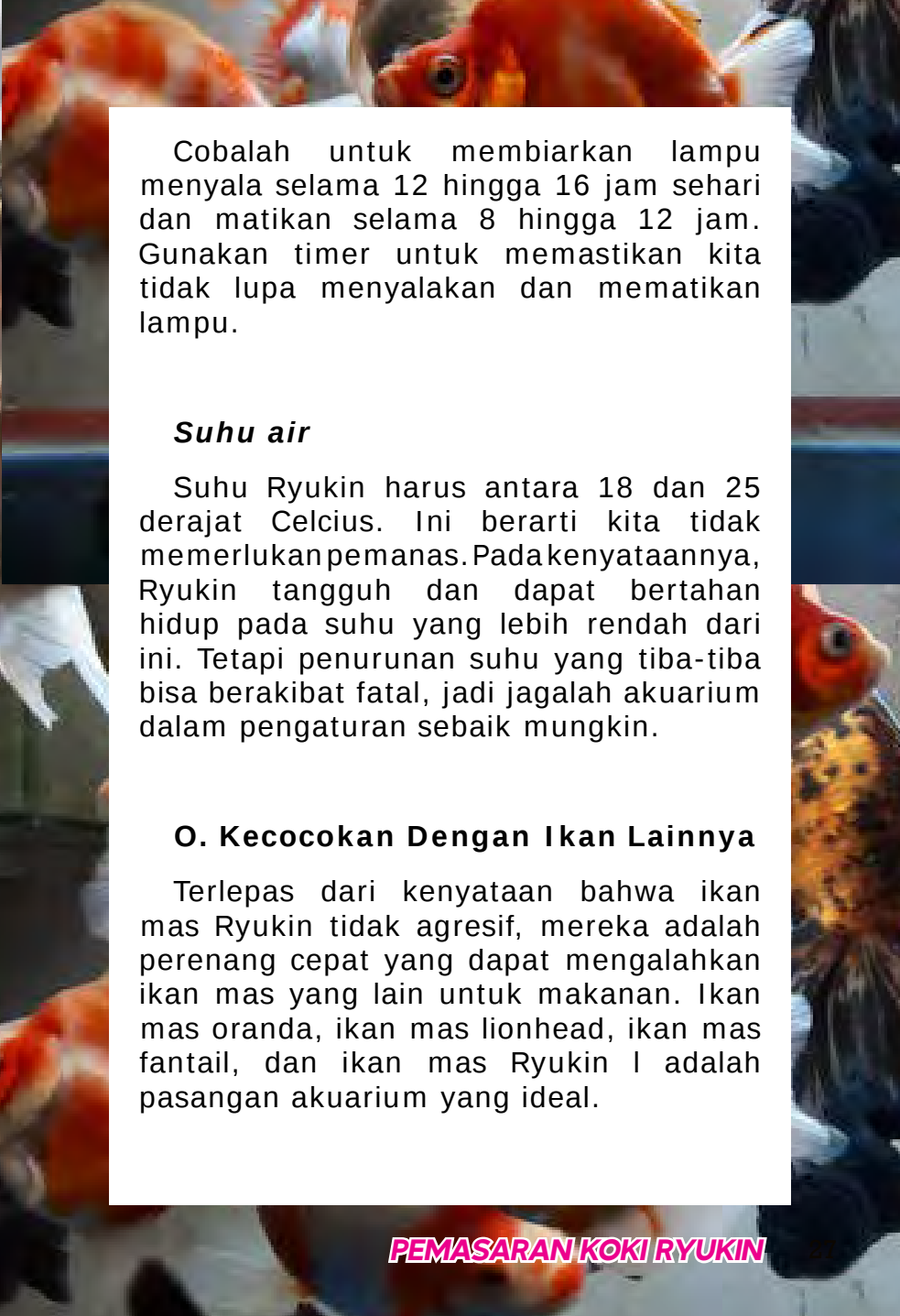
dengan satu substrat lebih akan terlihat menarik daripada tanpa substrat. Substrat berguna untuk berbagai alasan.

Ikan mas adalah penjelajah alam yang akan menggali substrat untuk mencari makanan, membuat mereka sibuk. Selanjutnya, bakteri yang membantu dapat berkembang di antara substrat, membantu dalam pemeliharaan habitat akuarium yang sehat. Pilih pasir kecil atau kerikil halus besar sebagai media sehingga ikan tidak bisa menelannya.

Lampu

Dengan memberi lampu, tentu kita dapat melihat ikan lebih mudah di malam hari atau saat gelap karena pencahayaan akuarium membantu menghasilkan siklus siang/malam.

Tidak perlu memasang lampu jika ikan ditempatkandisuatutempatdenganbanyak cahaya alami, tetapi banyak pemelihara ikan lebih suka menggunakannya karena sebagian besar akuarium dilengkapi dengan lampu built-in. Lampu ini mencerahkan dan mempercantik tampilan akuarium kita.



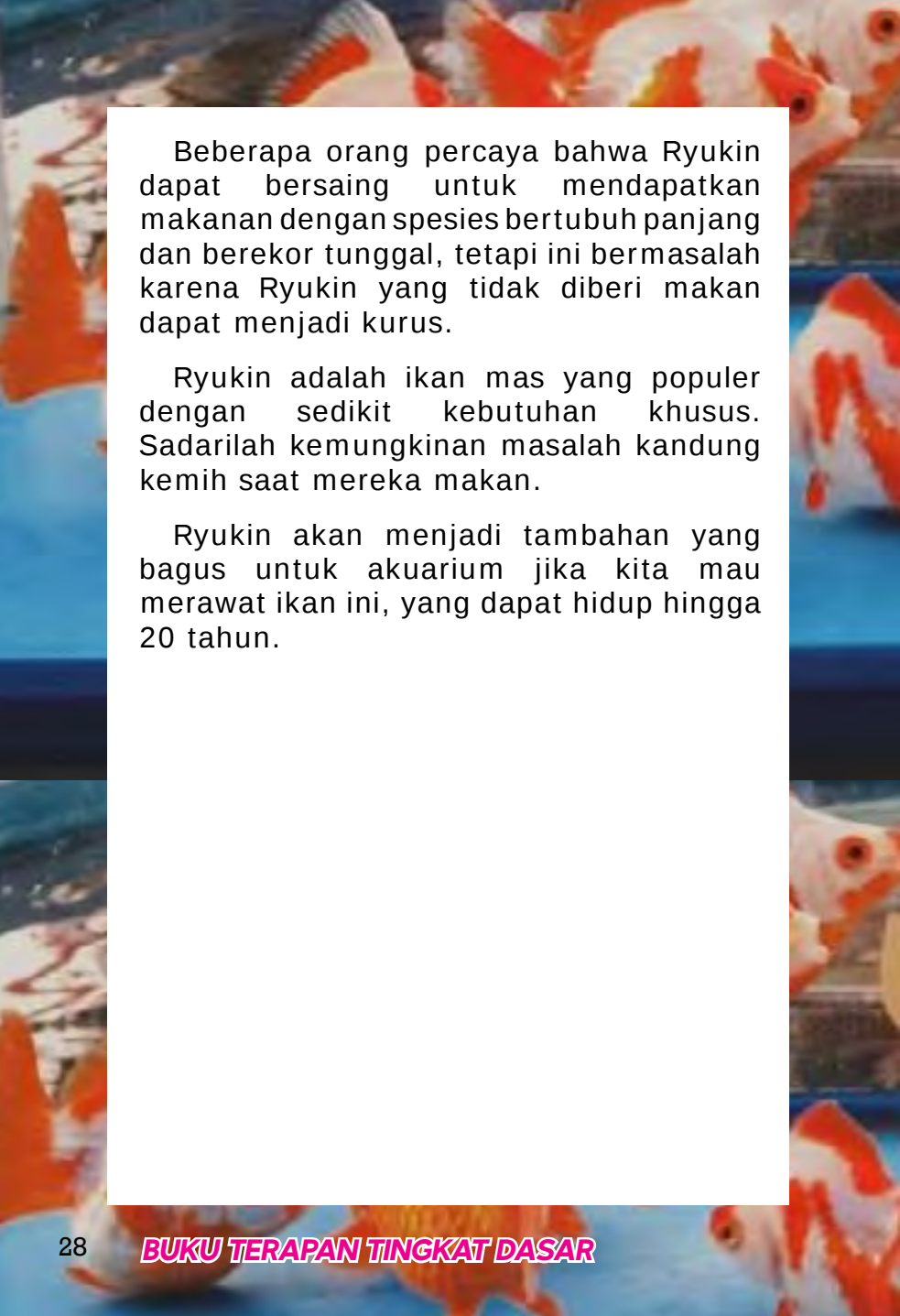
Cobalah untuk membiarkan lampu menyala selama 12 hingga 16 jam sehari dan matikan selama 8 hingga 12 jam. Gunakan timer untuk memastikan kita tidak lupa menyalakan dan mematikan lampu.

Suhu air

Suhu Ryukin harus antara 18 dan 25 derajat Celcius. Ini berarti kita tidak memerlukan pemanas. Pada kenyataannya, Ryukin tangguh dan dapat bertahan hidup pada suhu yang lebih rendah dari ini. Tetapi penurunan suhu yang tiba-tiba bisa berakibat fatal, jadi jagalah akuarium dalam pengaturan sebaik mungkin.

O. Kecocokan Dengan Ikan Lainnya

Terlepas dari kenyataan bahwa ikan mas Ryukin tidak agresif, mereka adalah perenang cepat yang dapat mengalahkan ikan mas yang lain untuk makanan. Ikan mas oranda, ikan mas lionhead, ikan mas fantail, dan ikan mas Ryukin I adalah pasangan akuarium yang ideal.



Beberapa orang percaya bahwa Ryukin dapat bersaing untuk mendapatkan makanan dengan spesies bertubuh panjang dan berekor tunggal, tetapi ini bermasalah karena Ryukin yang tidak diberi makan dapat menjadi kurus.

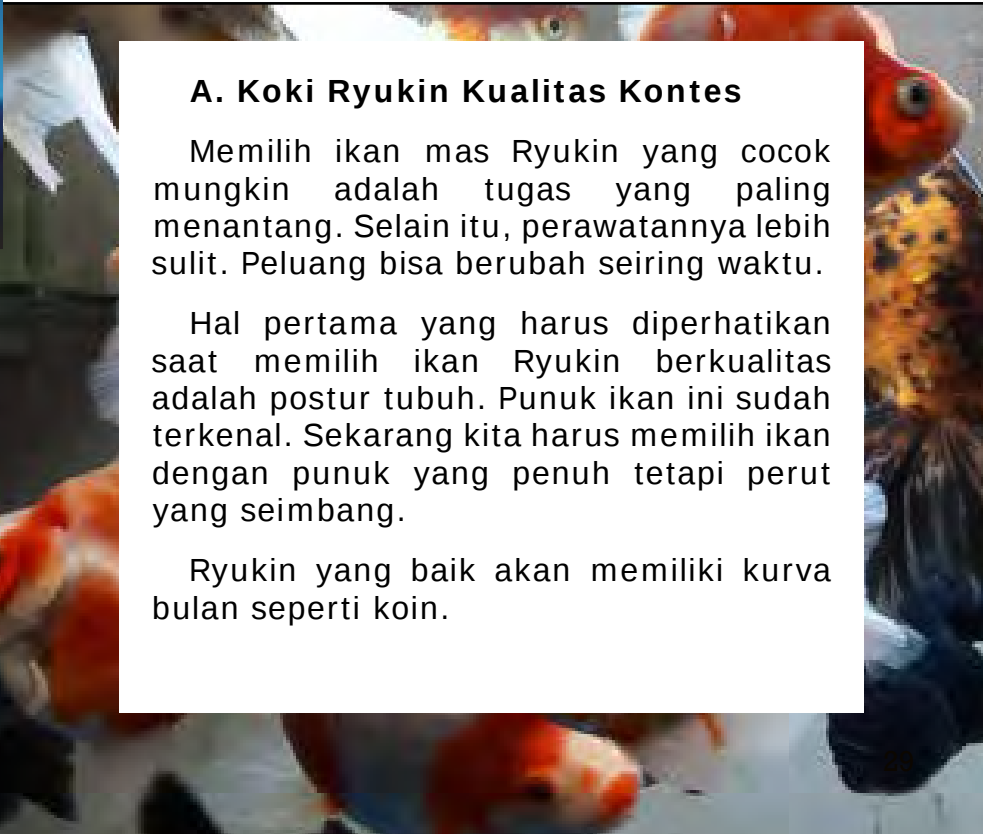
Ryukin adalah ikan mas yang populer dengan sedikit kebutuhan khusus. Sadarilah kemungkinan masalah kandung kemih saat mereka makan.

