

Majalah Digital

Bisnis UKM

Andapun Bisa Sukses Berbisnis!

Ternak Sapi Potong
Untungnya Penuhi Kantong

Peluang Bisnis
Beternak Bebek

Cara Menggunakan BBM
Untuk Jualan Online



***Potensi Bisnis Peternakan
di Indonesia***

Komisaris
Rehardeni

Pemimpin Umum
S. Jabat Kaban

Redaktur Pelaksana
R. Niwa

Desain / Layout
Rachmat Imam S.
Nanang R.

Staf Redaksi
Arief Rakhmat
Dwi Susanti
Heru Hermawan
Rachmat Imam S.
Retno Putri A.
Rizqi Anfanni F.
Tri Galuh Pemiluwati
Yanto Hidayatullah
Yunita Ispitasari

Pemasaran
Anto

Keuangan
Ida R.

Alamat
PT. Lantabura Media
Jl. Baru Mulungan No. 15
Gondanganpenen, Sendangadi,
Mlati, Sleman, Yogyakarta
Indonesia

Kontak
Telepon 0274 3000 422
HP/SMS 0813 2961 2111
Email support@bisnisukm.com

Website
www.bisnisUKM.com

 **SentraBisnisUKM**

 **TVBisnis**

 **@bisnisUKM**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Salam Sukses!

Alhamdulillah Majalah Digital Bisnis UKM edisi September 2014 bisa kembali hadir dengan tema yang semakin inspiratif dan memberikan informasi bisnis *up to date* bagi para pembaca.

Peternakan sekarang ini belum menjadi agribisnis yang intensif ditekuni oleh para peternak di Indonesia. Peternak masih memosisikan bisnis peternakan mereka sebagai tabungan saja, padahal bisnis peternakan merupakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan dan masih terbuka lebar.

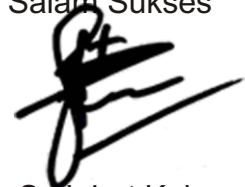
Sementara itu tingkat kebutuhan akan daging unggas maupun sapi di Indonesia dan di luar negeri masih sangat tinggi. Unggas dan sapi merupakan sumber protein hewani yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat sebagai bagian dari bahan makanan yang mengandung nutrisi cukup tinggi.

Kondisi seperti inilah yang membuat kebutuhan daging masih cenderung cukup tinggi di berbagai belahan dunia. Bahkan untuk Indonesia sendiri tidak jarang para konsumennya rela jika harus mengimpor daging dari Negara tetangga, karena pasokan daging dari peternak lokal masih belum bisa mencukupi kebutuhan seluruh konsumen di berbagai daerah. Melihat kondisi tersebut, maka tidak ada salahnya jika Anda mencoba menekuni bisnis peternakan dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada sebagai salah satu alternatif usaha baru yang dapat mendatangkan untung besar.

Untuk itulah Majalah Digital Bisnis UKM edisi bulan ini akan mengangkat mengenai bisnis peternakan yang dapat dijadikan sebagai sebuah inspirasi bagi semua orang terutama bagi para pemula atau pelaku bisnis yang ingin terjun ke bisnis peternakan. Yakinlah bahwa Anda akan menjadi seorang pengusaha sukses. Salam sukses!

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Salam Sukses



S. Jabat Kaban
BisnisUKM.com



06 Ternak Sapi Potong
Untungnya Penuhi Kantong

Contents

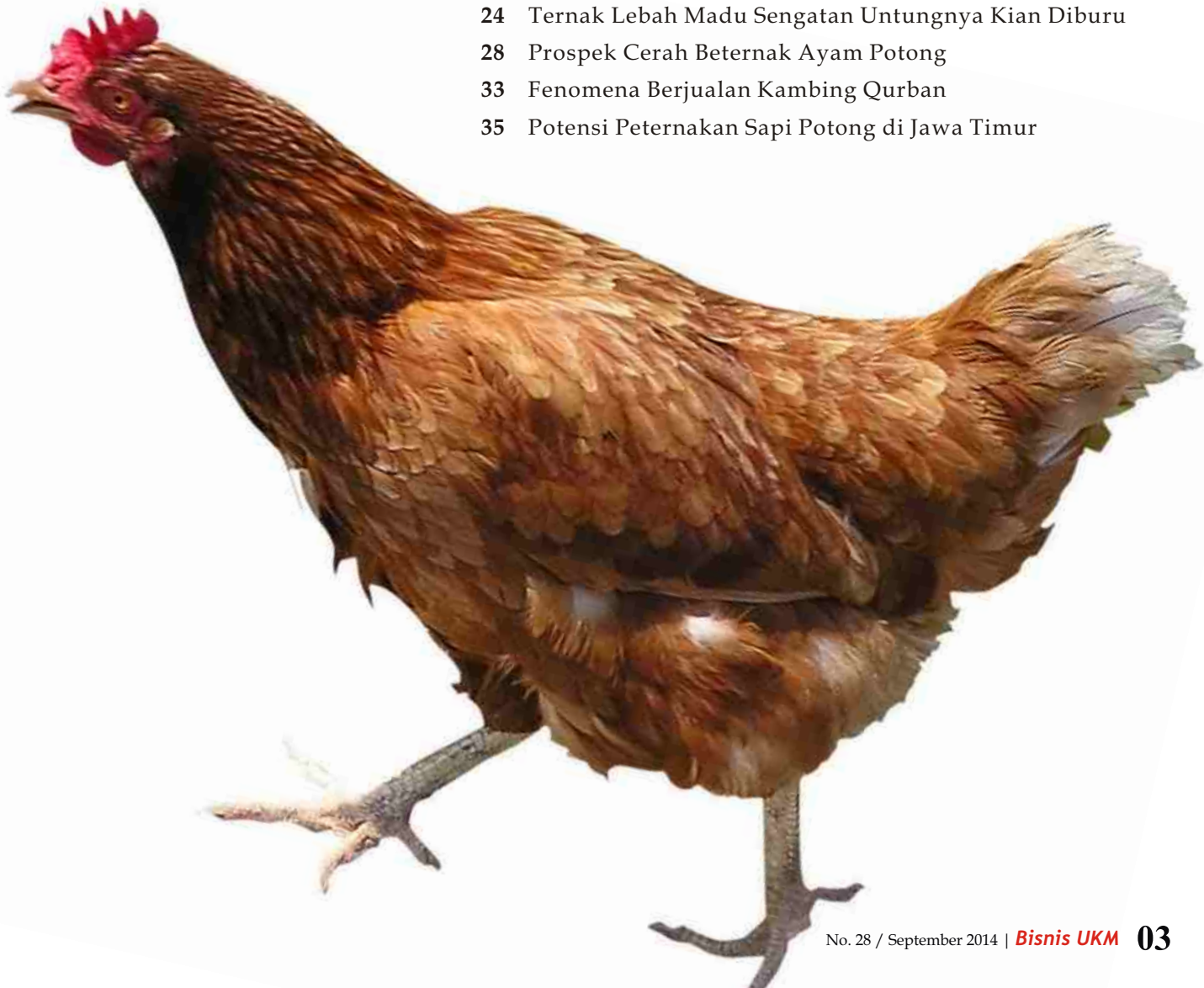
September 2014

Redaksi

- 02 Dari Redaksi
- 03 Contents
- 74 Direktori Bisnis
- 76 Member Premium BisnisUKM

Bisnis Peternakan

- 10 Beternak Bebek Secara Intensif
- 13 NTB Pusat Ternak Nasional
- 15 Usaha Peternakan Kambing Etawa Sleman Cukup Menggiurkan
- 18 Sapi Potong Grobogan Peluangnya Semakin Membaik
- 20 Bisnis Rumahan Untung Besar dari Hobi Ternak Lovebird
- 24 Ternak Lebah Madu Sengatan Untungnya Kian Diburu
- 28 Prospek Cerah Beternak Ayam Potong
- 33 Fenomena Berjualan Kambing Qurban
- 35 Potensi Peternakan Sapi Potong di Jawa Timur





Contents

Aktifitas

Training Toko Online Angkatan ke-2 Sukses Digelar BisnisUKM	40
Membuat Rencana Bisnis Ternyata Cukup Mudah	41
Training of Trainer Bersama BisnisUKM.com	42
Mengajarkan UMKM Membuat Kemasan Produk	43
Meningkatkan Ekonomi Keluarga Difabel Melalui Seminar Wirausaha	44

Profil Pengusaha

Usaha Peternakan Kelinci	46
Peluang Bisnis Beternak Bebek	50

Kabar Online

Cara Menggunakan BBM Untuk Jualan Online	53
Bisnis Toko Online Minim Modal Pasar Global	56

Tips & Motivasi

8 Cara Negosiasi Bisnis yang Efektif	59
Tips Pemasaran Untuk Menghadapi Perubahan Pasar	63

Potensi Bisnis Daerah

Potensi Bisnis Ternak Burung Puyuh	66
Bebek Peking Potensi Daerah Mojosari	68

Mesin UMKM

Mesin Pelet Apung	71
-------------------	----



RIBUAN ORANG TERBUKTI **BERHASIL!**

Dapatkan Penghasilan Jutaan Rupiah
Dari Bisnis **TOKO ONLINE**



Kini Saatnya Giliran **ANDA**,
Hasilkan Jutaan Rupiah Dari Bisnis **TOKO ONLINE!!**

Kenapa Anda Harus Berbisnis Toko Online?

- Modal Kecil, Bisa Dikerjakan Siapa Saja
- Resiko Bisnis Rendah
- Tidak Harus Punya Produk Sendiri
- Tidak Harus Punya Toko Offline
- Bisa Dikerjakan Dari Rumah, Toko Aktif 24 jam
- Jangkauan Pasar Luas



TESTIMONI

" Training ini sangat interaktif sekali, menarik dan bagi saya sangat berkesan. Yang saya dapatkan dari training ini tentang bagaimana kita lebih mengenalkan produk kita dengan bantuan teknologi seperti promosi secara online. Disini juga diberikan ilmu terkait product knowledge, training ini sangat berguna sekali bagi para pengusaha yang mempunyai keterbatasan dalam pemasaran. "

Aunurofiq, Semarang



" Saya sebagai calon pebisnis memperoleh banyak sekali ilmu mulai dari langkah-langkah awal memulai bisnis, mendapatkan ide bisnis sampai bagaimana mewujudkannya. Ikuti training ini dan ayo memulai bisnis kita. "

Suharno, Semarang

Diskon 50%

Ternak Sapi Potong Untungnya Penuhi Kantong

Peluang bisnis ternak sapi potong untuk kebutuhan domestik pasarnya masih sangat terbuka lebar. Bahkan beberapa tahun belakangan ini ternak sapi potong secara periodik memiliki permintaan pasar yang cukup tinggi, apalagi menjelang hari-hari besar seperti misalnya Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Qurban.



Sampai hari ini tingkat kebutuhan daging sapi baik di dalam maupun di luar negeri masih cenderung sangat tinggi. Sebagai salah satu komoditas hasil peternakan, daging sapi potong merupakan sumber protein hewani yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat dunia dan dijadikan sebagai bagian dari bahan pangan yang mengandung nutrisi cukup tinggi.

Kondisi inilah yang membuat kebutuhan daging sapi potong di berbagai belahan dunia masih cenderung cukup tinggi. Bahkan di Indonesia sendiri, tak jarang para konsumennya harus rela mengimpor daging sapi dari negara tetangga, karena pasokan daging sapi dari peternak lokal belum bisa mencukupi permintaan seluruh konsumen di berbagai pelosok daerah. Melihat kondisi tersebut, tidak ada salahnya bila Anda memanfaatkan peluang yang ada dan mencoba menekuni bisnis ternak sapi potong sebagai salah satu alternatif usaha baru yang menghasilkan untung besar setiap bulannya.



Konsumen

Tingginya angka kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi produk pangan yang mengandung nutrisi cukup tinggi, membuat tingkat kebutuhan konsumsi daging sapi di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Bahkan sekarang ini kebutuhan daging sapi potong tidak hanya dicari konsumen rumah tangga saja, namun juga dibutuhkan oleh sektor perindustrian khususnya para pelaku bisnis kuliner. Target pasar yang cukup potensial untuk memasarkan daging sapi segar yaitu di beberapa daerah kota besar, seperti misalnya Bandung, Jakarta, Surabaya, Samarinda, Balikpapan, dan lain sebagainya.

Info Bisnis

Bisnis peternakan sapi potong pada saat ini memang menjanjikan untung usaha yang sangat menggurikan. Terbukti beberapa daerah penghasil sapi potong bisa mendatangkan laba bersih hingga puluhan juta rupiah dari peluang usaha yang mereka geluti. Contohnya saja seperti para peternak sapi potong di daerah Grobogan, Jawa Tengah yang sekarang ini berhasil menjual sapi lokal dengan kisaran harga Rp 6.500.000,00 untuk satu ekor sapi yang memiliki bobot sekitar 90 kilogram ke berbagai daerah di sekitarnya. Sebut saja seperti ke Ibu Kota Jakarta, Garut, Ciamis, Bandung, Cirebon, serta beberapa daerah lainnya di seputaran Pulau Jawa.