Ryukin akan menjadi tambahan yang bagus untuk akuarium jika kita mau merawat ikan ini, yang dapat hidup hingga 20 tahun.



BAB: 3

KUALITAS KONTES ***Koki RYUKIN***

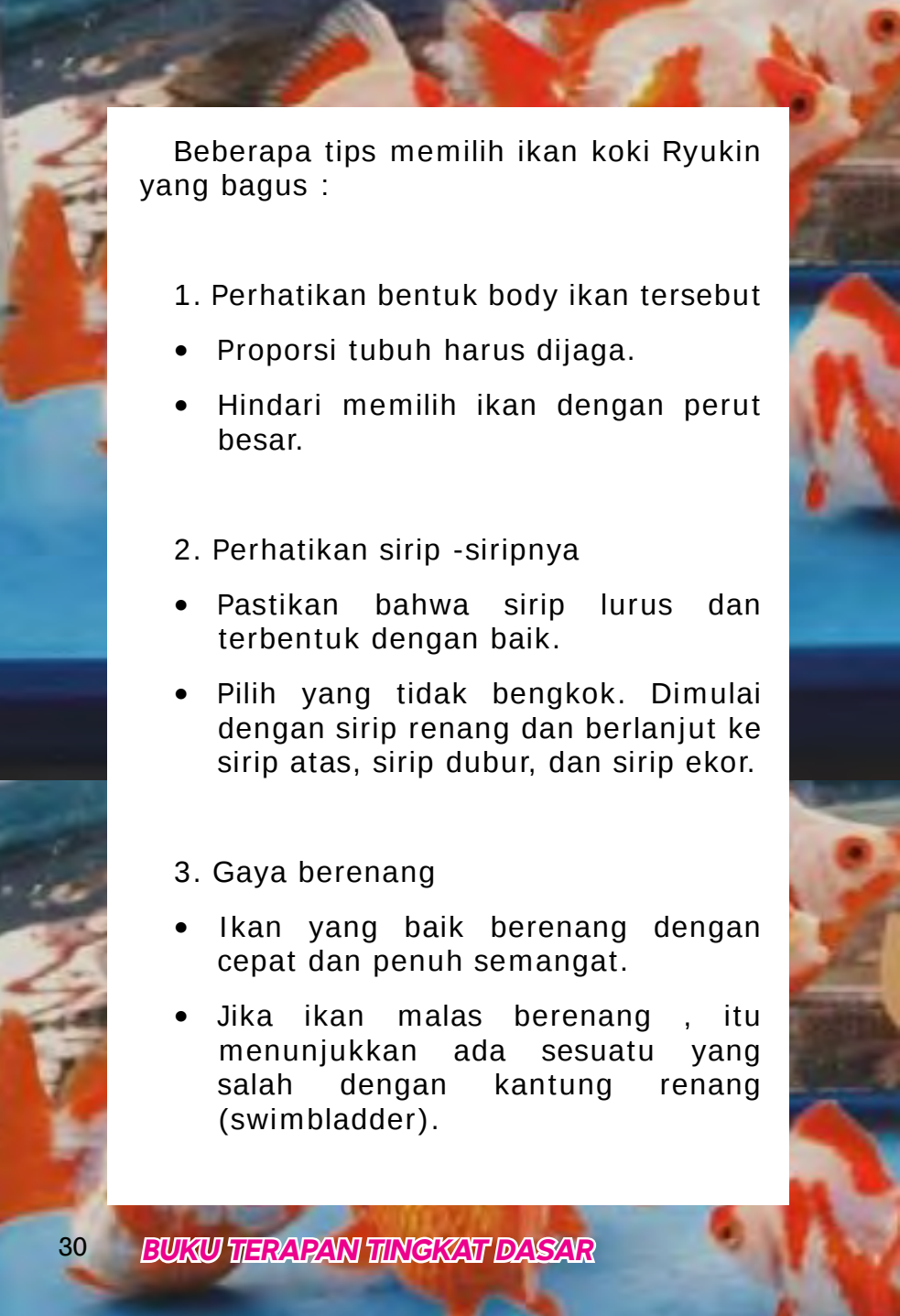


A. Koki Ryukin Kualitas Kontes

Memilih ikan mas Ryukin yang cocok mungkin adalah tugas yang paling menantang. Selain itu, perawatannya lebih sulit. Peluang bisa berubah seiring waktu.

Hal pertama yang harus diperhatikan saat memilih ikan Ryukin berkualitas adalah postur tubuh. Punuk ikan ini sudah terkenal. Sekarang kita harus memilih ikan dengan punuk yang penuh tetapi perut yang seimbang.

Ryukin yang baik akan memiliki kurva bulan seperti koin.



Beberapa tips memilih ikan koki Ryukin yang bagus :

1. Perhatikan bentuk body ikan tersebut

- Proporsi tubuh harus dijaga.
- Hindari memilih ikan dengan perut besar.

2. Perhatikan sirip -siripnya

- Pastikan bahwa sirip lurus dan terbentuk dengan baik.
- Pilih yang tidak bengkok. Dimulai dengan sirip renang dan berlanjut ke sirip atas, sirip dubur, dan sirip ekor.

3. Gaya berenang

- Ikan yang baik berenang dengan cepat dan penuh semangat.
- Jika ikan malas berenang , itu menunjukkan ada sesuatu yang salah dengan kantung renang (swimbladder).

4. Warna

Meskipun ronanya dapat ditingkatkan dengan obat-obatan dan makanan, akan sangat baik jika kita bisa membelinya dalam keadaan yang layak sejak awal.

B. Cara Mengawinkan Ryukin

Untuk mengawinkan indukan ikan, tempatkan di akuarium dengan tanaman eceng gondok.

Tanaman eceng gondok ini dapat berfungsi sebagai rumah telur yang telah dibuahi serta memberikan kenyamanan saat ikan mas kawin.

Dengan cara yang sama seperti ikan lain berkembang biak, satu ikan mas jantan dapat membuahi dua ikan mas betina. Ikan mas betina dapat memulai proses kawin dengan mengejar mereka.

Ikan mas jantan kemudian akan membuahi telur yang dikeluarkan oleh ikan mas betina, suatu proses yang dikenal sebagai pembuahan eksternal pada ikan ini.

C. Cara Merawat Anak Ryukin

Dalam waktu dua sampai empat hari, telur ikan yang telah dibuahi akan menetas menjadi larva.

Jika ada telur yang tidak menetas, kita harus membuangnya agar tidak membusuk dan menurunkan kualitas air. Karena populasi ikan akuarium semakin bertambah.

Sebaiknya menggunakan aerator agar jumlah oksigen yang tersedia memenuhi kebutuhan populasi ikan.

Larva ikan yang telah menetas memiliki bercak kuning di sekitar perutnya yang menyerupai kuning telur.

Ini adalah makanan yang akan bertahan sekitar 4 hari untuk memenuhi kebutuhan nutrisi.

Kita bisa memberinya kuning telur mendidih saat pembalutnya sudah habis. Sediakan makanan yang cukup dan pertahankan kualitas air untuk memastikan tidak ada ikan yang mati.

D. Cara Merawat Ryukin Dewasa

Ikan mas membutuhkan gelembung udara, oleh karena itu pompa udara harus ada di akuarium (menghasilkan gelembung udara di akuarium).

Saat menggunakan berbagai dekorasi atau alas akuarium (batu atau pasir), cuci bersih sebelum digunakan agar air tidak menjadi keruh.

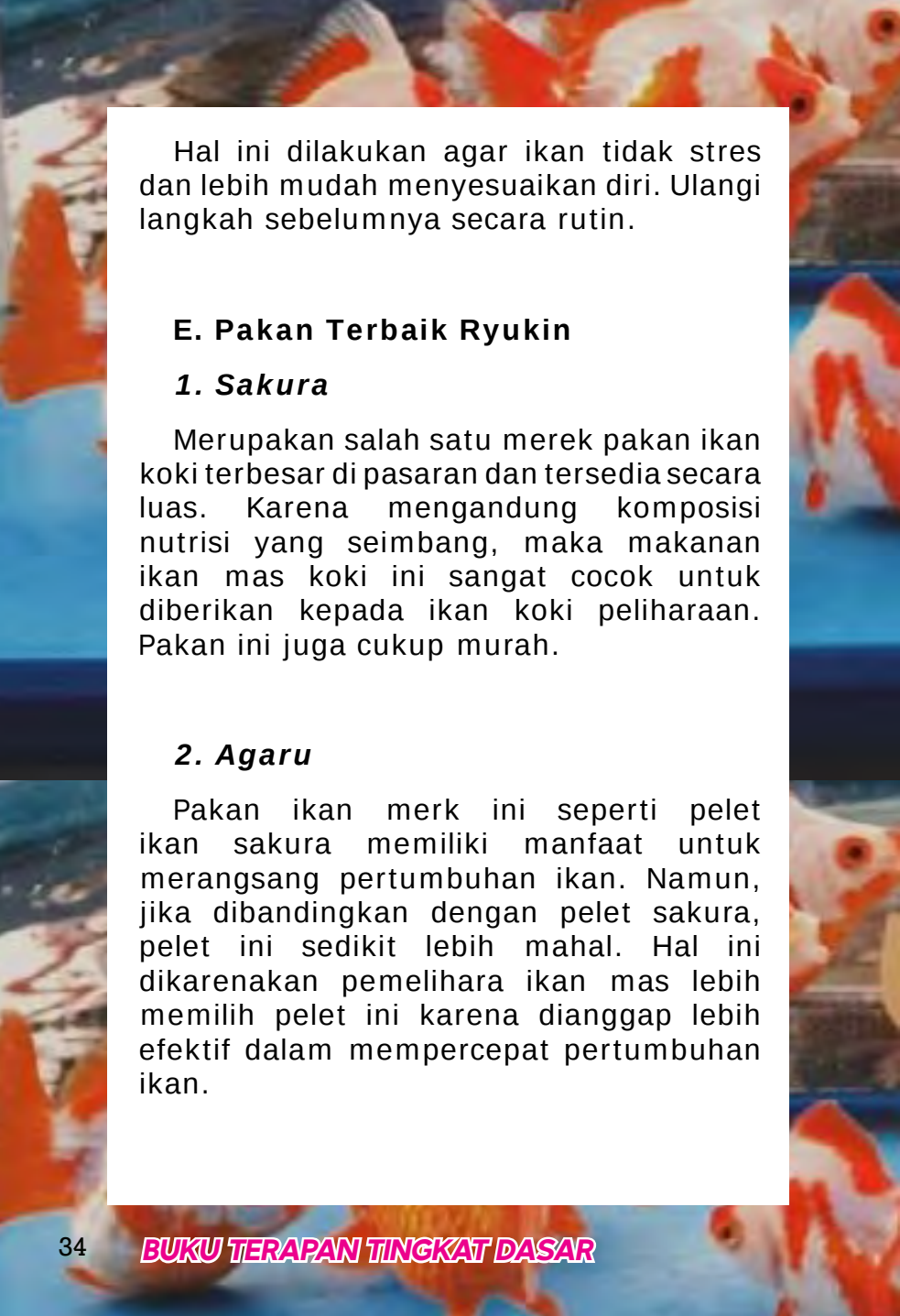
Kemudian, tergantung pada jumlah ikan yang kita miliki, beri makan hanya sekali sehari dan dalam jumlah kecil untuk membuat ikan lebih agresif.

Tergantung pada berapa lama air bisa bertahan, tiriskan air akuarium sebulan sekali.

Sebelum menguras akuarium dan mengeluarkan air, ambil sekitar satu kendi air di akuarium. Ikan mas kemudian harus diambil dengan jaring, bukan dengan tangan.

Tempatkan ikan yang sudah diambil ke dalam toples, lalu bersihkan akuarium dengan spons atau sikat pembersih.

Isi akuarium dengan air yang masih ada di gayung setelah selesai.



Hal ini dilakukan agar ikan tidak stres dan lebih mudah menyesuaikan diri. Ulangi langkah sebelumnya secara rutin.

E. Pakan Terbaik Ryukin

1. Sakura

Merupakan salah satu merek pakan ikan koki terbesar di pasaran dan tersedia secara luas. Karena mengandung komposisi nutrisi yang seimbang, maka makanan ikan mas koki ini sangat cocok untuk diberikan kepada ikan koki peliharaan. Pakan ini juga cukup murah.

2. Agar

Pakan ikan merk ini seperti pelet ikan sakura memiliki manfaat untuk merangsang pertumbuhan ikan. Namun, jika dibandingkan dengan pelet sakura, pelet ini sedikit lebih mahal. Hal ini dikarenakan pemelihara ikan mas lebih memilih pelet ini karena dianggap lebih efektif dalam mempercepat pertumbuhan ikan.

3. Hikari Lionhead

Jenis pelet ikan ini berbeda dari jenis pakan ikan lainnya dalam beberapa hal. Hal ini disebabkan oleh harga pelet ikan Hikari Lionhead yang jauh lebih mahal.

Makanan ikan ini tidak hanya membantu ikan tumbuh lebih cepat, tetapi juga membantu menumbuhkan ukuran benjolan ikan mas.

4. Cacing Sutra

Pakan ikan alami ini sering tersedia di pasaran dan juga jauh lebih murah daripada pakan pelet.

Cacing sutra banyak digunakan sebagai pakan ikan mas karena dapat mempercantik warna ikan.

5. Kutu Air

Pakan kesukaan ikan koki alami yang selanjutnya yaitu kutu air. Biasanya jenis pakan ini dikhususkan untuk ikan koki anakan.

6. Cacing Darah

Cacing sutra, seperti jenis makanan ikan mas lainnya, berguna untuk meningkatkan pertumbuhan ikan mas. Hal ini disebabkan kandungan lemak dan protein cacing darah yang tinggi.

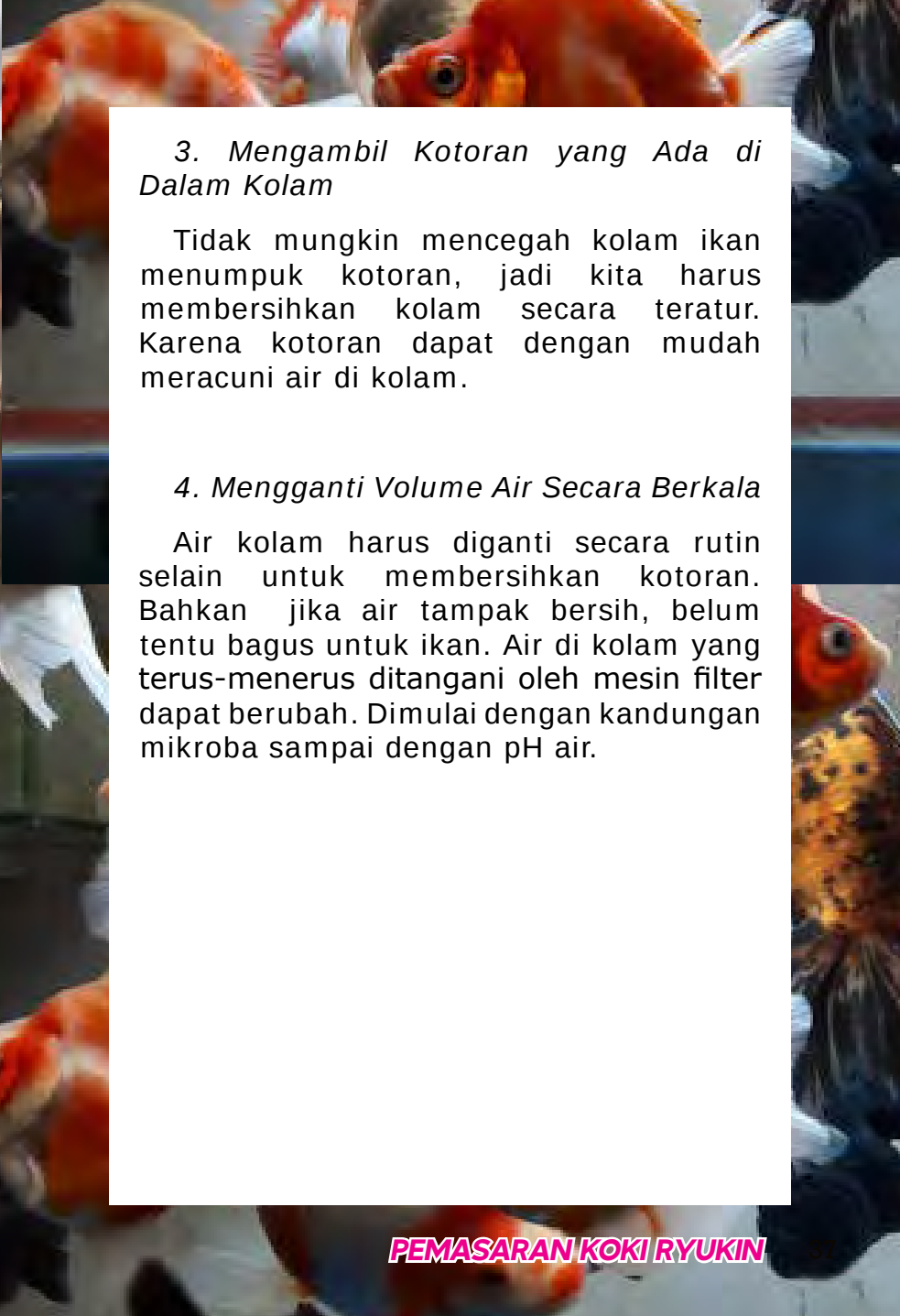
F. Perawatan Kolam Ryukin

1. Memasang Filter dengan Menyesuaikan Kondisi Kolam

Kolam ikan yang tidak memiliki filter air akan cepat menjadi kotor. Pemasangan filter harus disesuaikan dengan kebutuhan kolam. Sebelum menggunakannya, baca instruksinya.

2. Memberikan Makan Secukupnya

Memberi terlalu banyak makanan dapat menyebabkan sisa makanan yang berbahaya. Selanjutnya, sisa makanan dapat menumpuk di dasar kolam, menurunkan kualitas air dari waktu ke waktu.



3. Mengambil Kotoran yang Ada di Dalam Kolam

Tidak mungkin mencegah kolam ikan menumpuk kotoran, jadi kita harus membersihkan kolam secara teratur. Karena kotoran dapat dengan mudah meracuni air di kolam.

4. Mengganti Volume Air Secara Berkala

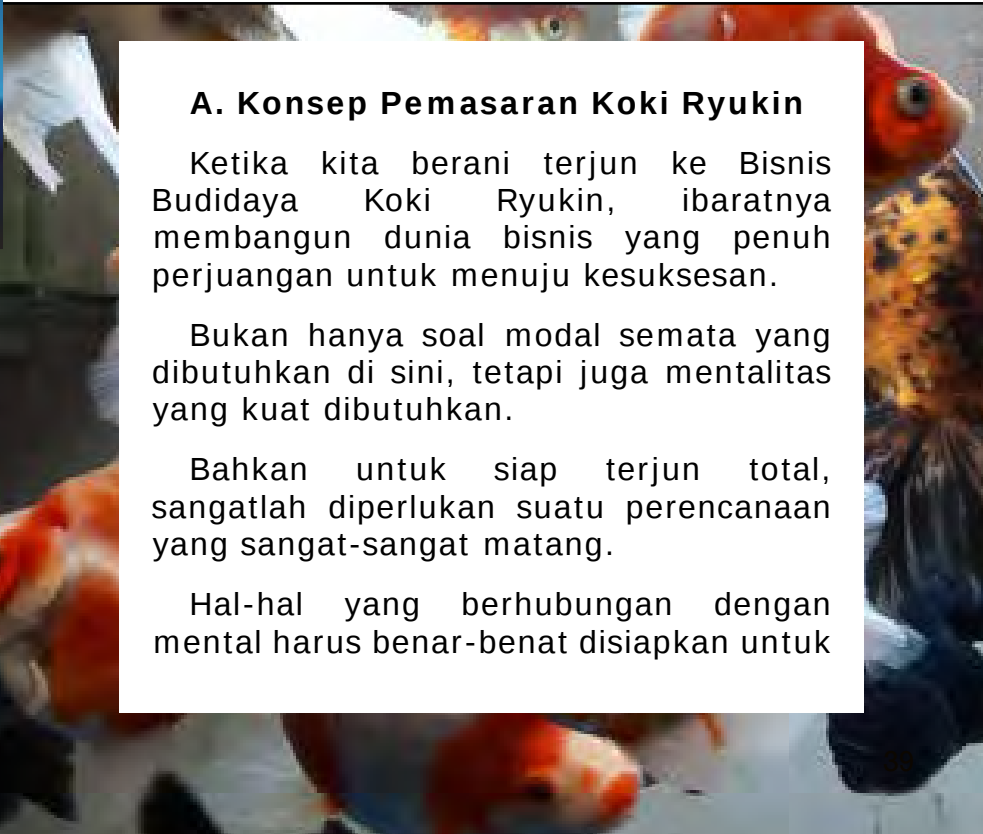
Air kolam harus diganti secara rutin selain untuk membersihkan kotoran. Bahkan jika air tampak bersih, belum tentu bagus untuk ikan. Air di kolam yang terus-menerus ditangani oleh mesin filter dapat berubah. Dimulai dengan kandungan mikroba sampai dengan pH air.