Nah, bagi Anda yang tertarik menekuni bisnis ternak sapi potong untungnya penuh kantong, berikut ini kami informasikan beberapa poin penting yang perlu diperhatikan pelaku usaha ketika menekuni bisnis ternak sapi potong.

Memilih lokasi usaha yang cukup potensial. Dalam membangun kandang ternak sapi potong, usahakan memiliki jarak minimal 10 meter dari pemukiman warga, dan memiliki intensitas sinar matahari yang cukup. Lokasi peternakan lebih baik berada di dataran rendah dengan ketinggian 100-500 m hingga dataran tinggi > 500 m.

Biasanya luas ukuran kandang yang dibutuhkan seekor sapi jantan dewasa yaitu 1,5 x 2 m atau 2,5 x 2 m, sedangkan untuk sapi betina dewasa membutuhkan luas sekitar 1,8 x 2 m, dan 1,5 x 1 m untuk ukuran kandang seekor anak sapi. Tinggi atas masing-

masing kandang kurang lebih 2-2,5 m dari permukaan tanah. Temperatur di sekitar kandang sekitar 25-40°C (rata-rata 33°C) dan kelembaban udara kurang lebih 75%.

Siapkan perlengkapan kandang, misalnya saja seperti tempat pakan dan minum yang sebaiknya dibuat di luar kandang (tetapi masih dibawah atap). Dengan demikian kotoran dan air kencing tidak tercampur dengan pakan ternak. Perlengkapan lain yang perlu disediakan adalah sapu, sikat, sekop, sabit, dan tempat untuk memandikan sapi. Semua peralatan tersebut adalah untuk membersihkan kandang agar sapi terhindar dari gangguan penyakit sekaligus bisa dipakai untuk memandikan sapi peliharaan.

Untuk menghasilkan daging sapi berkualitas, sebaiknya pilih jenis sapi Bali, sapi Brahman, sapi PO (peranakan ongole), atau beberapa jenis sapi lainnya yang banyak dijumpai di daerah Anda. Untuk proses pembibitan, sebaiknya perhatikan kualitas bakal sapi. Mulai dari memilih sapi yang matanya cerah dan bersih, memilih sapi yang memiliki tanda telinga (terdaftar dan jelas silsilahnya), pernafasannya sehat, tidak terlihat adanya eksternal parasit, dan lain sebagainya.

Pemberian pakan sapi umumnya dilakukan setiap hari, bisa menggunakan sistem penggembalaan, kereman (memberikan pakan dengan sistem disuguhkan), atau bisa juga mengkombinasikan kedua sistem tersebut. Proses penggembalaan bisa dilakukan selama 5-7 jam per hari, karena setiap sapi memerlukan pakan hijauan kira-kira sebanyak 10% dari berat badannya dan juga membutuhkan pakan tambahan (dedak halus atau bekatul, bungkil kelapa, gaplek, ampas tahu) kurang lebih 1-2% dari keseluruhan berat badan sapi.

Untuk pemeliharaan kandang, sebaiknya kotoran sapi ditimbun di tempat lain agar mempermudah proses fermentasi sebelum akhirnya berubah menjadi pupuk kandang. Selain itu, kandang sapi tidak boleh tertutup rapat agar sirkulasi udara di dalamnya bisa berjalan lancar, dan lingkungan kandang bisa terjaga kesehatannya



Keuntungan Bisnis

Peluang bisnis ternak sapi potong untuk kebutuhan domestik pasarnya masih sangat terbuka lebar. Bahkan beberapa tahun belakangan ini ternak sapi potong secara periodik memiliki permintaan pasar yang cukup tinggi, apalagi menjelang hari-hari besar seperti misalnya Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Qurban. Selain itu, bisnis ternak sapi potong juga menghasilkan banyak keuntungan tambahan. Seperti kita ketahui bersama, ternyata tidak hanya dagingnya saja yang laris manis dipasarkan, produk ikutan lainnya seperti kulit, tulang, serta kotoran sapi juga diminati para konsumen. Sehingga omset pendapatan yang Anda peroleh setiap bulannya bisa bertambah besar dan tentunya laba usaha yang didapatkan juga semakin besar.

Kekurangan Bisnis

Disamping kelebihan, ada beberapa kendala usaha yang sering dihadapi para peternak sapi potong. Contohnya saja seperti munculnya berbagai penyakit yang menyerang hewan ternak, misalnya penyakit antrak (sapi gila), penyakit mulut dan kuku, serta penyakit mendekur atau ngorok, yang bisa menyebabkan kualitas daging sapi ikut menurun. Kendala lainnya yang dihadapi para pelaku usaha sapi potong yaitu banyaknya kabar miring atau isu-isu negatif dikalangan masyarakat yang mengangkat tentang fenomena pedagang daging sapi yang berbuat curang dalam menjalankan usahanya. Sebut saja seperti kasus daging sapi glonggongan yang belakangan ini marak beredar di pasaran, atau kecurangan para pelaku usaha yang menjual daging busuk (berkualitas buruk) dengan harga murah di pasaran.

Strategi Pemasaran

Sekarang ini pemasaran daging sapi dinilai lebih menjanjikan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Berdasarkan hasil pemantauan pasar, beberapa pekan terakhir ini harga jualnya di pasar tradisional bahkan bisa mencapai Rp 70.000,00 per kilogram, sedangkan harga sapi potong hidup per kilogramnya sekitar Rp 28.500,00.

Dalam memasarkan daging sapi, Anda bisa membidik konsumen lokal seperti pembeli akhir (rumah tangga) yang membeli daging sapi untuk kebutuhan pangan sehari-hari, atau membidik kalangan pelaku industri seperti pemilik restoran, industri pengolahan pangan, hotel-hotel, serta industri perdagangan antar pulau yang membutuhkan daging sapi untuk diolah kembali menjadi produk lain dan dijual lagi guna mendapatkan laba usaha yang lebih besar. Peluang pasar yang cukup potensial untuk memasarkan daging sapi biasanya berasal dari kota-kota besar, seperti misalnya Jakarta, Bandung, Surabaya, Samarinda, Balikpapan, dan tidak menutup kemungkinan menjangkau pasar luar negeri seperti Malaysia.

Kunci sukses

Dalam mengembangkan bisnis ternak sapi potong, kunci sukses yang perlu diperhatikan para pelaku usaha adalah memberikan pakan ternak yang berkualitas, memilih bibit sapi yang genetiknya benar-benar unggul, memilih sapi jantan yang pertumbuhannya lebih cepat daripada sapi betina, serta mempelajari sistem manajemen pemeliharaan sapi, sehingga sapi-sapi yang dipelihara bisa tumbuh dengan sehat dan memiliki berat badan yang ideal.



Analisa Ekonomi

Besarnya kebutuhan daging sapi di pasar lokal maupun internasional, memberikan peluang yang cukup besar bagi Anda untuk mendapatkan untung besar setiap bulannya. Maju terus UKM Indonesia dan ciptakan lapangan kerja sebanyak-banyaknya. Salam sukses.

Asumsi

Bisnis ternak sapi peranakan ongole sebanyak 30 ekor
 Lama periode produksi selama 6 bulan
 Harga daging sapi hidup Rp 28.500 per kg (1 ekor = 345 kg)
 Harga jual kotoran sapi Rp 500,00 per kg (1 ekor = 10 kg/hari)

Modal awal

Pembelian 30 ekor x @ Rp 5.000.000,00	Rp 150.000.000,00
Peralatan dan perlengkapan potong	Rp 4.500.000,00
Sewa lahan per tahun	Rp 50.000.000,00
Pembangunan kandang	Rp 10.000.000,00+
Total	Rp 214.500.000,00

Peralatan dan kandang mengalami penyusutan

Penyusutan peralatan 5 tahun pemakaian :		
1/60 bulan x Rp 4.500.000,00	=	Rp 75.000,00/bln
Penyusutan kandang 10 tahun pemakaian :		
1/120 bulan x Rp 60.000.000,00	=	Rp 500.000,00/bln+
Total		Rp 575.000,00/bln

Biaya operasional per periode (6 bulan)

Pembelian sapi bakalan		
30 ekor x Rp 5.000.000,00		Rp 150.000.000,00
Biaya pakan dan perawatan :		
30 ekor x Rp 400.000,00 x 6 bulan		Rp 72.000.000,00
Biaya tenaga kerja :		
5 orang x Rp 1.000.000,00 x 6 bulan		Rp 30.000.000,00
Biaya air dan transportasi		Rp 5.000.000,00
Biaya penyusutan 6 bulan		Rp 3.450.000,00+
Total		Rp 260.450.000,00

Omset per periode (6 bulan)

Penjualan daging :		
Rp 28.500,00 x 345 kg x 30 ekor		Rp 294.975.000,00
Penjualan kotoran :		
Rp 500,00 x 10 kg x 30 ekor x 180 hari		Rp 27.000.000,00+
Total pendapatan		Rp 321.975.000,00

Lababersih per bulan

Lababersih selama 1 periode (6 bulan) :		
Rp 321.975.000,00 - Rp 260.450.000,00 =		Rp 61.525.000,00

Lababersih per bulan

Rp 61.525.000,00 : 6 bulan	=	Rp 10.254.166,00
----------------------------	---	-------------------------

ROI (Return of Investment)

(Modal awal : lababersih per bulan)	=	± 21 bulan
-------------------------------------	---	-------------------



Beternak Bebek Secara Intensif

Bebek adalah hewan penurut, bahkan mereka bisa baris lho... Bebek mudah di ternakkan dan dipelihara. Banyak sekali sumber daya yang bisa kita ambil dari bebek ini, ada telurnya, dagingnya bahkan kotorannya bisa di jadikan pupuk. Penggemar daging dan telur bebek sekarang semakin banyak, karena rasa dari dagingnya yang sangat lezat. Telurnya pun bisa dibikin telur asin yang tak kalah lezat dengan dagingnya. Kebutuhan akan ketersediaan daging dan telur bebek ini sangatlah tinggi, nah inilah kesempatan Anda karena bisnis ini masih sangat potensial untuk dijalankan.

Umumnya usaha peternakan bebek ditujukan untuk bebek petelur. Namun peluang bebek pedaging juga bisa diambil dari bebek jantan atau bebek betina yang sudah lewat masa produksinya. Selain itu bisa juga pebisnis mengambil bagian pembibitan ternak bebek sebagai fokus usaha.

Namun sebelum seorang peternak memulai usahanya, harus menyiapkan diri dengan pemahaman tentang perkandangan, bibit unggul, pakan ternak, pengelolaan dan pemasaran hasil. Misalnya bagaimana pemeliharaan anak bebek (5-8 minggu), pemeliharaan bebek Dara (umur 8-20 minggu ke atas) dan pemeliharaan bebek petelur (umur 20 minggu ke atas).

Masa produksi telur yang ideal adalah selama 1 tahun. Produksi telur rata-rata bebek lokal berkisar antara 200-300 butir per tahun dengan berat rata-rata 70 gram. Bahkan, bebek alabio memiliki produktivitas tinggi di atas 250 butir per tahun dengan masa produksi telur hingga 68 minggu.

Pemeliharaannya tidak membutuhkan waktu yang lama, dimana hasil sudah bisa dipetik dalam waktu 2-3 bulan. Hal tersebut disebabkan karena pertumbuhan dan perkembangan tubuhnya relatif lebih baik daripada bebek betina. Berat badan sampai saat dipotong tidak kurang dari 1,5 kg. Dengan memanfaatkan bebek jantan, dalam waktu yang relatif singkat sudah dapat dicapai berat yang lebih dibutuhkan. Pematangan pada umur yang relatif muda, menghasilkan daging yang lebih empuk, lebih gurih dan nilai gizinya lebih tinggi

- Bebek Siap Telur = Rp 39.000,- S/d Rp 42.000,-
- DOD Betina = Rp 3700,-
- DOD Jantan = Rp 3200,-
- Bebek Potong 1,2 kg s/d 1,3 kg = Rp 19.500,-
- Telur Tetes = Rp 1250,-
- Telur Konsumsi = Rp. 900,-

Usaha peternakan itik di Indonesia telah lama dikenal masyarakat. Agar usaha ini dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi pemiliknya maka perlu diperhatikan beberapa hal yang menyangkut Manajemen pemeliharaan ternak itik, antara lain:

1. Seleksi Bibit

Bibit itik di Indonesia dibagi dalam dua kelompok yaitu :

a. Itik Lokal

1). Itik Tegal (Tegal).

Ciri-ciri : warna bulu putih polos sampai cokelat hitam, warna paruh dan kaki kuning atau hitam.

2). Itik Mojosari (Mojosari Jawa Timur).

Ciri-ciri : warna bulu cokelat muda sampai cokelat tua, warna paruh hitam dan kaki berwarna hitam.

3). Itik Alabio

(Amuntai Kalimantan Selatan).

Ciri-ciri : badan lebih besar dibandingkan dengan itik Tegal.

4). Itik Asahan dikembangkan di

Tanjung Balai, Sumatera Utara.

b. Itik Persilangan

2. Pakan

a. Jenis Pakan : jagung, dedak padi, bungkil kedelai, bungkil kelapa, dll.

b. Pemberian Pakan :

Umur 1 – 2 minggu 60 gr/ekor/hari.

Umur 3 – 4 minggu 80 gr/ekor/hari.