BAB: 4

Cara Pemasaran KOKI RYUKIN



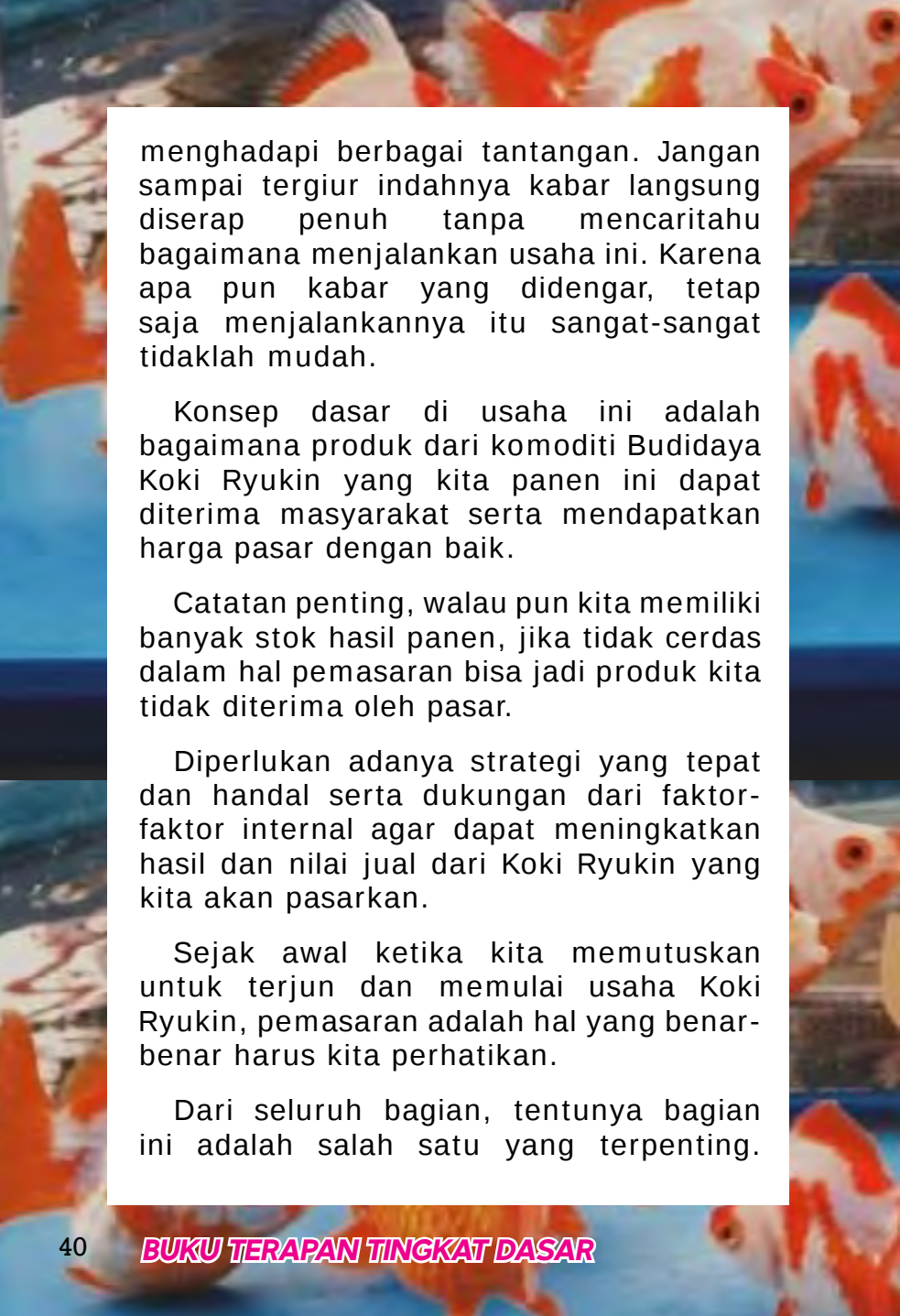
A. Konsep Pemasaran Koki Ryukin

Ketika kita berani terjun ke Bisnis Budidaya Koki Ryukin, 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.

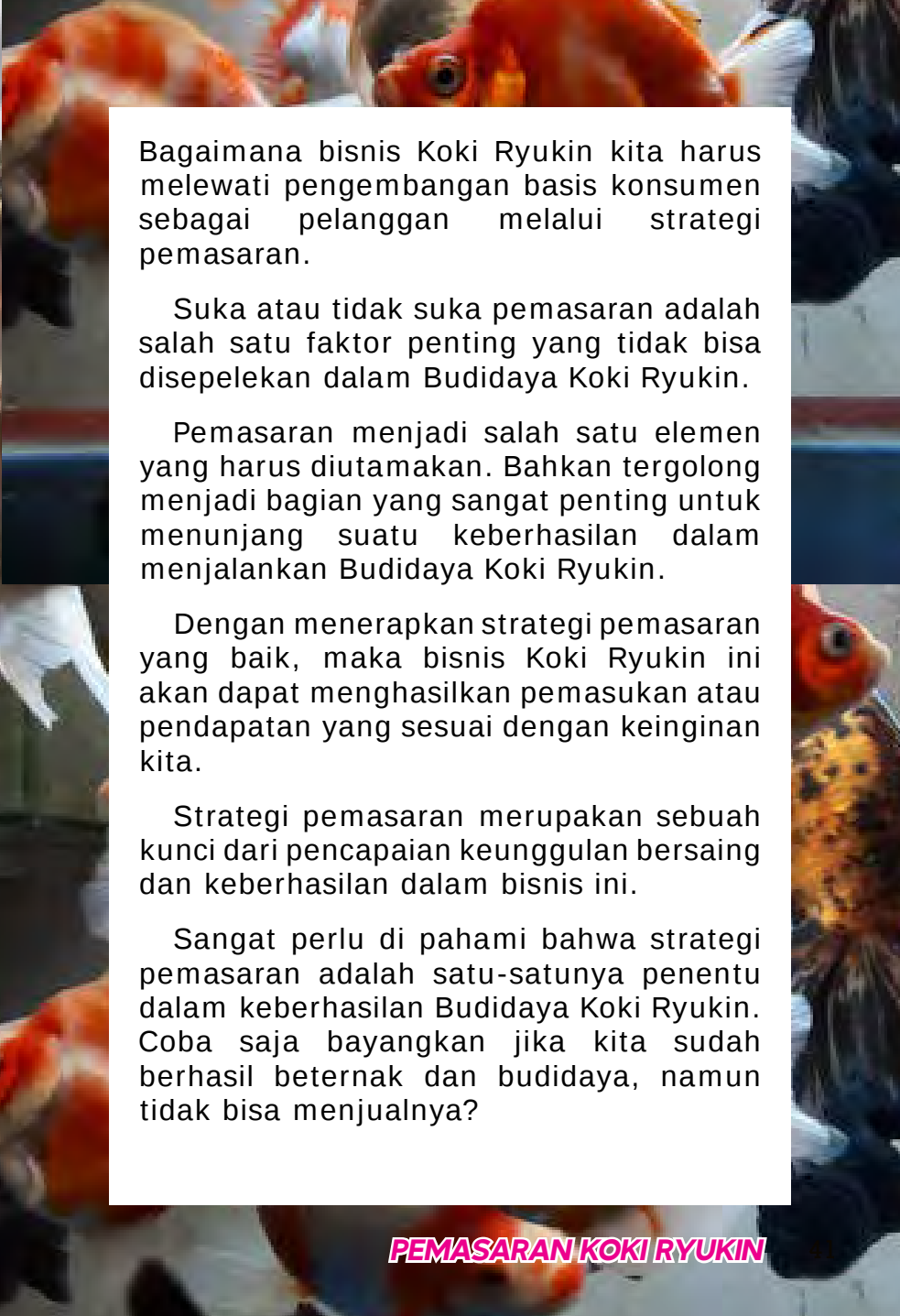
Konsep dasar di usaha ini adalah bagaimana produk dari komoditi Budidaya Koki Ryukin yang kita panen ini dapat diterima masyarakat serta mendapatkan harga pasar dengan baik.

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 Koki Ryukin yang kita akan pasarkan.

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

Dari seluruh bagian, tentunya bagian ini adalah salah satu yang terpenting.



Bagaimana bisnis Koki Ryukin 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 Koki Ryukin.

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

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik, maka bisnis Koki Ryukin 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 Koki Ryukin. Coba saja bayangkan jika kita sudah berhasil beternak dan budidaya, namun tidak bisa menjualnya?

PEMASARAN KOKI RYUKIN

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 Koki Ryukin 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 Koki Ryukin yang bisa kita lakukan:

1. Penjualan Secara Langsung

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

Bisa dikatakan kalau pemasarannya 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

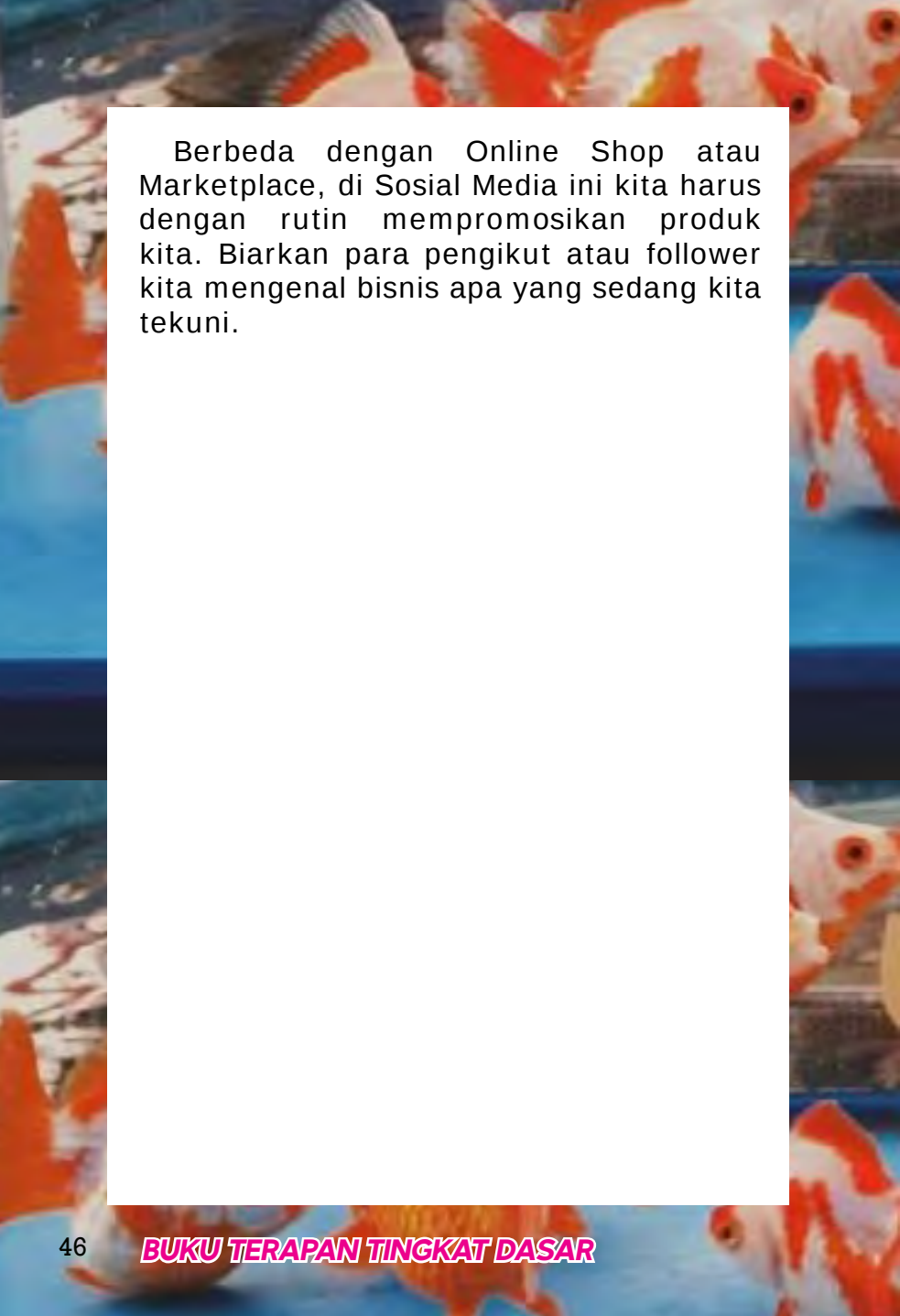
Sudah bukan rahasia lagi kalau di era seperti sekarang ini, marketplace menjadi pilihan banyak orang. Baik itu orang-orang yang datang untuk menjual produk mereka atau pun sebaliknya.