Umur 5 – 9 minggu 100 gr/ekor/hari.

Umur 10 minggu 150-180gr/ekor/hari.





3. Perkandangan

a. Lokasi Kandang

- Jauh dari keramaian.
- Ada atau dekat dengan sumber air.
- Tidak terlalu dekat dengan rumah.
- Mudah dalam pengawasan.

b. Bahan kandang

Bisa terbuat dari kerangka kayu atau bambu, atap genteng dan lantainya pasir atau kapur.

c. Daya tampung untuk 100 ekor itik:

Umur 1 hari - 2 minggu 1-2 m.

Umur 1 - 2 minggu 2 - 4 m.

Umur 2 - 4 minggu 4 - 6 m.

Umur 4 - 6 minggu 6 - 8 m.

Umur 6 - 8 minggu 8 - 10 m.

Itik dara - umur 6 bln 5-10 ekor/m.

4. Tatalaksana Pemeliharaan

- a. Secara ekstensif yaitu pemeliharaan yang berpindah-pindah.
- b. Secara intensif yaitu secara terus-menerus dikandangan seperti ayam ras.
- c. Secara semi intensif yaitu dipelihara di kandang yang ada halaman berpagar.

Perbandingan jantan dan betina (sex ratio) adalah 1 : 10 dan dipilih ternak itik yang memproduksi tinggi.

5. Kesehatan

a. Penyakit Berak Kapur.

Penyebab : Bakteri Salmonella Pullorum.

Tanda-tanda : Berak putih, lengket seperti pasta.

Pencegahan : Kebersihan kandang, makanan, minuman, vaksinasi, dan itik yang sakit dipisahkan.

b. Penyakit Cacing.

Penyebab : Berbagai jenis cacing.

Tanda-tanda : Nafsu makan kurang, kadang-kadang mencret, bulu kusam, kurus, dan produksi telur menurun. Pencegahan: Kandang harus bersih, kering tidak lembab, makanan dan minuman harus bersih dan sanitasi kandang.

c. Lumpuh.

Penyebab : Kekurangan vitamin B.

Tanda-tanda : Kaki bengkok dibagian persendian, jalan pincang dan lumpuh, kelihatan ngantuk, kadang-kadang keluar air mata berlebihan.

Pencegahan : Pemberian sayuran / hijauan dalam bentuk segar setiap hari.

6. Pasca Panen

- a. Telur itik dapat diolah menjadi telur asin, telur pindang, dll.
- b. Bebek dapat diolah menjadi bebek panggang dll
- c. Bulu dapat diolah menjadi kerajinan tangan
- d. Tinja/kotoran itik dapat menjadi pupuk.



NTB

Pusat Ternak Nasional

Nusa Tenggara Barat (NTB) merupakan daerah yang ditetapkan sebagai daerah rujukan pengembangan ternak nasional. Hal ini dikarenakan populasi ternak sapi di daerah ini cukup besar, yaitu mencapai 507.836 ekor tahun 2008. "Sementara pada tahun 2009 populasi ternak sapi ditargetkan mencapai 681.909 ekor," kata Gubernur NTB, KH. M Zainul Majdi di Mataram.

Secara faktual NTB memiliki peluang pengembangan ternak ruminansia mencapai 2.016.311 ekor sapi dewasa di lokasi lahan untuk daya tampung seluas 1.928.300 hektare. Lahan pengembangan ternak tersebut sebagian besar terdapat di Pulau Sumbawa, karena luas Pulau Sumbawa adalah tiga kali dari luas Pulau Lombok, dan akan dijadikan pengembangan sapi Bali.

Dengan banyaknya populasi ternak di daerah ini, maka selain mengirim bibit ternak juga ternak potong dan setiap tahun NTB menyediakan sekitar 55.000 ekor ternak potong yang terdiri atas sapi dan kerbau dinya sebanyak 15.400 untuk kebutuhan lokal selebihnya dikirim ke berbagai daerah di Indonesia.

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah untuk meningkatkan populasi ternak sekaligus kesejahteraan peternak di daerah ini antara lain pemberian bantuan kepada kelompok peternak dari dana Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD).



Tahun lalu diberikan bantuan sebesar Rp1 miliar untuk empat kelompok peternak di Lombok Tengah dan bantuan Rp140 juta untuk kelompok Andang Dise, Pujut. Selain itu, pihaknya mendapat bantuan berupa hibah dari Jepang sebesar Rp 30 miliar selama lima tahun untuk program pengembangan sapi potong dengan memanfaatkan sumber daya lokal di wilayah Indonesia Timur.

“Dengan adanya berbagai bantuan baik dalam maupun luar negeri tersebut populasi ternak khususnya sapi dan kerbau terus meningkat dan terakhir populasi sapi sebanyak mencapai 507.836 ekor dan kerbau 300.000 ekor,” katanya.

Data dari Dinas Peternakan NTB menyebutkan, berbagai Propinsi di Indonesia minta dikirimkan bibit ternak khususnya sapi dari NTB, untuk dikembangkan guna memenuhi kebutuhan daging di daerah tersebut. “Propinsi yang meminta bibit ternak dari NTB lain Papua, Kaltim, Kota Banjarmasin, NTT dan Sulawesi.

NTB tahun 2008 menargetkan mengirim bibit ternak sebanyak 9.800 ekor terdiri atas sapi 7.800 ekor dan kerbau 2.000 ekor, realisasinya lebih dari 90 persen.

Selama ini pasar ekspor sapi Indonesia adalah untuk memenuhi permintaan ternak dari kawasan Timur Tengah. Untuk memenuhi kebutuhan daging dalam negerinya, negara-negara timur tengah lebih menyukai mengambil dari Indonesia karena telah diketahui kehalalannya.

Untuk mendukung program tersebut pemerintah akan menjalin kerjasama dengan pemerintah Australia. Dalam hal ini pemerintah Australia akan mengirim tenaga ahli untuk menyusun proposal berkaitan untuk mendorong percepatan investasi komoditas agribisnis tersebut.

Dalam pertemuan antara pihak pemerintah Australia dan menteri pertanian Anton Priyantono disebutkan bahwa australia meminta Indonesia membuka keran untuk impor jeroan dari negara tersebut. Menurut Mentan Indonesia tetap mengambil kebijakan untuk menutup impor jeroan, komoditas tersebut tidak layak di konsumsi manusia karena mengandung residu hormon dan obat-obatan antibiotik yang tinggi.

Usaha Peternakan

Kambing Etawa Sleman Cukup Menggiurkan



Usaha peternakan kambing peranakan Etawa atau yang lebih dikenal dengan kambing PE, menjadi salah satu peluang bisnis yang cukup diminati. Sentra peternakan kambing PE terbesar ada di daerah Kaligesing Purworejo, Bantul dan Sleman. Untuk di daerah Sleman sendiri, penghasil susu kambing yang cukup besar berasal dari Nganggring dan Kemiri Kebo yang berada di daerah Girikerto Turi. Ada juga sentra peternakan PE di Jl. Ringroad Pandean Condong Catur.

Selain sebagai penghasil susu, sentra peternakan tersebut menjadi tujuan para peternak dan calon peternak untuk mendapatkan bibit kambing PE. Usaha peternakan kambing PE memang lebih menguntungkan dibanding dengan kambing lokal atau domba. Hal ini disebabkan karena kambing PE memiliki beberapa nilai ekonomis yang tidak dimiliki kambing jenis lain.

Usia produktif kambing Etawa rata-rata mencapai lima tahun. Sedangkan untuk masa panen kurang lebih 8 bulan, dihitung dari usia bunting 5 bulan dan menyusui selama 3 bulan. Untuk setiap kelahiran, biasanya kambing Etawa beranak sebanyak dua ekor. Dengan demikian, setiap 8 bulan induk dapat kembali melahirkan dan anakan pertama juga akan melalui masa bunting.



Susu Kambing Etawa Laku Mahal di Pasaran

Susu kambing PE dapat menjadi alternatif pengganti susu sapi. Butiran lemak susu kambing PE sangat homogen dan berdiameter mikro sehingga lebih mudah diserap oleh organ pencernaan. Keunggulan ini membuat susu kambing PE dikonsumsi sebagai obat alternatif, bukan hanya sebagai pelengkap gizi. Biasanya masyarakat mengonsumsi susu ini untuk membantu penyembuhan penyakit asma, TBC, eksim, mencegah penuaan dini dan osteoporosis.

Harga jual susu kambing PE jauh lebih menguntungkan, berkisar Rp 15.000,00 hingga Rp 20.000,00 per liter. Sementara harga susu sapi hanya berkisar Rp 5.000,00 per liter. Kambing PE juga potensial untuk menghasilkan daging. Oleh karenanya, pejantan kambing PE banyak digunakan untuk memperbaiki kualitas kambing pedaging lokal. Hasil perkawinan silang ini menghasilkan ukuran kambing yang lebih besar layaknya kambing PE.

Kotoran kambing PE juga dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembuatan pupuk organik. Sedangkan kulitnya yang memiliki ukuran lebih besar dari kulit kambing lokal, lebih disukai sebagai bahan kerajinan kulit. Keunggulan kambing PE yang lain adalah sosok dan penampilannya yang layak dijadikan sebagai hewan kontes.

Maraknya kontes kambing PE ini sangat menguntungkan bagi peternak. Biasanya harga kambing PE yang sudah ikut kontes menjadi lebih mahal. Gairah peternak kambing PE ini juga menjadikan sentra peternakan sebagai salah satu tujuan wisata edukasi bagi masyarakat. Di Turi dan Pakem Sleman, beberapa sentra peternakan kambing PE mulai menawarkan fun trip untuk keluarga, kelompok atau sekolah yang berminat dengan wisata edukasi peternakan kambing PE.



USAHA ANDA INGIN DILIPUT ?

4 Manfaat Liputan Bisnis bersama bisnisUKM.com

1

Usaha Anda akan dipromosikan kepada seluruh pengunjung dan member bisnisUKM.com

3

Hasil liputan akan di tampilkan di www.bisnisUKM.com dan www.TVBisnis.com

2

Peluang Usaha bagi Anda yang ingin melebarkan jangkauan pasar lebih luas ke seluruh Indonesia

4

Profil Usaha Anda juga akan kami muat dalam majalah digital bisnisUKM yang terbit setiap bulan

Syarat dan Ketentuan Liputan:

- 1 Produk unik, menarik, dan inspiratif
- 2 Produsen produk, bukan pemasar
- 3 Umur usaha minimal sudah berjalan 1 Th
- 4 Liputan akan dilakukan jika sudah terpenuhi minimal 3 pengusaha yang akan diliput dalam 1 kota. Waktu liputan akan disesuaikan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak
- 5 Hak cipta dan publikasi liputan berada pada PT. Lantabura Media



Lebih dari **1 Juta** orang menonton **TvBisnis.com**

Ingin Produk Anda di lihat oleh mereka?
Daftarkan produk Anda agar bisa diliput TVBisnis.com

G R A T I S !!!

Hubungi Kami di:

0274 3000 422

**Jl. Baru Mulungan No. 15
Sendangadi, Mlati, Sleman
Yogyakarta**

Sapi Potong Grobogan Peluangnya Semakin Membaik



Selain dikenal sebagai sentra penghasil melon dan semangka, ternyata Kabupaten Grobogan juga memiliki potensi ternak sapi potong yang sangat menjanjikan. Jika dibandingkan dengan daerah-daerah lainnya di Provinsi Jawa Tengah, Grobogan merupakan kabupaten tertinggi yang berhasil menjadi produsen sapi potong.

Bahkan menurut hasil pemantauan Badan Pusat Statistik (BPS) setempat, sekarang ini komoditas sapi potong di Kabupaten Grobogan menduduki peringkat kedua setelah Kabupaten Blora, yakni sekitar 200.206 ekor sapi potong, perah dan kerbau. Sedangkan jumlah populasi yang dimiliki Kabupaten Blora yaitu 268.074 ekor sapi potong, perah dan kerbau.

Dari data tersebut, diketahui bahwa di Kabupaten Grobogan sedikitnya terdapat 197.430 ekor sapi potong dan tersebar di tiga kecamatan, antara lain di kecamatan Pulokulon yang memiliki 14.454 peternak dengan jumlah sapi potong sekitar 24.459 ekor, Kecamatan Gabus dengan jumlah peternak 11.833 dan jumlah hewan ternak 23.562 ekor, serta disusul oleh Kecamatan Toroh dengan 11.442 peternak dan jumlah sapi potong sebanyak 20.407 ekor.

Tingginya jumlah populasi sapi potong di daerah Grobogan dipengaruhi oleh tingkat permintaan pasar yang semakin hari semakin pesat. Hal ini dikarenakan sapi potong dari Grobogan terkenal memiliki kualitas yang cukup bagus dan terbebas dari segala penyakit. Tidaklah heran bila sekarang ini harga jual sapi Grobogan semakin hari kian merangkak naik.



Harga sapi potong lokal putih dengan bobot sekitar 90 kg bisa mencapai Rp 6.500.000,00, sedangkan untuk sapi potong jenis metal bisa menjangkau harga Rp 8.500.000,00 hingga Rp 10 juta rupiah per ekornya. Harga tersebut mengalami kenaikan sekitar Rp 1,5 - Rp 2 juta dari harga sapi potong di bulan-bulan sebelumnya.

Kenaikan harga tersebut dikarenakan kualitas sapi potong Kabupaten Grobogan benar-benar terjamin kualitasnya dan dipicu oleh permintaan pasar yang kian hari semakin meningkat pesat. Bahkan sekarang ini tidak hanya pasar lokal saja yang menggemari sapi potong Grobogan, namun juga konsumen di luar daerah seperti dari Jakarta, Garut, Tasikmalaya, Ciamis, Bandung, dan Cirebon. Kondisi ini dibuktikan pada saat menjelang Hari Raya Qurban tahun lalu (2011), dimana Kabupaten Grobogan mampu memenuhi permintaan sapi potong dari dalam dan luar provinsi hingga 700 ekor dari tiga pasar sapi yang ada di daerah tersebut, yakni Pasar Kliwon Wirosari, Pasar Wage Dayang, dan Pasar Pon Ketitang.

Banyaknya permintaan sapi dari dalam dan luar daerah, menjadikan sapi potong Grobogan harganya semakin membaik dan memiliki daya saing yang cukup tinggi dibandingkan dengan komoditas sapi potong di daerah lain. Semoga informasi berita bisnis yang kami angkat pada pekan ini bisa memberikan banyak manfaat bagi para pembaca dan mendorong seluruh masyarakat Indonesia untuk segera memulai usaha. Mulai dari yang kecil, mulai dari yang mudah, mulai dari sekarang. Salam sukses.

Bisnis Rumahan Untung Besar dari Hobi Ternak Lovebird



Sukses merintis bisnis rumahan memang bisa dijalankan dengan berbagai cara. Salah satunya saja seperti menekuni hobi ternak lovebird yang belakangan ini mulai booming di kalangan para pria.

“Burung Cinta” atau yang lebih dikenal masyarakat dengan sebutan lovebird ini, memang menjadi salah satu jenis burung yang banyak digemari para kicau mania (pehobi burung). Disamping memiliki beragam corak yang terlihat cantik dengan paduan warna-warni yang sangat cerah, burung yang berasal dari Madagaskar, Afrika tersebut juga memiliki kicauan suara yang cukup merdu. Tidaklah heran bila burung yang terkenal setia dengan pasangannya ini selalu laris manis diserbu konsumen dengan harga jual yang cukup tinggi.



Konsumen

Kecantikan dan kicauan suara lovebird ternyata tidak hanya disukai para pehobi burung saja, namun belakangan mulai menarik minat masyarakat umum sehingga banyak diantara mereka yang tertarik memilih jenis burung ini sebagai salah satu binatang peliharaan yang lucu, serta cukup mudah untuk dipelihara.

Info Bisnis

Dari sekian banyak jenis lovebird yang beredar di pasaran, beberapa corak yang sering diburu para konsumen antara lain lovebird hijau, lovebird biru, lovebird kuning, lovebird hitam, lovebird lutio mata merah, lovebird putih mata merah, serta lovebird blorok yang memiliki paduan bulu berwarna hijau, kuning, dan biru. Setiap jenis lovebird memiliki harga jual yang berbeda-beda, tergantung dari corak warna bulu, warna mata, suara kicauan, serta kondisi fisik burung tersebut.

Nah, bagi Anda yang tertarik menekuni bisnis rumahan bermodalkan sebuah hobi. Tidak ada salahnya bila Anda memilih bisnis budidaya lovebird ini sebagai salah satu alternatif peluang bisnis yang menjanjikan keuntungan besar setiap bulannya. Berikut adalah beberapa hal yang perlu Anda perhatikan ketika hendak menjalankan bisnis ternak lovebird.

Carilah indukan lovebird yang sudah siap kawin. Biasanya, lovebird yang sudah siap kawin berusia kurang lebih 8 bulan hingga satu tahun. Burung ini termasuk salah satu burung yang tidak mau dijodohkan secara paksa. Karenanya bagi para pemula, disarankan untuk mengawinkannya secara massal. Yakni dengan cara mencampurkan semua burung dalam satu kandang, maka burung tersebut akan memilih sendiri pasangan mereka. Setelah terlihat berpasangan, Anda bisa memindahkan setiap pasangan ke kandang terpisah.



Untuk kandang perkawinan, dapat Anda persiapkan dengan ukuran panjang dan lebar kurang lebih 150 cm serta tinggi sekitar 100 cm. Lengkapi kandang tersebut dengan sarang tempat bertelur yang biasanya terbuat dari daun pinus, serutan kayu, atau jerami. Ukuran sarang bertelur kurang lebih panjang dan lebar 25 cm, serta tinggi 20 cm. Untuk menghindari serangan tikus, Anda bisa membuat kandang yang terbuat dari kawat strimin dan meletakkannya di tempat yang tenang.

Proses penetasan telur berlaku sekitar 21-25 hari sejak mulai dierami sang induk. Biasanya, setiap telur menetas tidak bersamaan. Jadi, satu per satu telur menetas dengan selang waktu sekitar 2 hari. Bila anakan lovebird sudah berusia 2 minggu, maka harus segera disapih dan indukan siap dikawinkan lagi untuk jangka waktu satu bulan kedepan.

Agar lovebird bisa memproduksi secara maksimal, maka penuhilah nutrisi makanannya. Beberapa jenis makanan yang disukai lovebird antara lain millet, jewawut, kenari seed, biji sawi, jagung muda, kangkung, sawi, tauge, kwaci, dan lain sebagainya. Khusus bagi lovebird yang sedang menyuapi anaknya, bisa Anda tambahkan BR1 agar perkembangan anaknya juga baik.

Biasanya, setelah menetas lovebird jantan dan betina akan bergantian menyuapi anaknya sampai anak burung tersebut bisa makan sendiri. Apabila sang induk tidak mau mengasuh anaknya, maka kita harus memisahkannya ke kandang lain dengan ukuran 40cm x 40 cm x 40 cm dan diberi lampu bohlam 5 watt sebagai penghangat. Untuk pakan bayi lovebird terdiri dari campuran bubur bayi, millet putih 2 kg, millet merah 2 kg, gabah 1 kg, kenari seed 1 kg, dan kuaci 1 ons, yang kemudian dihaluskan dengan cara diblender (pastikan bahan-bahan dalam posisi kering). Ketika hendak disuapi, encerkan makanan tersebut dengan tambahan sedikit air. Seekor anakan lovebird harus disuapi setiap 2 jam sekali dengan sendok kecil, dan ketika anakan sudah berumur satu bulan penyuaipan bisa dilakukan 1 kali sehari.

Keuntungan Bisnis

Sekarang ini harga jual lovebird di pasaran cukup tinggi, bahkan harganya pun berkisar antara Rp 350.000,00 per ekor hingga mencapai angka jutaan rupiah untuk lovebird jenis unggulan yang sudah sering menjuarai kontes burung. Selain harga jualnya yang cukup tinggi, anakan lovebird yang berumur sekitar 40 hari sudah siap untuk dipasarkan ke khalayak ramai. Jadi, Anda tidak perlu mengeluarkan biaya operasional cukup besar untuk mencukupi kebutuhan lovebird, karena anakan burung tersebut sudah banyak diburu para konsumen ketika usianya masih terbilang belia.



Kekurangan Bisnis

Beberapa kendala yang sering dihadapi para pelaku usaha ketika menjalankan bisnis ternak lovebird antara lain adanya resiko kematian, telur yang tidak mau menetas, adanya serangan tikus, resiko cacat kaki pada anakan burung, serta resiko tidak cocok dengan jodoh yang dipasangkan. Untuk mengatasi hal tersebut, sebaiknya semprotkan disinfektan setiap dua bulan sekali agar kondisi kesehatan burung bisa terjaga. Selanjutnya untuk penganangan tikus bisa Anda antisipasi dengan membuat kandang menggunakan kawat strimin.

Strategi Pemasaran

Untuk mendongkrak pemasaran bisnis rumahan ini, tentunya Anda harus mulai memperluas jaringan bisnis dengan bergabung ke beberapa komunitas pecinta burung yang ada di sekitar lokasi usaha Anda. Semakin banyak kenalan yang Anda miliki, maka semakin besar pula peluang pasar Anda untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Biasanya, para pehobi lovebird akan lebih senang membeli anakan maupun indukan burung dari peternaknya langsung. Jadi, tidak menutup kemungkinan bila rekan-rekan komunitas yang Anda kenal bisa menjadi target pasar potensial bagi perkembangan bisnis Anda.

Selain mengandalkan komunitas, sekarang ini banyak forum pehobi burung yang dibangun via online. Bahkan bukan hanya forum untuk berbagi tips dan informasi semata, sekarang ini banyak forum jual beli burung yang dijalankan melalui media online. Tentu ini sebuah peluang bagus bagi para pelaku usaha, sehingga tidak ada salahnya bila Anda ikut meramaikan forum online tersebut dan membuka lapak dagang online untuk mendatangkan penjualan cukup besar.

Kunci Sukses

Mengingat bisnis rumahan ternak lovebird ini membutuhkan ketelitian, ketekunan, serta kejelian yang cukup tinggi. Modal utama yang dibutuhkan para pelaku usaha adalah passion atau kecintaan terhadap burung lovebird sebelum akhirnya Anda mengembangkan hobi atau kecintaan tersebut menjadi sebuah peluang usaha.

Ternak Lebah Madu

Sengatan Untungnya Kian Diburu

Beternak lebah madu merupakan salah satu peluang bisnis yang menjanjikan untung besar setiap bulannya. Banyaknya manfaat yang dihasilkan dari seekor lebah, ternyata memberikan daya tarik tersendiri bagi masyarakat luas, sehingga tidak sedikit dari mereka yang kini mulai tertarik untuk membudidayakannya sebagai peluang usaha.

Sekarang ini khasiat madu memang mulai dilirik para konsumen untuk berbagai macam kepentingan. Sebut saja madu sebagai obat alami, untuk campuran bahan kosmetik, maupun sebagai bahan tambahan dalam memproduksi makanan dan minuman. Karenanya, tidaklah heran bila sekarang ini madu yang dihasilkan seekor lebah memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi.





Konsumen

Dalam menjalankan bisnis ternak lebah, target konsumen yang bisa Anda bidik sangatlah luas. Mulai dari konsumen rumah tangga, para pelaku bisnis obat herbal, para pedagang jamu tradisional, produsen kosmetik, sampai para pelaku usaha makanan dan minuman.

Info Bisnis

Pada dasarnya ada beberapa jenis lebah madu yang cukup potensial untuk dibudidayakan, yakni lebah hutan (*Apis dorsata*), lebah lokal (*Apis cerana*), dan lebah unggul (*Apis mellifera*). Dalam menjalankan bisnis tersebut, hal terpenting yang perlu Anda perhatikan adalah keadaan koloni lebah, perilaku, dan kebutuhan lebah.

Biasanya di dalam satu koloni lebah madu selalu terdapat lebah ratu (induk tunggal yang tugasnya bertelur), lebah jantan (bertugas membuahi lebah betina atau calon ratu), dan lebah pekerja (lebah madu yang berukuran paling kecil dan bertugas memberi pakan royal jelly pada larva yang baru menetas). Idealnya untuk satu koloni terdiri dari satu ekor lebah ratu, beberapa ekor lebah jantan, 50.000 lebah pekerja, kurang lebih 6.000 telur, 10.000 larva, dan 20.000 pupa.

Untuk membantu Anda yang tertarik menekuni bisnis ternak lebah madu, berikut ini kami informasikan cara membuat koloni dan cara membuat ratu lebah madu.

Cara Membuat Koloni Lebah Madu

1. Dibutuhkan kurang lebih 5.000 lebah pekerja yang terdiri dari tiga lembar sarang. Dalam sarang tersebut diharuskan ada polen, nektar, ratu madu yang sedang masa bertelur, dan semua fase tumbuh lebah pekerja (meliputi telur, larva, dan pupa).
2. Usahakan kondisi koloni yang baru harus benar-benar bersih dan sehat, agar terbebas dari tungau atau patogen. Waktu yang tepat untuk membuat koloni baru ketika musim bunga mekar, yaitu pada saat ketersediaan nektar dan polen melimpah.
3. Pembentukan koloni lebah didapatkan dari telur-telur yang diletakkan oleh lebah ratu. Telur yang tidak dibuahi akan menjadi lebah jantan, sedangkan telur yang dibuahi akan menjadi lebah pekerja dan telur yang diberi pakan madu akan menjadi calon ratu yang baru.
4. Pembudidayaan lebah madu sebaiknya dilakukan di lokasi yang dekat dengan daerah yang ditumbuhi banyak tanaman penghasil nektar dan polen. Jarak tumbuhan dengan koloni lebah madu sebaiknya sekitar 3-8 km. Usahakan pula lokasi usaha dekat dengan sumber air, terlindung dari angin kencang, dan jauh dari area perkebunan maupun pertanian yang sering mendapatkan semprotan insektisida secara intensif.



Cara Membuat Ratu Lebah Madu

Pembuatan ratu lebah dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu secara miller dan Doolittle.