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. Samed 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: 5

PERMODALAN USAHA ***Pemasaran Koki Ryukin***

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.

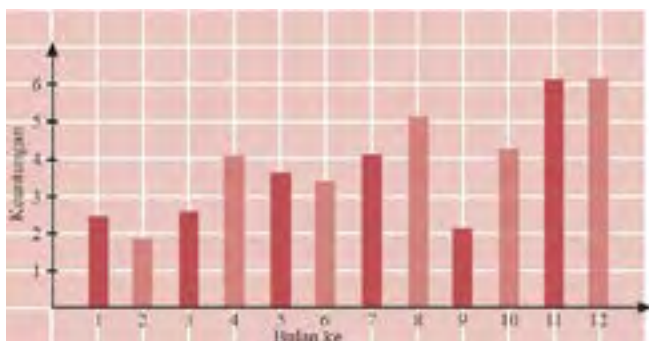
Contoh : tanah, bangunan, mesin, peralatan, latihan personil, biaya perencanaan, membeli lisensi (minta hak patent), mengurus ijin-ijin, membiayai

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 melkan Hiashi 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.

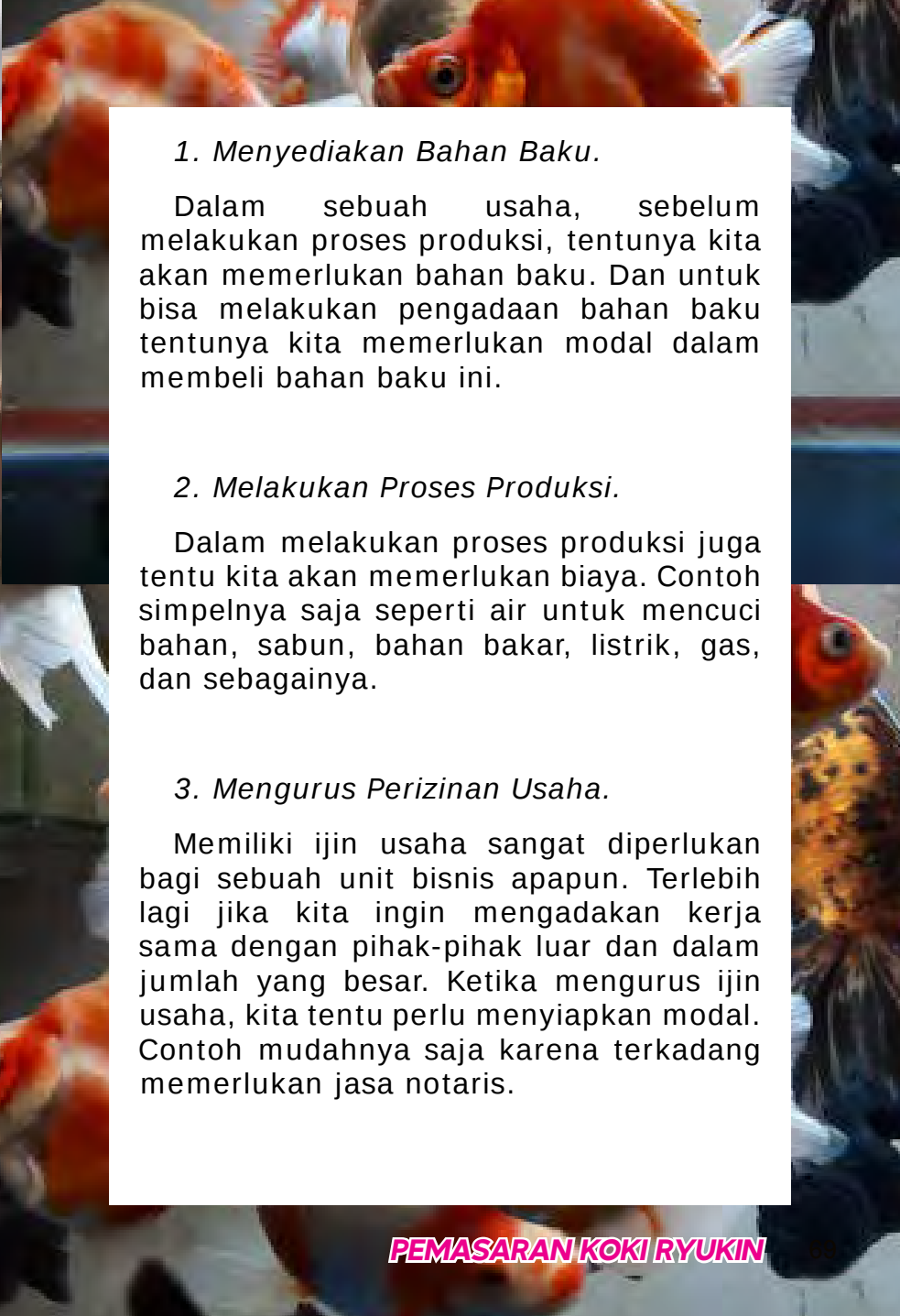
Sementara itu, modal ekuitas selanjutnya digunakan untuk mendanai ekspansi bisnis. Adapun modal utang adalah uang pinjaman.

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.

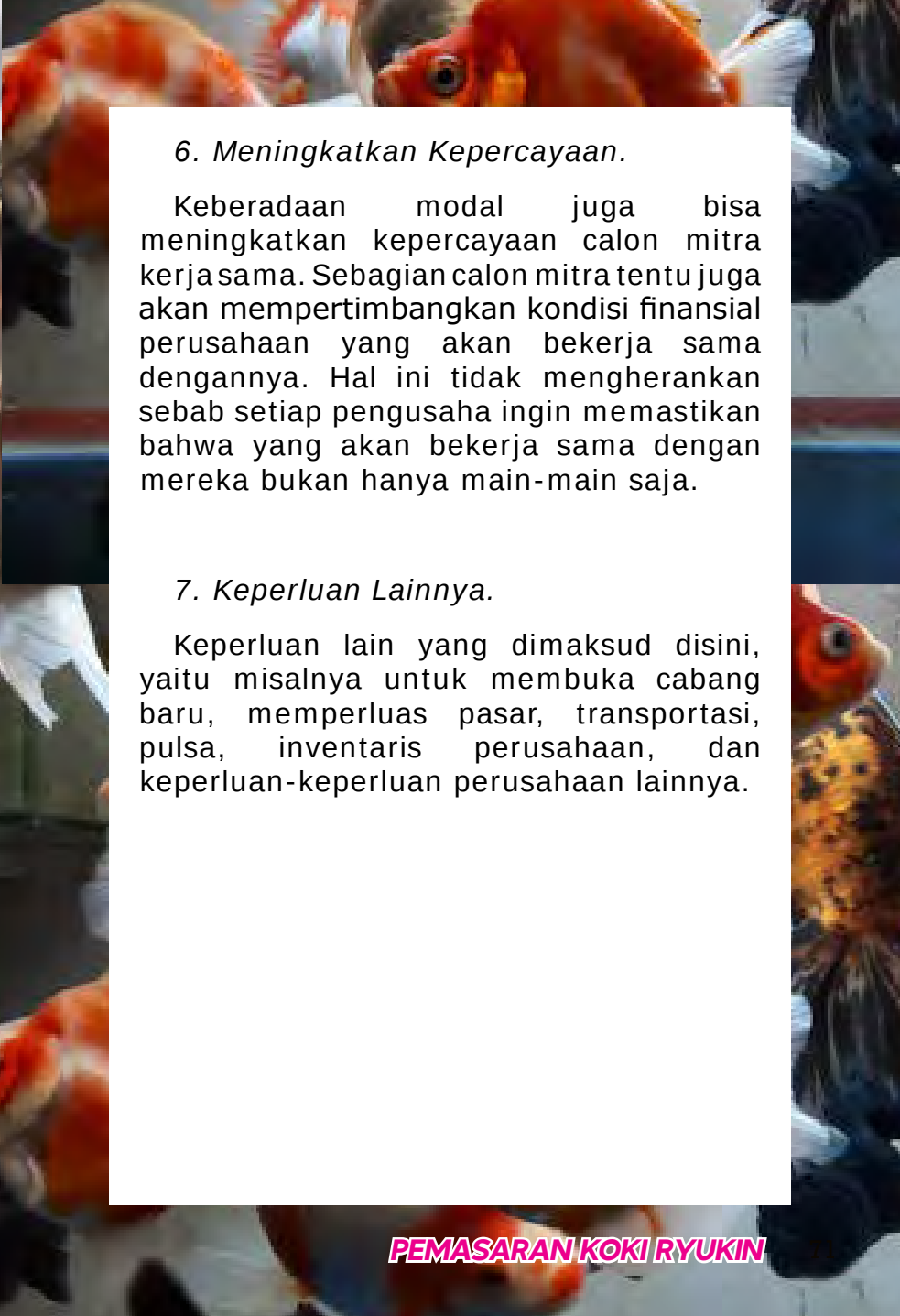
Memiliki ijin usaha sangat diperlukan bagi sebuah unit bisnis apapun. Terlebih lagi jika kita ingin mengadakan kerja sama dengan pihak-pihak luar dan dalam jumlah yang besar. Ketika mengurus ijin usaha, kita tentu perlu menyiapkan modal. Contoh mudahnya saja karena terkadang memerlukan jasa notaris.

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 melkan Hiashi 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 aka nada masalah yang membutuhkan kita harus mengeluarkan dana tidak terduga. Diinilah dana simpanan berperan sangat penting.