1. Miller dilakukan dengan cara, koloni lebah madu yang sudah cukup banyak dipisahkan bingkai sarangnya pada stup baru. Stup baru tersebut tidak ada ratunya tetapi harus terdapat larva yang berumur 1-2 hari pada empat bingkai sarang, dan dilengkapi pula dua bingkai sarang madu sebagai pakan. Setelah satu minggu lebih, koloni tersebut akan segera membentuk calon ratu baru.
2. Doolittle, dilakukan dengan cara membuat sel sarang yang terbuat dari lilin lebah seukuran dengan sel yang dibuat oleh lebah. Pembuatan sel dilakukan dengan cara mencairkan lilin terlebih dahulu. Berikut informasi selengkapnya :
 - Siapkan cetakan dari kayu berbentuk silinder untuk mencetak lilin cair.
 - Panjang kayu cetakan sekitar 7,7 cm, dengan diameter 1 cm. Selanjutnya lubangi salah satu ujungnya dengan panjang 1,3 cm dan diameter sekitar 0,8 cm.
 - Basahi cetakan kayu dengan air kemudian celupkan pada lilin lebah yang sudah dicairkan, sedalam 1 cm. Setelah lilin menempel pada kayu cetakan, selanjutnya angkat dan biarkan membeku (kemudian celupkan berulang-ulang hingga 5x).
 - Lilin yang terbentuk kemudian dilepaskan dari cetakan kayu, dan hasilnya yang berupa sel sarang buatan dipasang pada bingkai menghadap ke bawah dengan jarak antar sel 1cm.
 - Setelah terpasang dengan baik, diisi dengan campuran royal jelly dan air. Selanjutnya dimasukkan lagi larva lebah yang berumur 1-2 hari (setiap sel sarang diisi satu larva).
 - Setelah beberapa lama, maka akan terbentuk calon ratu baru dari sel yang dibuat.

Keuntungan Bisnis

Keunggulan produk yang dihasilkan dan besarnya manfaat madu bagi manusia, menjadikan bisnis ternak lebah madu menjanjikan untung yang cukup menggiurkan bagi pelakunya. Sekarang ini hampir seluruh kalangan masyarakat membutuhkan madu untuk berbagai macam kepentingan, sehingga peluang pasarnya pun semakin hari semakin terbuka lebar.

Selain produk madu yang memiliki nilai ekonomi cukup tinggi, sekarang ini produk turunan lainnya seperti royal jelly, propolis, dan malam (wax) juga mulai diminati para konsumen. Jadi tidaklah heran bila keuntungan yang didapatkan para pelaku bisnis ternak lebah kini tidak hanya dari produksi madunya saja, namun juga dari hasil penjualan produk turunan yang dihasilkan lebah madu (seperti royal jelly, propolis, dan malam).



Kekurangan Bisnis

Disamping keuntungannya yang sangat menggiurkan, terkadang ada beberapa kendala madu lebahserta resiko bisnis yang ditanggung para pelaku usaha. Biasanya kendala cuaca yang tidak menentu, serta serangan hama dan penyakit menjadi hambatan utama dalam menjalankan bisnis ternak lebah. Cuaca yang tidak menentu membuat tumbuhan gagal berbunga, sehingga tingkat produksi lebah cenderung ikut menurun. Sedangkan hama dan penyakit yang sering mengganggu ternak lebah yaitu tungau parastik, burung, tawon, cicak, tikus, serta beberapa penyakit lainnya seperti virus, nosema, European foulbrood, stonebrood, chalkbrood, dan sebagainya.

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang sering dilakukan petani lebah madu yaitu memproduksi aneka olahan madu sebagai komoditas unggulannya. Biasanya mereka memproduksi madu dengan berbagai pilihan kualitas, dari kelas unggul (madu murni tanpa campuran) yang harganya cukup tinggi dipasaran, sampai produk madu lokal dengan kandungan air dan gula beberapa %. Produk-produk tersebut ditawarkan para pelaku usaha dalam kemasan botol maupun dalam kemasan plastik 1 kg. Selain itu, para peternak juga mulai mengembangkan produk turunan dari hasil ternak lebah untuk memperluas pangsa pasarnya. Misalnya saja seperti sampo dan sabun kecantikan yang terbuat dari madu, propolis dan royal jelly untuk kesehatan, serta masih banyak lagi produk unggulan lainnya yang memiliki nilai ekonomi cukup tinggi.

Sejauh ini para peternak lebah menggandeng para agen, sub agen, dan reseller produk untuk memperluas jangkauan pasarnya. Tawarkan potongan harga (diskon) beberapa % untuk pembelian produk dalam jumlah tertentu dan lengkapi para agen Anda dengan katalog produk yang menarik. Selanjutnya, pemasaran produk olahan madu lebah juga bisa dioptimalkan melalui media online. Anda bisa membuka toko online melalui website maupun blog untuk menjangkau konsumen di berbagai penjuru daerah.

Kunci Sukses

Modal utama yang Anda perlukan adalah pengetahuan dan keahlian dasar dalam beternak lebah. Karenanya, mulailah dengan mempelajari semua hal yang berhubungan dengan lebah madu, baik melalui buku, internet, kemudian asah kemampuan Anda dengan mengikuti berbagai pelatihan yang diadakan pihak pemerintah maupun swasta. Perhatikan pula kondisi koloni lebah yang ideal, lokasi usaha yang jauh dari keramaian, dan kisaran suhu udara yang cocok untuk mengembangkan lebah madu.

PROSPEK CERAH Beternak Ayam Potong

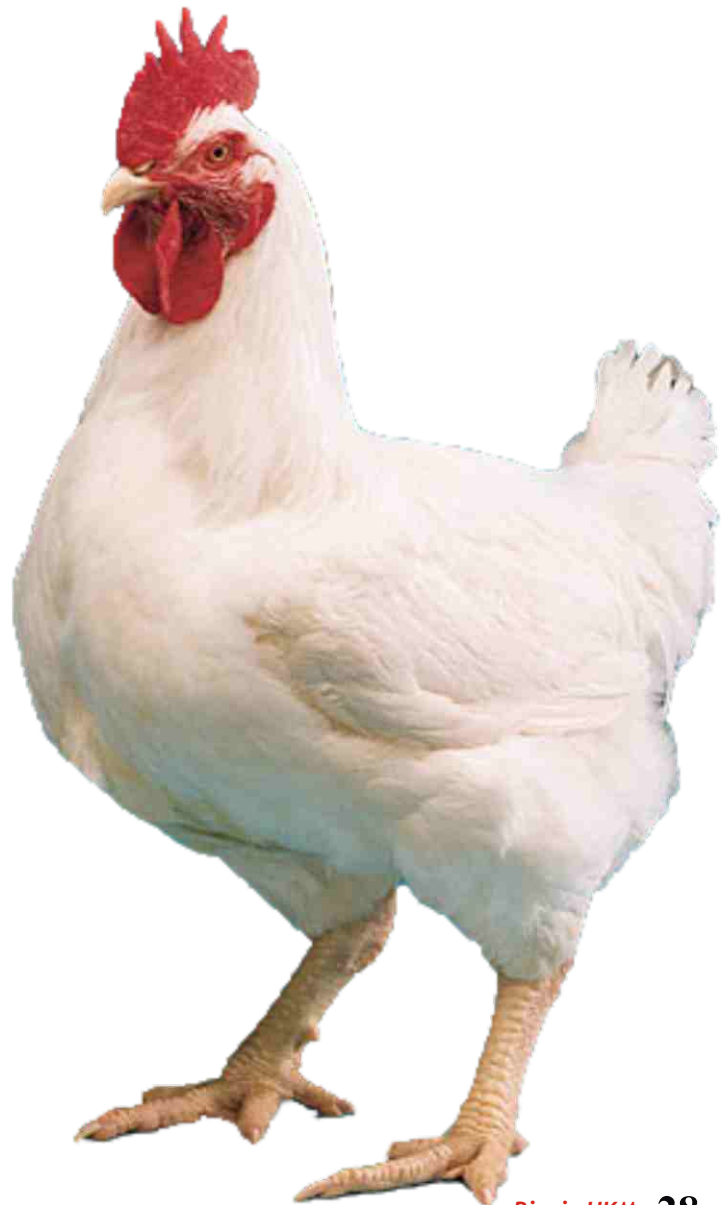
Daging ayam merupakan daging favorit di negara kita, karena hampir 100% orang Indonesia suka makan daging ayam. Sehingga berbisnis ternak ayam potong merupakan peluang yang sangat bagus untuk dikembangkan. Beberapa waktu yang lalu, bisnis ayam potong sempat mengalami kemunduran ketika flu burung melanda dunia. Banyak pengusaha ayam potong yang gulung tikar karena daging ayam menjadi “tersangka” utama sehingga menyebabkan orang takut mengkonsumsi daging ayam lagi. Sekarang isu flu burung sudah perlahan menghilang, inilah prospek cerah untuk beternak ayam potong yang mulai menguat kembali.

Konsumen

Sebagian besar masyarakat menyukai daging ayam, konsumennya pun manjangkau dari anak - anak, anak muda, hingga orang tua. Selain itu banyak usaha makanan dan restoran yang menggunakan daging ayam sebagai bahan baku usaha mereka. Jadi selain konsumen perorangan, usaha ini juga memiliki peluang kerjasama dengan usaha yang berbahan baku daging ayam. Selain itu banyak juga masyarakat yang tertarik dengan bisnis peternakan ayam broiler ini, penjualan bibit ayam pun juga dapat dijadikan sebagai tambahan pendapatan usaha tersebut.

Info Produk

Ayam yang umum dikembangkan sebagai ayam potong adalah ayam ras pedaging atau broiler. Ayam ras pedaging tersebut merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi, terutama dalam memproduksi daging ayam. Selain itu ayam broiler juga memiliki kelebihan karena hanya dengan waktu 5-6 minggu sudah bisa dipanen. Dengan waktu pemeliharaan yang relatif singkat dan menguntungkan, maka banyak peternak baru serta peternak musiman yang bermunculan diberbagai wilayah Indonesia.





Untuk memulai usaha di bidang ternak ayam ini, persiapan sarana, prasarana, dan peralatan harus maksimal. Hal yang perlu diperhatikan antara lain:

1. Kandang

Sistem perkandangan yang ideal untuk usaha ternak ayam ras yaitu:

- Persyaratan temperatur berkisar antara 32,2-35° C
- Kelembaban berkisar antara 60-70%
- Penerangan atau pemanasan kandang sesuai dengan aturan yang ada
- Tata letak kandang agar mendapat sinar matahari pagi dan tidak melawan arah mata angin kencang
- Model kandang disesuaikan dengan umur ayam, untuk anakan sampai umur 2 minggu atau 1 bulan memakai kandang box, sedangkan untuk ayam remaja ± 1 bulan sampai 2 atau 3 bulan memakai kandang box yang dibesarkan dan untuk ayam dewasa bisa dengan kandang postal ataupun kandang baterai.

2. Peralatan

- **Litter (alas lantai)**
Alas lantai/litter harus dalam keadaan kering, maka tidak ada atap yang bocor dan air hujan tidak ada yang masuk walau angin kencang. Tebal litter setinggi 10 cm, bahan litter dipakai campuran dari kulit padi/sekam dengan sedikit kapur dan pasir secukupnya, atau hasil serutan kayu dengan panjang antara 3-5 cm untuk pengganti kulit padi/sekam.
- **Indukan atau brooder**
Alat ini berbentuk bundar atau persegi empat dengan areal jangkauan 1-3 m dengan alat pemanas di tengah. Fungsinya seperti induk ayam yang menghangatkan anak ayamnya ketika baru menetas.
- **Tempat bertengger**
Tempat bertengger untuk tempat istirahat/tidur, dibuat dekat dinding dan diusahakan kotoran jatuh ke lantai yang mudah dibersihkan dari luar. Dibuat tertutup agar terhindar dari angin dan letaknya lebih rendah dari tempat bertelur.
- **Tempat makan, minum dan tempat grit**
Tempat makan dan minum harus tersedia cukup, bahannya dari bambu, aluminium atau apa saja yang kuat dan tidak bocor juga tidak berkarat. Untuk tempat grit dengan kotak khusus
- **Alat-alat yang lainnya**
Alat-alat rutin termasuk alat kesehatan ayam seperti: suntikan, gunting operasi, pisau potong operasi kecil, dan lain-lain.



Pembibitan

Ternak yang dipelihara haruslah memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Ternak sehat dan tidak cacat pada fisiknya
- b. Pertumbuhan dan perkembangannya normal
- c. Ternak berasal dari pembibitan yang dikenal keunggulannya.
- d. Tidak ada lekatan tinja di duburnya.

Pemilihan Bibit dan Calon Induk

Ada beberapa pedoman teknis untuk memilih bibit/ DOC (Day Old Chicken)/ ayam umur sehari:

- a. Anak ayam (DOC) berasal dari induk yang sehat.
- b. Bulu tampak halus dan penuh serta baik pertumbuhannya .
- c. Tidak terdapat kecacatan pada tubuhnya.
- d. Anak ayam mempunyai nafsu makan yang baik.
- e. Ukuran badan normal, ukuran berat badan antara 35-40 gram.
- f. Tidak ada letakan tinja diduburnya.

Sementara untuk pemberian minum disesuaikan dengan umur ayam yang dikelompokkan dalam 2 (dua) fase yaitu:

- a. **Fase starter** (umur 1-29 hari), kebutuhan air minum terbagi lagi pada masing-masing minggu, yaitu minggu ke-1 (1-7 hari) 1,8 liter/hari/100 ekor; minggu ke-2 (8-14 hari) 3,1 liter/hari/100 ekor, minggu ke-3 (15-21 hari) 4,5 liter/hari/100 ekor dan minggu ke-4 (22-29 hari) 7,7 liter/hari/ekor. Jadi jumlah air minum yang dibutuhkan sampai umur 4 minggu adalah sebanyak 122,6 liter/100 ekor. Pemberian air minum pada hari pertama hendaknya diberi tambahan gula dan obat anti stress kedalam air minumnya. Banyaknya gula yang diberikan adalah 50 gram/liter air.
- b. **Fase finisher** (umur 30-57 hari), terkelompok dalam masing-masing minggu yaitu minggu ke-5 (30-36 hari) 9,5 liter/hari/100 ekor, minggu ke-6 (37-43 hari) 10,9 liter/hari/100 ekor, minggu ke-7 (44-50 hari) 12,7 liter/hari/100 ekor dan minggu ke-8 (51-57 hari) 14,1 liter/hari/ekor. Jadi total air minum 30-57 hari sebanyak 333,4 liter/hari/ekor.



Keuntungan usaha

Usaha ternak ayam merupakan salah satu usaha yang menghasilkan omset dengan keuntungan yang cukup besar. Maka tidaklah kaget lagi jika usaha ini banyak diminati para pencari usaha. Selain itu menjalankan usaha ini juga memiliki waktu yang relative cukup santai, jadi usaha ini tidak mengganggu kegiatan sehari - hari Anda.

Kekurangan usaha

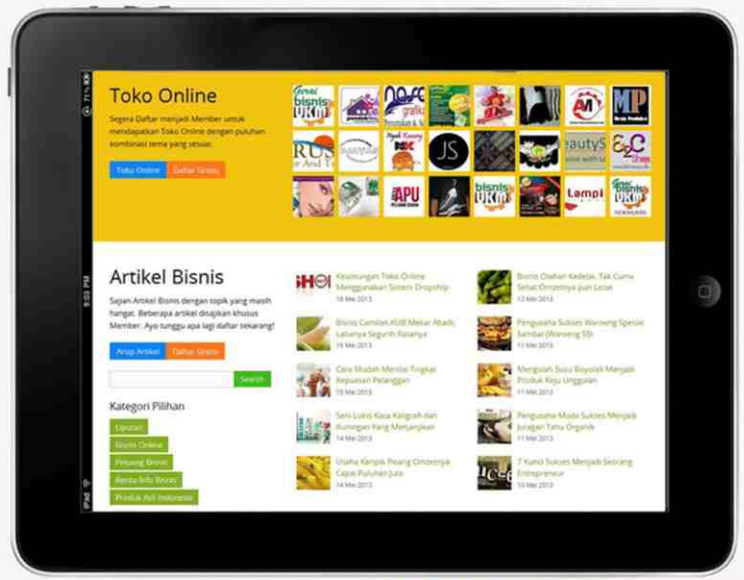
Dalam merawat ayam diperlukan teknik dan pengetahuan yang tepat tentang peternakan. Karena beternak ayam tidaklah mudah, karena takaran makan, minum, luas kandang serta lingkungan kandang juga harus disesuaikan agar ayam dapat tumbuh dengan baik. Karena banyaknya penyakit seperti flu burung, dan penyakit ayam lainnya dapat mengancam usaha Anda.

Pemasaran

Untuk pemasaran usaha Anda, dapat dipromosikan melalui pemasaran dari mulut ke mulut. Disamping itu Anda juga bisa bekerjasama dengan usaha pematangan ayam atau menitipkan anak ayam Anda kepada penjual bibit ayam, dan menitipkan telur kepada para supplier telur. Tapi ingat, perhatikan selalu perbandingan telur dan anak ayam yang dijual dengan stock yang akan diternakkan usaha Anda. Sehingga usaha Anda tidak kehabisan stock bibit ayam yang diternakkan.

Kunci sukses

Dibutuhkan keahlian khusus untuk merawat anak ayam hingga menjadi ayam dewasa dan menghasilkan telur, untuk itu pengetahuan dan keahlian mengenai hewan ternak khususnya ayam sangat diperlukan untuk menjalankan bisnis ini. Disamping itu usahakan membuat kandang ayam jauh dari pemukiman warga, agar tidak menuai protes dari warga.



Menjadi Bagian dari Portal Bisnis UMKM Terbesar di **INDONESIA**

Pertama di **Indonesia** Peluang Bisnis Kemitraan dengan Garansi **100%** Uang Kembali



Didukung Oleh Jaringan BisnisUKM.com >**300.000** Member dan >**9000** UMKM Indonesia



Kesempatan Terbatas!
1 KECAMATAN = 1 AGEN

POTENSI PASAR BESAR
>50 JUTA UMKM INDONESIA

Fenomena Berjualan KAMBING QURBAN

Animo masyarakat untuk terjun dan menekuni bisnis jual beli kambing belakangan ini terlihat semakin meningkat tajam. Terbukti, semakin hari banyak pedagang kambing yang tersebar di setiap wilayah dari mulai kecamatan hingga kabupaten yang menjual dagangannya di pasar dan di pinggir-pinggir jalan. Jumlah para pedagang kambing akan semakin membanjir menjelang Hari Raya Idul Adha yang akan jatuh pada tanggal 27 november nanti. Idul Adha, memang mengharuskan bagi mereka yang mampu untuk berkorban, dengan memotong kambing atau pun hewan lainnya seperti sapi atau kerbau. Saat itulah, penjualan hewan ini terbilang laris manis, walau pun harganya berlipat ganda dari harga lazimnya.

Khusus di Indonesia, memang pasokan domba dan kambing masih terfokus memenuhi kebutuhan hewan qurban Idul Adha, akikah, serta konsumsi daging potong untuk sate dan gule. Sementara itu, segmen untuk pemasaran lain, misalnya produk olahan belum berkembang.





Di Indonesia, fenomena penjual kambing menjelang Idul Adha banyak dijumpai di pinggir-pinggir jalan di berbagai kota. Dengan memajang kambing di pinggir-pinggir jalan tersebut makin memudahkan calon konsumen untuk melihat kualitas dari kambing yang dijualbelikan. Hal lain yang menjadikan bisnis ternak domba dan kambing ini memberikan peluang adalah terus naiknya permintaan akan pembelian domba kambing jika pembelian dilakukan dalam jumlah yang besar.

Menjelang Idul Adha harga domba jantan biasanya minimal Rp 1.000.000,00/ekor ukuran sedang, sementara yang besar di atas Rp 1 juta/ekor, dengan kenaikan harga per tahun selisihnya rata-rata Rp 200.000,00/ekor sampai Rp 300.000,00/ekor. Terus naiknya harga domba dan kambing disebabkan minat pasar yang terus bertambah. Pebisnis dan lembaga belakangan harus memenuhi kuota pesanan. Di beberapa kota besar di Indonesia, banyak lembaga pemasok hewan qurban membutuhkan cadangan minimal seribu ekor/bulan. Sejauh ini, terbuka lebar potensi peningkatan pemasaran domba dan kambing. Dengan segmentasi pasar bervariasi berdasarkan klasifikasi kualitas, karakter, umur dan lain-lain yang selama ini belum sepenuhnya terisi, baik kebutuhan lokal maupun ekspor.

Melihat peluang tersebut, masih sangat mungkin dioptimalkan pembangunan agrobisnis ternak domba dan kambing di Indonesia. Karena tidak hanya produk dagingnya yang bisa menjadi komoditas bisnis, namun juga peluang terbuka untuk industri pupuk organik, pakaian, tas, dan banyak lagi.

Melihat peluang usaha itu, upaya pembangunan agrobisnis ternak domba dan kambing kini dibangun di Jawa Barat. Bukan hanya produk daging, makanan olahan, tetapi juga industri pupuk organik, pakaian, tas, dan banyak lagi. Pengembangan agrobisnis ternak domba dan kambing diharapkan pula mampu menjadikan daging ternak ini makin luas konsumen. Setidaknya, pemasaran tidak usah menunggu setahun sekali saat Hari Raya Kurban.

Potensi Peternakan SAPI POTONG di JAWA TIMUR



Sebagai gambaran Pentingnya peternakan sapi di Indonesia adalah masih tergantungnya dari suplai Luar Negeri. Untuk memenuhi kebutuhan daging serta sapi bakalan yang akan digemukkan oleh feedloter sampai saat ini masih tergantung pada impor. Data Asosiasi Produsen Daging dan Feedloter Indonesia (APFINDO) menunjukkan bahwa tidak kurang dari 200.000 ekor sapi bakalan per tahun diimpor dari luar negeri, bahkan sumber lain menyebutkan sampai mencapai 400.000 ekor per tahun. Dengan asumsi harga sapi Rp 3.000.000,- per ekor maka setiap tahun Indonesia harus membayar sebesar Rp 600 milyar sampai Rp 1,2 trilyun untuk pembelian sapi bakalan tersebut.

Pola Pemerintah mengenai agribisnis sapi potong yang dipusatkan kepada masyarakat sebagai pemilik ternak dengan dibimbing oleh Pemerintah sampai saat ini belum mampu menjawab tantangan penyediaan bibit sapi bakalan, pemenuhan kebutuhan daging serta yang lebih penting lagi adalah belum adanya perbaikan mutu genetik ternak secara kontinyu. Sehingga kualitas sapi potong yang ada bukannya meningkat dari tahun ke tahun, namun justru dalam keadaan sebaliknya yaitu mengalami degradasi mutu genetik dan performans. Hal ini disebabkan bahwa sapi-sapi keturunan hasil persilangan melalui kawin suntik (F-1) pada umumnya dipilih oleh peternak untuk dipasarkan dan dipotong, karena memiliki nilai jual yang lebih tinggi daripada bukan hasil kawin suntik (bukan persilangan).



Propinsi Jawa Timur

Secara geografis total luas lahan sawah irigasi di Jawa Timur pada tahun 2007 sekitar 1.159.592 ha (BPS,2008), yang mana pada lahan tersebut sebagian besar ditanami padi dalam setahun 2 kali tanam, bahkan ada yang dapat ditanami 3 kali setahun. Disamping penggunaan lahan beririgasi, wilayah Jawa Timur juga terdapat lahan kering yang potensial untuk mendukung pengembangan ternak sapi potong. Total dari berbagai bentuk jenis lahan kering (Tegal/kebun, Ladang, dan padang penggembalaan) pada tahun 2007 ada sekitar 1.225.104 juta Ha. Melihat keadaan lahan kering yang relatif luas, maka sangat potensial bagi ketersediaan limbah pertanian, dengan kata lain bahwa Propinsi Jawa Timur disamping merupakan lumbung pertanian juga merupakan lumbung ternak secara nasional. Hal ini terlihat dampak positifnya, bahwa usaha pengembangan ternak sapi potong dimasyarakat berkembang pesat, disini lain juga mampu memberikan peluang usaha dan pendapatan sebagian masyarakat pedesaan, serta dapat menyumbangkan devisa yang tidak sedikit.

Di kabupaten Blitar saat ini telah dilaksanakan program pengembangan ternak sapi dengan sistem SIPT. Dimana program tersebut dilaksanakan sejak tahun 2002. di Blitar daerah yang dialokasikan di kecamatan Wlingi desa Klemunan. Dan mulai pada tahun 2003 dikembangkan di desa Siraman kecamatan Kesamben yang melibatkan dua kelompok ternak sapi (Dinas Peternakan Kabupaten Blitar, 2003)

Aspek lainnya seperti pembinaan perlu ditingkatkan, karena peternak yang ikut kegiatan SIPT merupakan peternak pemula, otomatis ini membutuhkan bimbingan teknis secara terpadu, yang selama ini terkesan kurang adanya koordinasi antara kelompok dan dinas terkait. Berbeda halnya di kabupaten Magetan bahwa kebanyakan peternak berminat pada sapi yang digemukkan yakni jenis sapi peranakan Boss Taurus seperti Simental, Limausin dan jenis Brangus. Alasannya adalah selain pesat pertumbuhannya juga mudah dalam pencarian ternak

Di kabupaten Pasuruan dengan ketersediaan lahan potensi pertanian yang tersedia cukup baik dan sangat potensial untuk dikembangkan ternak sapi potong. Namun yang perlu mendapat perhatian bahwa dengan kondisi perkembangan areal tanaman komoditas padi dan palawija, nampaknya wilayah Pasuruan sudah mengalami stagnasi, maka apabila wilayah ini dijadikan areal pengembangan sapi potong perlu diperhatikan adanya kontinuitas ketersediaan pakan. Lebih-lebih dalam pengembangan ternak sapi potong yang sepenuhnya mengandalkan limbah pertanian dimasa mendatang dan tentu perlu dipertimbangkan adanya "Buffer Stock" kebutuhan pakan.