6. Meningkatkan Kepercayaan.

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

7. Keperluan Lainnya.

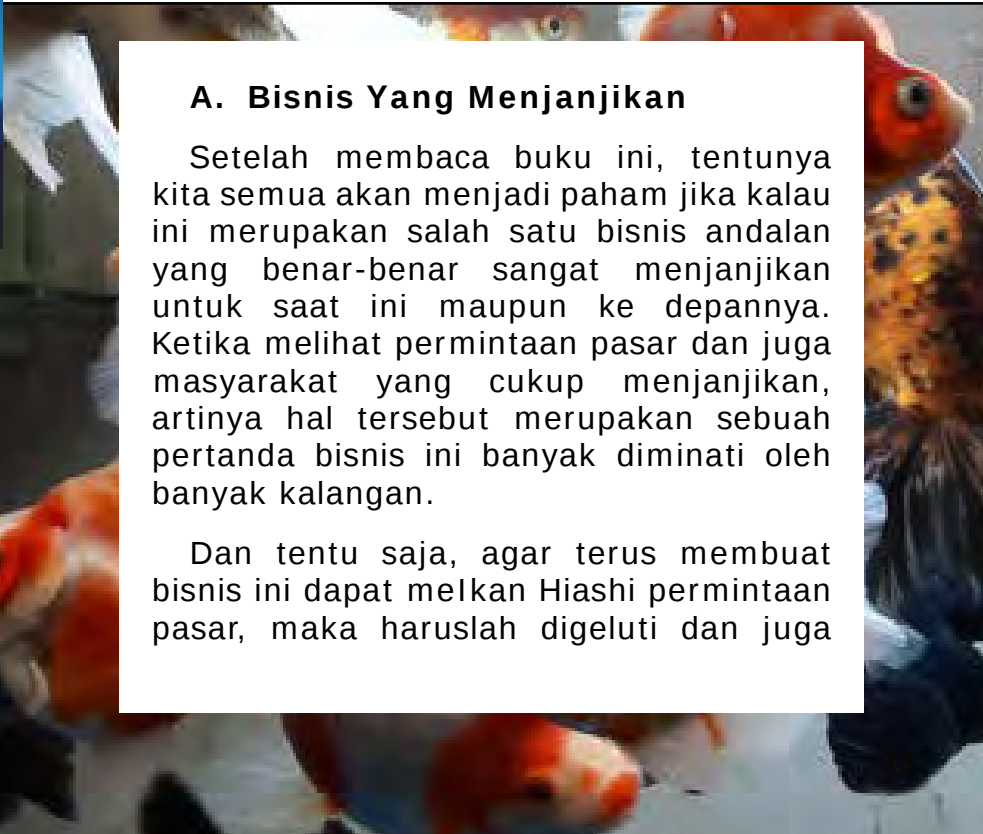
Keperluan lain yang dimaksud disini, yaitu misalnya untuk membuka cabang baru, memperluas pasar, transportasi, pulsa, inventaris perusahaan, dan keperluan-keperluan perusahaan lainnya.





BAB: 6

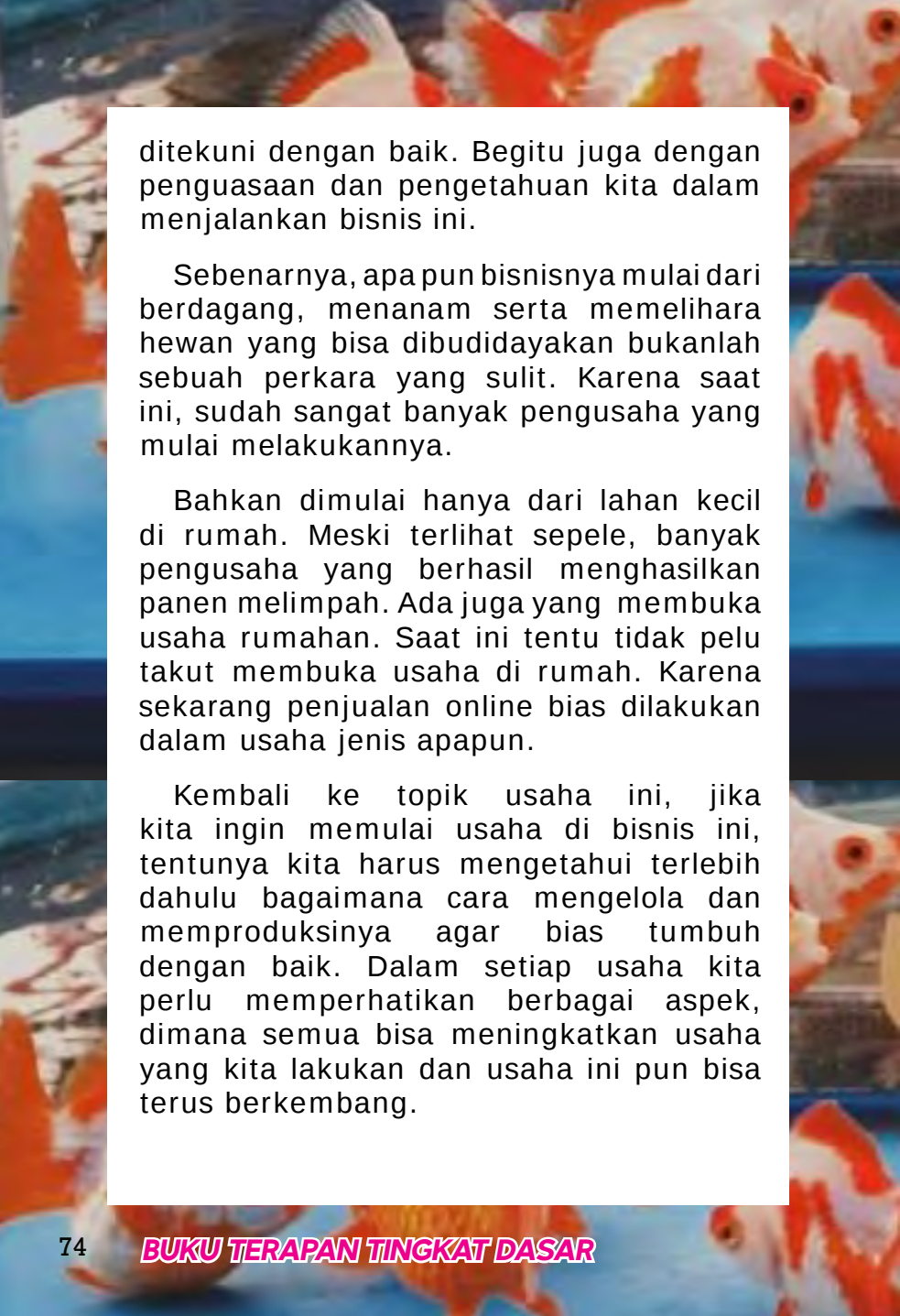
PROSPEK DAN BISNIS YANG MENJANJIKAN



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 melkan Hiashi permintaan pasar, maka haruslah digeluti dan juga

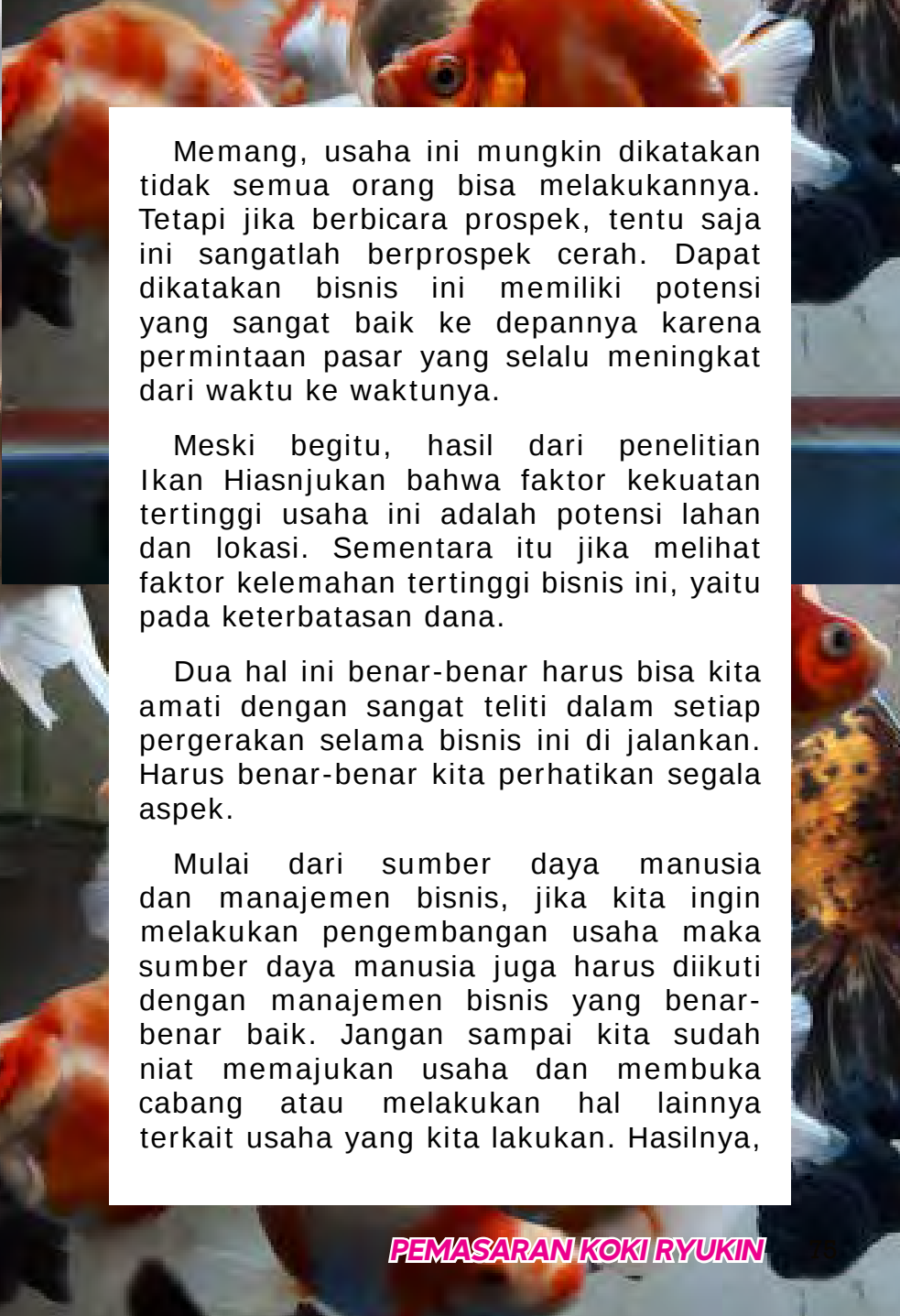


ditekuni dengan baik. Begitu juga dengan penguasaan dan pengetahuan kita dalam menjalankan bisnis ini.

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.

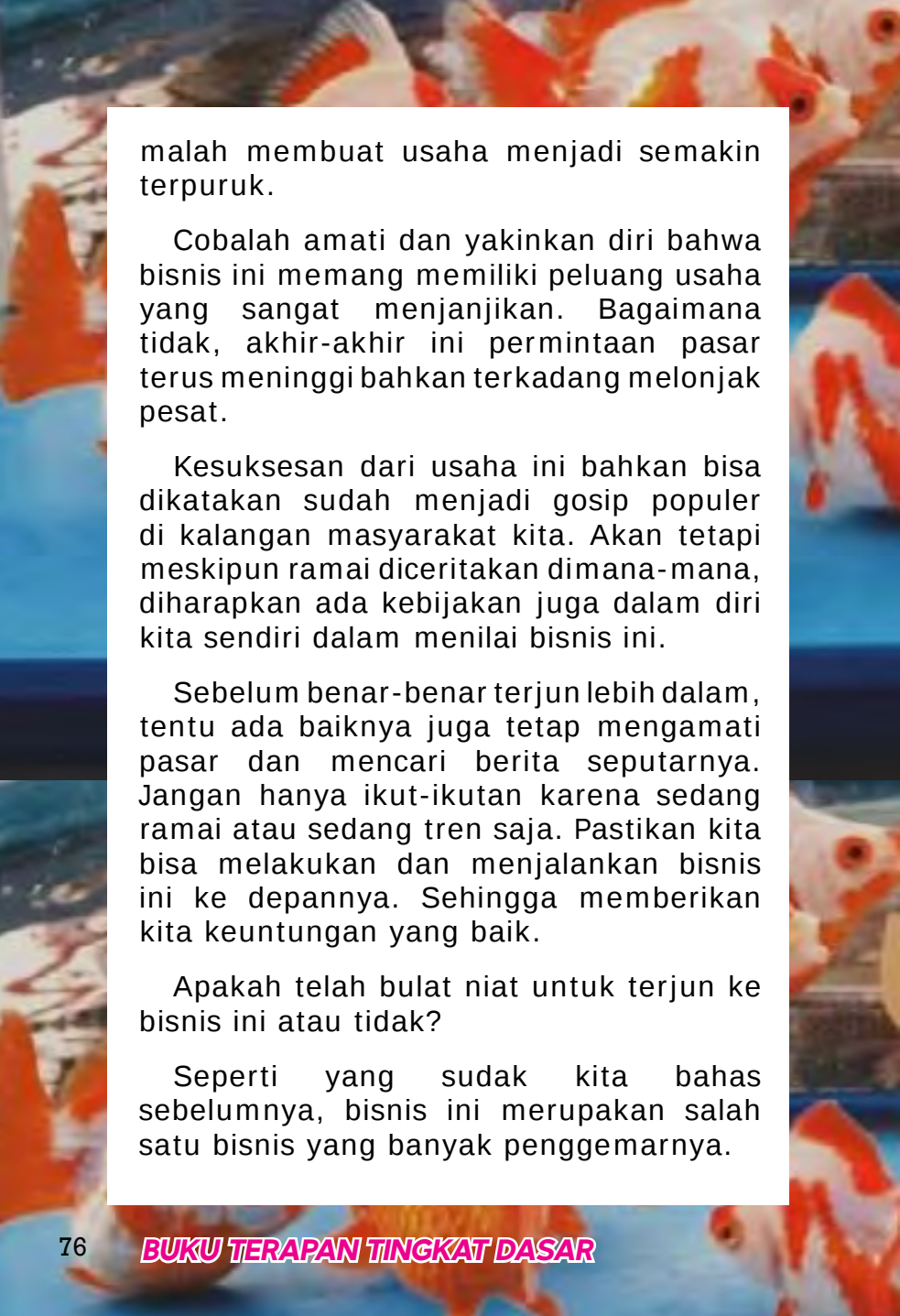


Memang, usaha ini mungkin dikatakan tidak semua orang bisa melakukannya. Tetapi jika berbicara prospek, tentu saja ini sangatlah berprospek cerah. Dapat dikatakan bisnis ini memiliki potensi yang sangat baik ke depannya karena permintaan pasar yang selalu meningkat dari waktu ke waktunya.

Meski begitu, hasil dari penelitian Ikan Hiasnjukan 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.

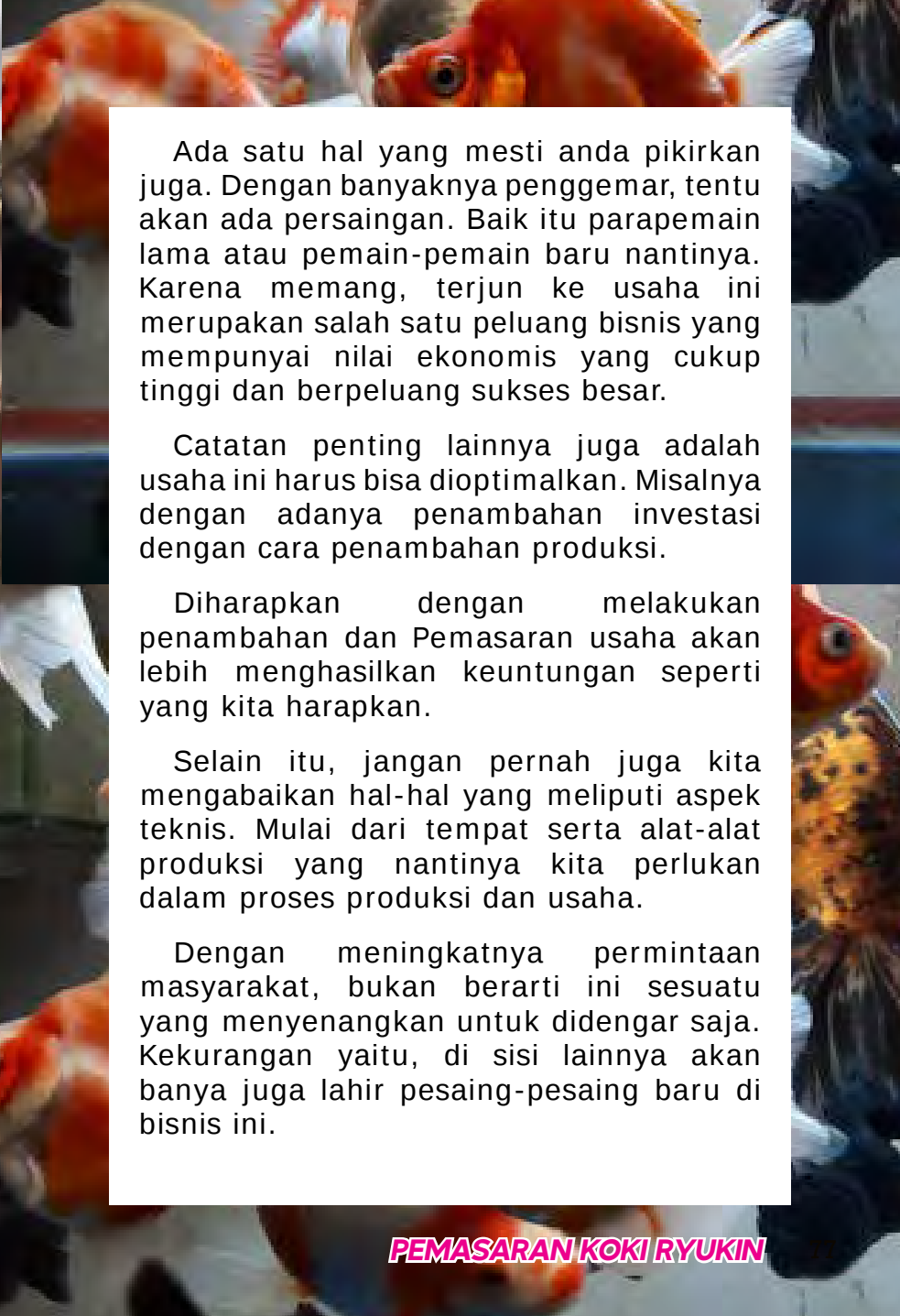
Cobalah amati dan yakinkan diri bahwa bisnis ini memang memiliki peluang usaha yang sangat menjanjikan. Bagaimana tidak, akhir-akhir ini permintaan pasar terus meningkat bahkan terkadang melonjak pesat.

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.



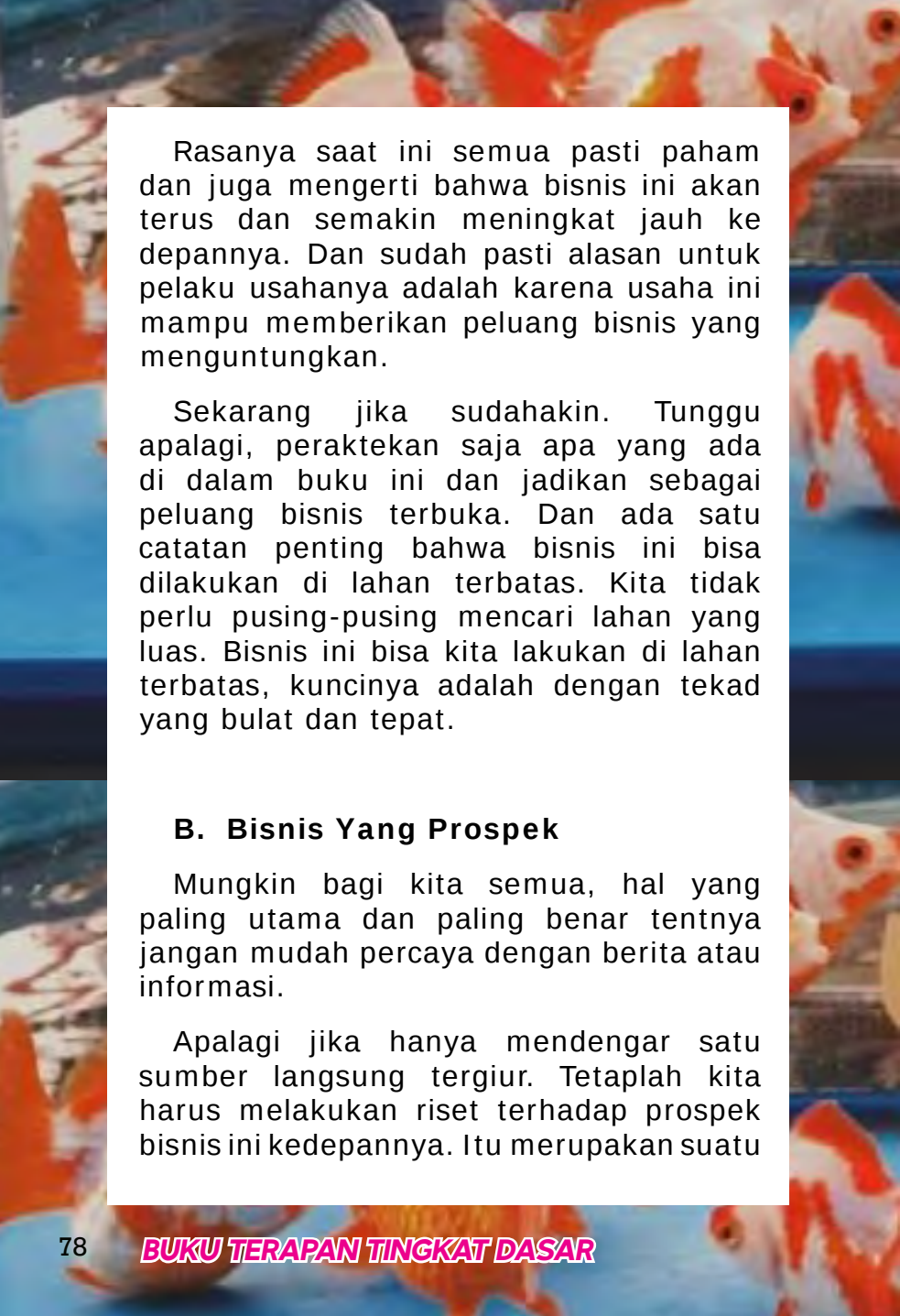
Ada satu hal yang mesti anda pikirkan juga. Dengan banyaknya penggemar, tentu akan ada persaingan. Baik itu parapemain lama atau pemain-pemain baru nantinya. Karena memang, terjun ke usaha ini merupakan salah satu peluang bisnis yang mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi dan berpeluang sukses besar.

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.