Teknis Budidaya

I. Persyaratan Lokasi

Lokasi yang ideal untuk membangun kandang adalah daerah yang letaknya cukup jauh dari pemukiman penduduk tetapi mudah dicapai oleh kendaraan. Kandang harus terpisah dari rumah tinggal dengan jarak minimal 10 meter dan sinar matahari harus dapat menembus pelataran kandang serta dekat dengan lahan pertanian. Pembuatannya dapat dilakukan secara berkelompok di tengah sawah atau ladang.

Kandang dapat dibuat dalam bentuk ganda atau tunggal, tergantung dari jumlah sapi yang dimiliki. Pada kandang tipe tunggal, penempatan sapi dilakukan pada satu baris atau satu jajaran, sementara kandang yang bertipe ganda penempatannya dilakukan pada dua jajaran yang saling berhadapan atau saling bertolak belakang. Diantara kedua jajaran tersebut biasanya dibuat jalur untuk jalan.

Pembuatan kandang untuk tujuan penggemukan (kereman) biasanya berbentuk tunggal apabila kapasitas ternak yang dipelihara hanya sedikit. Namun, apabila kegiatan penggemukan sapi ditujukan untuk komersial, ukuran kandang harus lebih luas dan lebih besar sehingga dapat menampung jumlah sapi yang lebih banyak.

Lantai kandang harus diusahakan tetap bersih guna mencegah timbulnya berbagai penyakit. Lantai terbuat dari tanah padat atau semen, dan mudah dibersihkan dari kotoran sapi. Lantai tanah dialasi dengan jerami kering sebagai alas kandang yang hangat.

Seluruh bagian kandang dan peralatan yang pernah dipakai harus disuci hamakan terlebih dahulu dengan desinfektan, seperti creolin, lysol, dan bahanbahan lainnya.

Ukuran kandang yang dibuat untuk seekor sapi jantan dewasa adalah $1,5 \times 2$ m atau $2,5 \times 2$ m, sedangkan untuk sapi betina dewasa adalah $1,8 \times 2$ m dan untuk anak sapi cukup $1,5 \times 1$ m per ekor, dengan tinggi atas + 2-2,5 m dari tanah. Temperatur di sekitar kandang 25-40 derajat C (rata-rata 33 derajat C) dan kelembaban 75%. Lokasi pemeliharaan dapat dilakukan pada dataran rendah (100-500 m) hingga dataran tinggi (> 500 m).

Kandang untuk pemeliharaan sapi harus bersih dan tidak lembab. Pembuatan kandang harus memperhatikan beberapa persyaratan pokok yang meliputi konstruksi, letak, ukuran dan perlengkapan kandang.



II. Pembibitan

Syarat ternak yang harus diperhatikan adalah:

- 1) Mempunyai tanda telinga, artinya pedet tersebut telah terdaftar dan lengkap silsilahnya.
- 2) Matanya tampak cerah dan bersih.
- 3) Tidak terdapat tanda-tanda sering butuh, terganggu pernafasannya serta dari hidung tidak keluar lendir.
- 4) Kukunya tidak terasa panas bila diraba.
- 5) Tidak terlihat adanya eksternal parasit pada kulit dan bulunya.
- 6) Tidak terdapat adanya tanda-tanda mencret pada bagian ekor dan dubur.
- 7) Tidak ada tanda-tanda kerusakan kulit dan kerontokan bulu.

III. Penyakit

1. Penyakit antraks

Penyebab: *Bacillus anthracis* yang menular melalui kontak langsung, makanan/minuman atau pernafasan.

Gejala: Demam tinggi, badan lemah dan gemetar; gangguan pernafasan; pembengkakan pada kelenjar dada, leher, alat kelamin dan badan penuh bisul; kadang-kadang darah berwarna merah hitam yang keluar melalui hidung, telinga, mulut, anus dan vagina; kotoran ternak cair dan sering bercampur darah; limpa bengkak dan berwarna kehitaman.

Pengendalian: vaksinasi, pengobatan antibiotika, mengisolasi sapi yang terinfeksi serta mengubur/membakar sapi yang mati.

2. Penyakit mulut dan kuku (PMK) atau penyakit *Apthae epizootica* (AE)

Penyebab: virus ini menular melalui kontak langsung melalui air kencing, air susu, air liur dan benda lain yang tercemar kuman AE.

Gejala: Rongga mulut, lidah, dan telapak kaki atau tracak melepuh serta terdapat tonjolan bulat berisi cairan yang bening; demam atau panas, suhu badan menurun drastis; nafsu makan menurun bahkan tidak mau makan sama sekali; air liur keluar berlebihan.

Pengendalian: vaksinasi dan sapi yang sakit diasingkan dan diobati secara terpisah.

3. Penyakit ngorok/mendekur atau penyakit *Septichaema epizootica* (SE)

Penyebab: bakteri *Pasturella multocida*. Penularannya melalui makanan dan minuman yang tercemar bakteri.

Gejala: Kulit kepala dan selaput lendir lidah membengkak, berwarna merah dan kebiruan; leher, anus, dan vulva membengkak; paru-paru meradang, selaput lendir usus dan perut masam dan berwarna merah tua; demam dan sulit bernafas sehingga mirip orang yang ngorok. Dalam keadaan sangat parah, sapi akan mati dalam waktu antara 12-36 jam.

Pengendalian: vaksinasi anti SE dan diberi antibiotika atau sulfa.

4. Penyakit radang kuku atau kuku busuk (*foot rot*)

Penyakit ini menyerang sapi yang dipelihara dalam kandang yang basah dan kotor.

Gejala: Mula-mula sekitar celah kuku bengkak dan mengeluarkan cairan putih keruh; kulit kuku mengelupas; tumbuh benjolan yang menimbulkan rasa sakit; sapi pincang dan akhirnya bisa lumpuh.

Pengendalian penyakit sapi yang paling baik menjaga kesehatan sapi dengan tindakan pencegahan. Tindakan pencegahan untuk menjaga kesehatan sapi adalah:

1. Menjaga kebersihan kandang beserta peralatannya, termasuk memandikan sapi.
2. Sapi yang sakit dipisahkan dengan sapi sehat dan segera dilakukan pengobatan.
3. Mengusakan lantai kandang selalu kering.
4. Memeriksa kesehatan sapi secara teratur dan dilakukan vaksinasi sesuai petunjuk.

*Bukan cuma direktori biasa,
Kami berikan direktori bisnis terbaik demi kemajuan bisnis Anda.*

*Promosikan produk Anda, tingkatkan kredibilitas perusahaan,
bangun jaringan bisnis dengan menggunakan direktori kami.
Temukan rekanan terbaik dan terpercaya di direktori bisnis kami
sekarang juga.*

*Berkembang bersama komunitas terpercaya,
hanya di direktori kami*

**Untuk pendaftaran direktori
hubungi hotline berikut :**

0274 3000 422



TRAINING TOKO ONLINE ANGKATAN KE-2 SUKSES DIGELAR BISNISUKM

Mengulang kesuksesannya bulan lalu dalam menyelenggarakan (kelas offline) Training Toko Online, pada tanggal 16-17 Mei 2014 BisnisUKM.com kembali mengadakan pelatihan Training Toko Online angkatan ke-2 yang diikuti oleh tiga orang peserta dari daerah Yogyakarta dan sekitarnya. Tiga orang peserta tersebut antara lain Abdul Ghofur (Yogyakarta), Pandji (Muntilan), dan Suster Petricia (Jakarta).

Seperti pelatihan Training Toko Online sebelumnya, acara kali ini diselenggarakan selama dua hari berturut-turut di kantor pusat BisnisUKM.com yang terletak di Jln. Baru Mulungan no. 15 Gondanganpenen, Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta. Menghadirkan narasumber utama Bapak Sri Jabat Kaban (founder dan direktur BisnisUK.com) serta Bapak Rakmatniwa (Trainer BisnisUKM.com) sebagai pemateri kedua, pelatihan Training Toko Online ini mengupas tuntas bagaimana caranya membuat dan mengelola bisnis toko online dari A sampai Z.

Pada hari pertama, Bapak Rakmatniwa berkesempatan untuk membuka pelatihan Training Toko Online. Selain menghangatkan suasana dengan membangun keakraban antara peserta dan pemateri, pada kesempatan tersebut para peserta juga mendapatkan materi mengenai bagaimana caranya melakukan riset pasar. Tak hanya materi saja yang didapatkan para peserta, mereka pun diberikan kesempatan langsung untuk bisa praktek melakukan riset pasar melalui berbagai alat survey online.

“Untuk menentukan produk apakah kita harus memilih produk yang jangka panjang?” tanya salah seorang peserta. Menanggapi pertanyaan tersebut, Bapak Jabat Kaban selaku pemateri lebih menyarankan para peserta untuk menentukan produk yang sesuai dengan trend (hasil riset pasar). Setelah paham betul apa itu bisnis toko online dan bagaimana caranya melakukan riset pasar, para peserta mendapatkan ilmu bagaimana caranya membuat toko online. Pada sesi ini para peserta diminta untuk menentukan domain toko onlinenya, membuat kategori toko online, memilih themes toko online, sampai diajarkan bagaimana caranya membuat konten toko online dan mempostingnya di halaman website toko online mereka.

Selama dua hari mengikuti pelatihan Training Toko Online bersama BisnisUKM.com, para peserta mengaku sangat senang karena setiap materi disampaikan dengan detail dan peserta diberikan pendampingan sampai 100% paham betul apa itu bisnis toko online dan bagaimana cara membuat toko online.



Membuat Rencana Bisnis Ternyata Cukup Mudah

Untuk kedua kalinya BisnisUKM.com kembali mengadakan Pelatihan Mastermind (sharing bisnis) yang mengangkat topik seputar cara membuat rencana bisnis dengan mudah. Diselenggarakan pada Sabtu (10/5) yang lalu, acara pelatihan mastermind Rencana Bisnis ini memilih kantor pusat BisnisUKM.com sebagai tempat penyelenggaraan acara.

Diikuti oleh sekitar 12 orang peserta yang berasal dari seputaran Yogyakarta, Jakarta dan juga Bandung, pelatihan mastermind rencana bisnis ini kembali diadakan BisnisUKM.com mengingat sampai hari ini masih banyak pemula maupun masyarakat umum yang masih bingung bagaimana caranya membuat rencana bisnis (bisnis plan).

Menghadirkan dua narasumber yang terdiri dari Bapak Sri Jabat Kaban selaku founder dan direktur Bisnisukm.com serta Sdr. Rakmatniwa, S.K.M selaku trainer BisnisUKM.com, mastermind rencana bisnis kali ini dibuka oleh Sdr. Rakmatniwa yang siang itu menyapa para peserta dengan penjelasan sederhana mengenai apa itu rencana bisnis. Kendati sebagian dari peserta telah merintis karirnya di dunia bisnis, namun sebagian besar dari mereka masih belum mengetahui sebenarnya apa itu bisnis dan bagaimana cara membuat rencana bisnis dengan mudah.

Setelah suasana mulai menghangat dan para peserta mulai memahami apa itu sebenarnya bisnis atau usaha, Bapak Sri Jabat Kaban selaku owner BisnisUKM mempersilahkan para peserta untuk menuliskan ide bisnis yang ingin mereka jalankan. Tak hanya itu saja materi yang disampaikan Bapak Sri Jabat Kaban, pada kesempatan tersebut Beliau juga mengajak peserta training mastermind rencana bisnis untuk mulai menentukan jenis usaha yang akan dijalankan, siapa saja target pasar yang akan dibidik, serta memilih strategi pemasaran yang akan diterapkan.

Dengan konsep lesehan yang sengaja dipilih BisnisUKM.com, suasana hangat dan akrab tercipta antara para peserta dan juga narasumber. Tidaklah heran bila pada pelatihan ini para peserta tak hanya pasif mendengarkan materi dari para trainer, namun juga sangat interaktif untuk melakukan tanya jawab langsung ataupun untuk menanggapi setiap poin materi yang disampaikan narasumber di siang itu.

Nantikan agenda training mastermind dan pelatihan bisnis berikutnya! Dan jangan ketinggalan untuk ikut bergabung mengembangkan roda bisnis Anda bersama BisnisUKM.com. Jadwal terdekat untuk Training Mastermind yang akan datang diadakan pada tanggal 07 Juni 2014 dengan mengusung tema permodalan "Memulai Usaha Tanpa meminjam uang di bank". Untuk pendaftaran bisa menghubungi tim training kami melalui 0852-9000-7054. Salam sukses!

TRAINING OF TRAINER BERSAMA BISNISUKM.COM



Dalam rangka meningkatkan kapasitas para tenaga pendamping Program Pemberdayaan masyarakat khususnya bagi penyandang disabilitas di Kabupaten Kulon Progo dan Purworejo, Yayasan Kristen untuk Kesehatan Umum (YAKKUM) Daerah Istimewa Yogyakarta kembali menggandeng BisnisUKM.com untuk mengadakan pelatihan Training of Trainer.

Pelatihan bisnis yang diadakan selama tiga hari berturut-turut dari tanggal 06 – 08 Mei 2014 ini memilih kantor pusat Rehabilitasi YAKKUM Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai tempat penyelenggaraan acara. Menghadirkan Bapak Rakmatniwa, S.K.M sebagai pembicara utama, pelatihan Training of Trainer ini dihadiri oleh 25 orang peserta yang terdiri dari empat orang tenaga pendamping untuk wilayah Kabupaten Kulon Progo, 5 orang tenaga pendamping untuk Kabupaten Purworejo dan sisanya merupakan tenaga pendamping internal untuk YAKKUM.