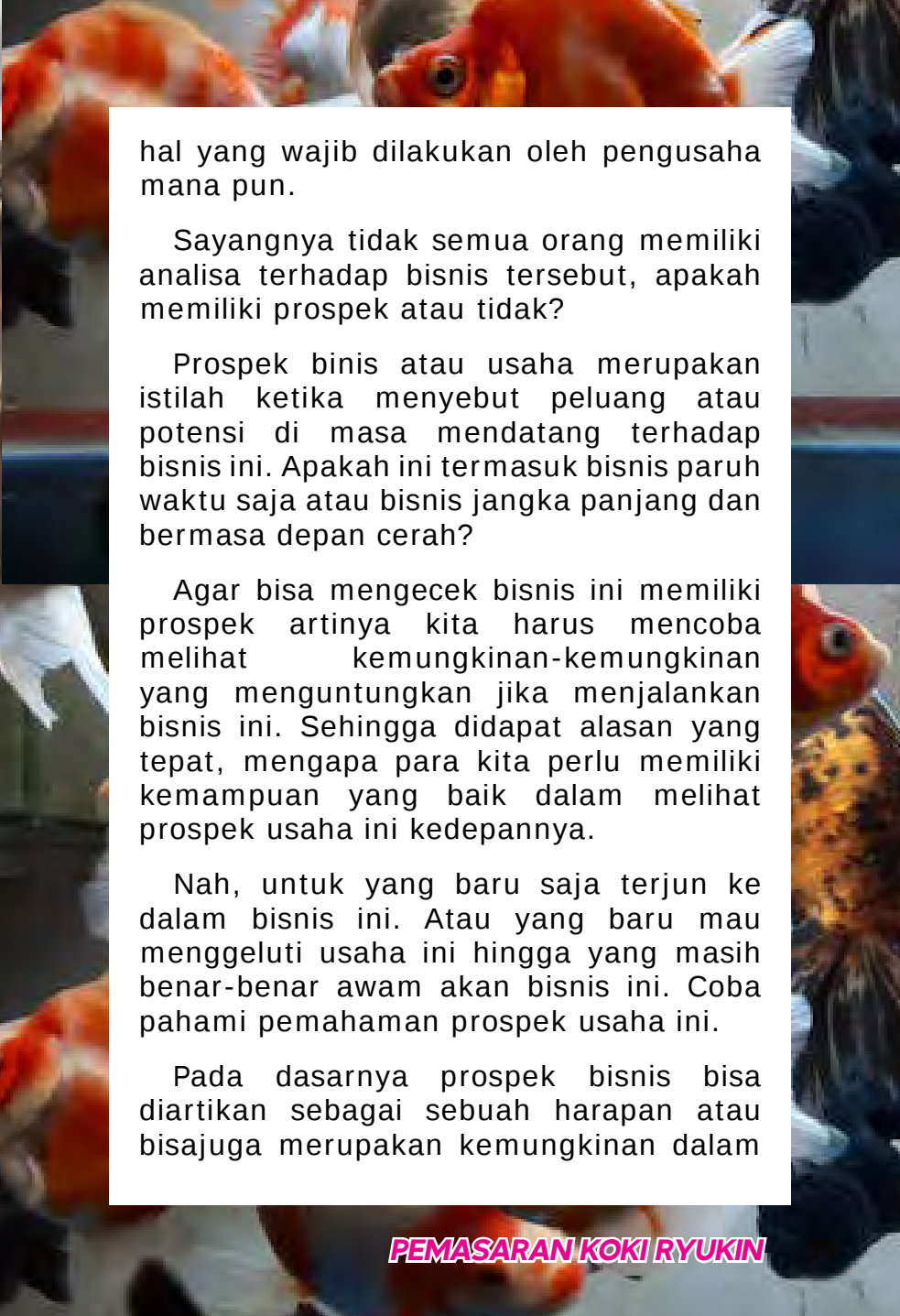
Rasanya saat ini semua pasti paham dan juga mengerti bahwa bisnis ini akan terus dan semakin meningkat jauh ke depannya. Dan sudah pasti alasan untuk pelaku usahanya adalah karena usaha ini mampu memberikan peluang bisnis yang menguntungkan.

Sekarang jika 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 Ikan Hiasrut 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.

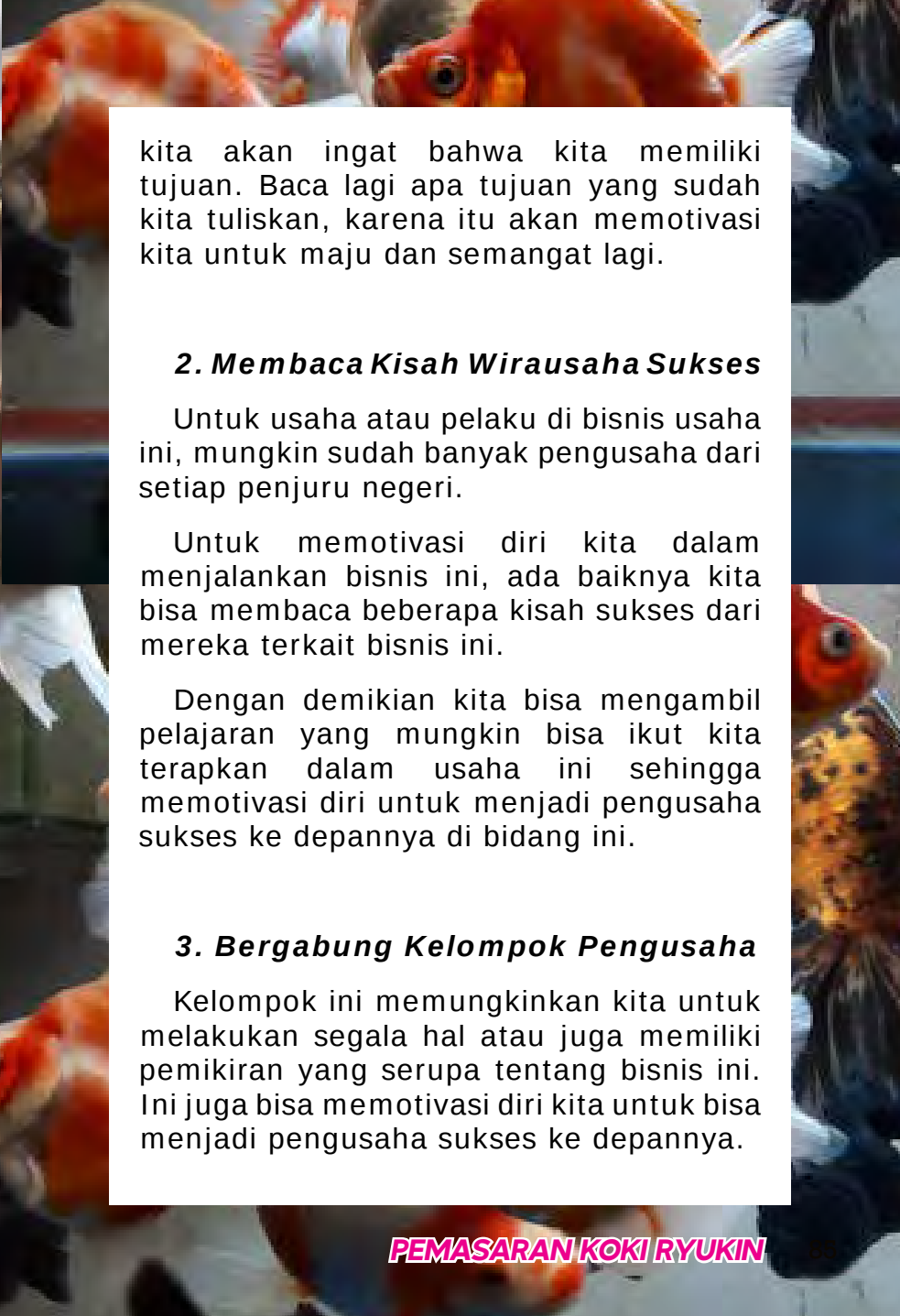
Motivasi yang dapat kita pegang teguh selama menjalankan bisnis ini antara lain:

1. Menetapkan Tujuan Pribadi

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

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

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



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

2. Membaca Kisah Wirausaha Sukses

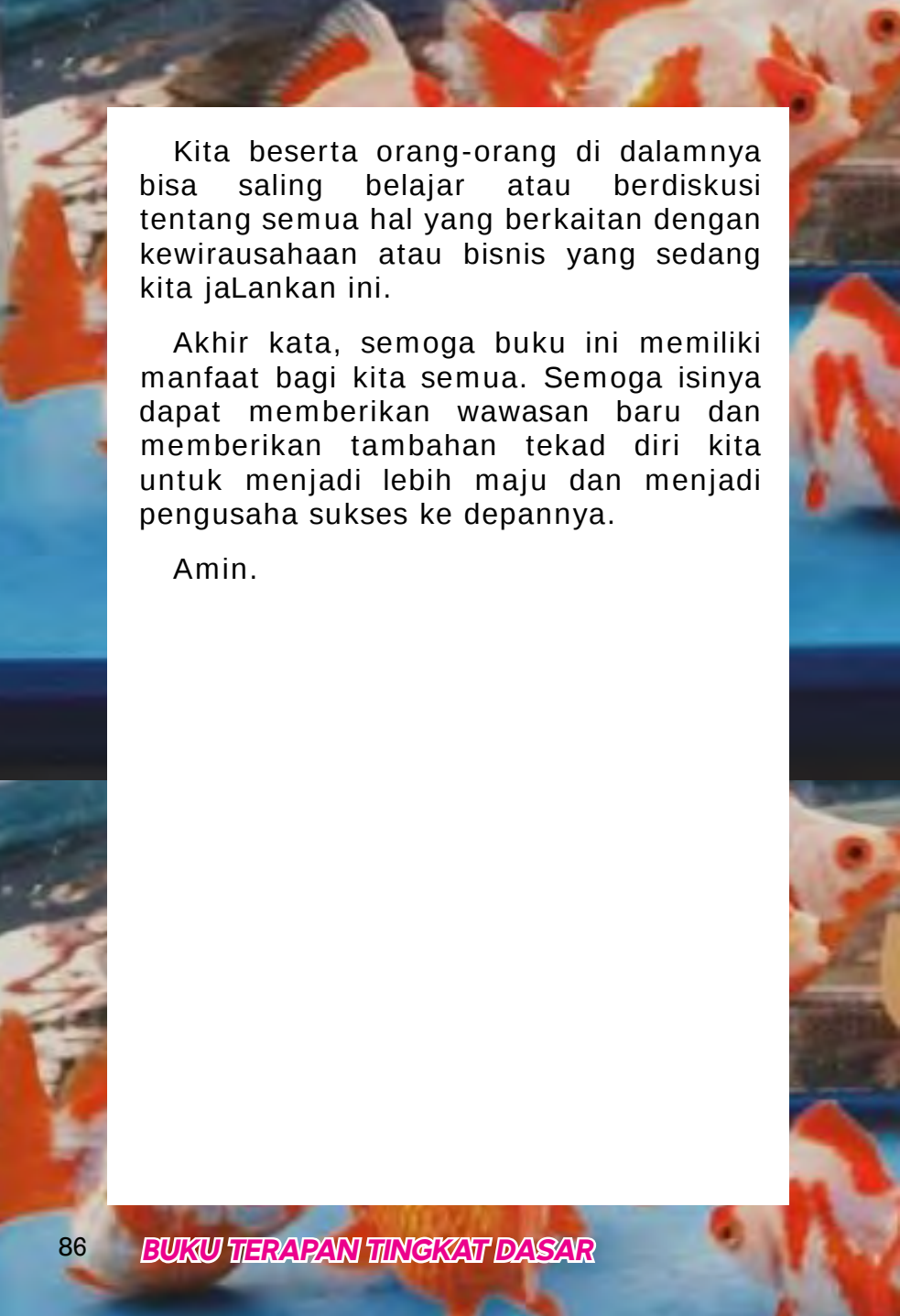
Untuk usaha atau pelaku di bisnis usaha ini, mungkin sudah banyak pengusaha dari setiap penjuru negeri.

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

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

3. Bergabung Kelompok Pengusaha

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



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

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

Amin.

TENTANG PENULIS

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

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



memiliki sifat serta pribadi yang Islami.

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

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

wayneajrhee@gmail.com

PEMASARAN KOKI RYUKIN