Acara yang dibagi dalam empat sesi tersebut setiap harinya di mulai dari pukul 08.30 sampai dengan 16.00 WIB. Pada kesempatan ini, Bapak Rakmatniwa sebagai narasumber utama menyampaikan materi seputar motivasi bisnis, identifikasi pasar, hingga menentukan harga jual produk di pasaran.

Selama mengikuti pelatihan Training of Trainer, para peserta tak hanya mendengarkan materi demi materi yang disampaikan oleh Bapak Niwa namun mereka juga cukup interaktif untuk langsung bertanya kepada sang narasumber. Dari pelatihan Training of Trainer yang diadakan YAKKUM bersama BisnisUKM.com, diharapkan kapasitas pendamping Program pemberdayaan Masyarakat khususnya bagi penyandang disabilitas bisa meningkat sehingga pendampingan yang diberikan tentunya juga bisa lebih optimal.

MENGAJARKAN UMKM MEMBUAT KEMASAN PRODUK



BisnisUKM.com kembali sukses menyelenggarakan Training Mastermind pada hari Kamis tanggal 27 Februari 2014 dengan mengangkat tema Packaging atau kemasan. Dalam training mastermind tersebut dihadiri oleh beberapa peserta dari member BisnisUKM.com maupun Non member.

Dalam materi kali ini para peserta diajarkan mengenai bagaimana cara mendesain packaging dan mengetahui fungsi dari packaging itu sendiri. Penting bagi para pelaku usaha untuk mengetahuinya sebagai pertimbangan utama untuk menentukan bentuk yang spesifik dari suatu kemasan produk. Fungsi packaging sering juga dijadikan sebuah bentuk permanen karena berpengaruh langsung terhadap pemakaian produk.

Para peserta juga diajarkan tentang bagaimana cara menentukan warna produk agar lebih menarik dan berpengaruh secara emosional kepada konsumen dalam menentukan pasar mana yang dituju. Kesalahan dalam menentukan warna dan desain packaging dapat berakibat tidak baik pada produk Anda, misalnya saja konsumen enggan untuk membeli produk Anda karena mereka merasa kesulitan atau risih dalam menggunakan produk tersebut.

Sering kali para pelaku usaha menganggap packaging produk atau kemasan produk dianggap suatu hal yang biasa saja bahkan tidak penting. Padahal, perlu Anda ketahui bahwa pada hakikatnya packaging atau kemasan produk sangatlah penting karena suatu produk dapat dikatakan sebagai produk yang berkualitas salah satunya dengan melihat kemasan dari produk tersebut.

Dalam training mastermind ini para peserta diharapkan dapat berkonsultasi secara langsung kepada pemateri apabila dari mereka masih menemui suatu kendala atau kesulitan dalam memulai maupun menjalankan sebuah usaha.

MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA DIFABEL MELALUI SEMINAR WIRAUSAHA



Pada tanggal 10-11 BisnisUKM.com kembali berkerjasama dengan Yayasan Kristen untuk Kesehatan Umum (Yakkum) Daerah Istimewa Yogyakarta, untuk menjadi Trainer dalam seminar wirausaha bagi masyarakat penyandang Disabilitas dan keluarga penyandang Disabilitas di kecamatan Sentolo Kabupaten Kulon Progo Yogyakarta.

Pelatihan serupa pernah diadakan pada akhir tahun lalu ini dimaterikan kembali oleh Trainer BisnisUKM.com Bapak Rakmatniwa ini dihadiri lebih kurang 50 peserta penyandang disabilitas dan keluarga penyandang disabilitas. Di hari pertamanya, Bapak Rakmatniwa menyampaikan menu pembelajaran selama dua hari serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan kepada peserta.

Pada pemaparan materi awal ini terlihat para peserta masih belum memahami apa itu pengelolaan usaha secara benar, POAC (Planing – Organizing – Actuating – Controlling) merupakan materi yang akan dibahas pada pelatihan selama dua hari ini “Cikal bakal dari kesuksesan sebuah usaha adalah bagaimana seseorang mengelola usaha tersebut” terang Bapak Rakmaniwa. Hingga waktu menjelang siang hari terlihat para peserta masih sangat antusias untuk mengikuti pelatihan bisnis sampai selesai.

Pada hari kedua, pemateri memberikan tugas berupa pemahaman mereka tentang pelaksanaan dan proses produksi. Diantara peserta seminar beberapa terlihat masih kesulitan dalam menjelaskan proses produksi yang akan mereka lakukan meski mereka menyebutkan sudah memiliki bayangan tentang usaha yang akan dijalankan. Salah satu peserta mengungkapkan kesulitan yang dialami ketika berhadapan dengan siapa konsumen dari produknya dan jalur distribusi dari produk yang akan mereka jual nanti.

Dengan menggunakan gaya bahasa yang sederhana, satu per satu point dibahas dengan detail untuk mendapatkan solusi yang menghasilkan keuntungan. Kelebihan dan kekurangan dari sebuah Bisnis diurai secara jelas oleh Bapak Rakmatniwa, diakhir sesi para peserta diberikan kesempatan untuk bertanya seputar pengelolaan usaha dan proses produksi yang akan dijalankan.

Meskipun durasi waktu yang tersedia untuk pelatihan kewirausahaan ini sangat singkat namun telah menjadi program yang berkesinambungan sejak diadakan pertama kali pada akhir tahun lalu dan beberapa peserta memang saat ini telah mempunyai usaha sendiri yang mandiri.

Materi tentang product knowledge dan desain kemasan menjadi materi yang dibahas pada akhir pertemuan, Meskipun durasi waktu yang tersedia untuk pelatihan kewirausahaan ini sangat singkat namun telah menjadi program yang berkesinambungan sejak diadakan pertama kali pada akhir tahun lalu dan beberapa peserta memang saat ini telah mempunyai usaha sendiri yang mandiri.



ANEKA MESIN

*Menjadikan
Mesin Teknologi Tepat Guna
Sebagai Solusi Usaha*



www.anekamesin.com

Jl. Magelang KM. 13 Triharjo
Sleman Jogjakarta

081 227 799 912 | 085 743 366 688
085 227 746 362 | 087 891 202 010
Telp:(0274) 6945 660 | Fax:(0274) 869 720
support@anekamesin.com

Usaha Peternakan **KELINCI**

Ada banyak cara untuk memberdayakan masyarakat untuk mengembangkan perekonomian. Salah satunya adalah apa yang telah dilakukan warga desa sendang sari Minggir jogja yang menghimpun diri untuk membuat kelompok peternakan kelinci.

Alasan pengembangan usaha peternakan kelinci adalah untuk pemberdayaan masyarakat yang kurang mampu. Terlebih lagi untuk bahan makanan kelinci yang tidak terlalu sulit dan mahal yaitu berupa rumput.

Salah satunya adalah Suharyanto, Yang tinggal di dukuh bandan desa sendangsari kecamatan minggir kabupaten Sleman. Alasan pemilihan jenis ternak kelinci ini adalah karena perawatannya mudah, yaitu pakannya Cuma rumput. Pakan tambahan katul, untuk penggemukkan.

Sebelum memulai ternak kelinci, Suharyanto mengunjungi peterna-peternak kelinci dengan skala besar dan cukup lama menggeluti usaha ini untu bertanya mengenai prospek usaha tersebut. Menurut mereka, usaha ternak kelinci prospeknya sangat bagus. Bukan Cuma dagingnya saja yang bisa dimanfaatkan tetapi kotorannya juga laku dijual, misal urin dan kotoran padat.





Dari segi produksi ternaknya, sepasang indukan bisa mengalami masa kawin 3 kali dalam setahun. Kawin bunting 1 bulan, lahir hingga usia anakan 2 bulan bisa dijual. 1 minggu s.d 10hari, indukan bisa dikawinkan lagi. Sekali melahirkan, setiap indukan bisa menghasilkan rata-rata jumlah anakan bisa mencapai 6-7 ekor. Jenis bibit bermacam-macam, yaitu:

- Jenis ram, khusus untuk kelinci peternak atau pembibitan, diperoleh dari peternak pembibitan
- Jenis bigon, khusus untuk kelinci pedaging atau konsumsi (sate atau tongseng), hasil persilangan antara jawa dengan ram, yang diperoleh dari peternak.

Awal Modal pertama 1 babon/indukan, setelah berjalan beberapa waktu kok dirasa mudah, akhirnya menambah 1 indukan lagi. Seorang famili melihat prospek kelinci tersebut tertarik untuk memberi modal. Modal untuk kandang 2juta, bibit 3 juta, kandang kecil 1juta dan sekarang mencapai 15 ekor indukan pada akhir januari 2009.

Untuk Pakan kelinci adalah rumput: biasanya mencari sendiri karena di lingkungan sekitar banyak, dan sebelum diberikan ke kelinci harus dibiarkan dahulu sampai layu karena rumput dalam kondisi segar dan basah mengandung banyak air sehingga bisa mengakibatkan kelinci kembung yang cukup riskan untuk kesehatan kelinci.

Untuk merangsang pertumbuhan kelinci pedaging, diberi makan katul dan ampas gandum. Sedangkan peternak besar biasanya katul dicampur ampas tahu yang sudah diperas, komposisi ini lebih bagus untuk kelinci. Biaya pakan, katul Rp1600/kg, untuk 15 indukan butuh 10kg/minggu.

Penyakit Kelinci

Dalam beternak kelinci, hal yang paling penting untuk diperhatikan adalah kebersihan kandang karena akan menjauhkan unsur penyakit, terutama gudik/korengan. Kelinci sangat riskan dengan penyakit gudik, bila sudah terlanjut terjangkiti maka tinggal disuntik dengan wermaisn sehingga koreng bisa langsung kering.

Yang kedua, harus teliti dalam mengamati kesehatan kelinci. Apabila kondisi kotoran kelinci dalam kondisi cair, harus segera ditangani. Kesulitan yang dihadapi dalam beternak kelinci, mayoritas peternak mengalami kesulitan dalam proses melahirkan anakan-anakan kelinci, terutama pada kondisi cuaca yang tidak menentu atau pergantian suhu yang signifikan.

Bila kondisi stabil dalam kondisi suhu panas atau dingin dalam waktu yang cukup lama, kondisi ini bagus dan mempermudah bagi indukan yang mau melahirkan. Tetapi bila kondisi suhu yang berubah-ubah cukup drastis, hal ini akan menyulitkan indukan ketika mau melahirkan.

Dalam manajemen usahanya, setiap pengeluaran selalu dicatat. Begitu pula, jumlah indukan dan jumlah anakan yang baru lahir. Setiap kelahiran anakan selalu disisakan 1 ekor untuk regenerasi, lainnya dijual. Organisasi usaha belum ada karena masih ditangani sendiri. Hanya saja, tergabung dalam kelompok peternak dan sudah tercatat di PPL Kecamatan Minggir.

Pemasaran

Sebelum melakukan pemasaran menjalin hubungan dengan peternak-peternak besar, selalu konsultasi atau crosscheck dengan peternak-peternak besar karena peternak-peternak besar sering kesulitan dalam memenuhi permintaan konsumen langsung (end user).

Untuk Jenis Kelinci hias, ada beberapa jenis dan paling diminati adalah three colour (3 warna) dan segmennya adalah menengah ke atas. Papiilon atau dua warna. Martin, bagian atas hitam dan perut putih.

Kelebihan kelinci hias, bulunya halus. Jenis vlam, postur tubuhnya panjang dan besar serta mempunyai telinga yang lebar. Jenis spot, spot hitam dan spot merah, termasuk kelinci unggulan. Jenis vlam dan spot termasuk kelinci yang banyak diminati oleh hobiis.





Kompetitor

Diantara peternak kelinci tidak ada rasa persaingan dan setiap peternak selalu menjalin kerjasama dengan peternak lain. Terutama peternak-peternak besar selalu mau membantu atau memberi bimbingan kepada peternak-peternak pemula dalam menjalankan usaha ini.

Harga

Harga kelinci tergantung usianya. Jenis vlam atau spot ukuran besar dengan usia 2 bulan bisa mencapai Rp150.000/pasang. Ukuran sedang Rp60-70ribu/pasang. Bligon (jawa-vlam) usia 2 bulan Rp40-50rb. Kalo indukan, bligon diatas 160rb/ekor tergantung postur tubuh. Spot dan vlam indukan diatas Rp200rb, tergantung postur tubuhnya juga.

Pemasaran hanya sebatas untuk memenuhi kebutuhan peternak besar dalam melayani klien mereka dan bila terjadi kesepakatan harga, jika jumlahnya sedikit, kelinci bisa diantar atau pembeli (peternak besar) ambil sendiri jika jumlahnya cukup banyak.

Vlam dan spot usia 4-5 bulan Rp150-200rb/ekor, tergantung ukuran dan kondisi fisik. Bligon usia 4-5 bulan Rp50-60rb/ekor. Rex three color 4-5bulan Rp100-150rb, tergantung ukuran dan kondisi fisik.

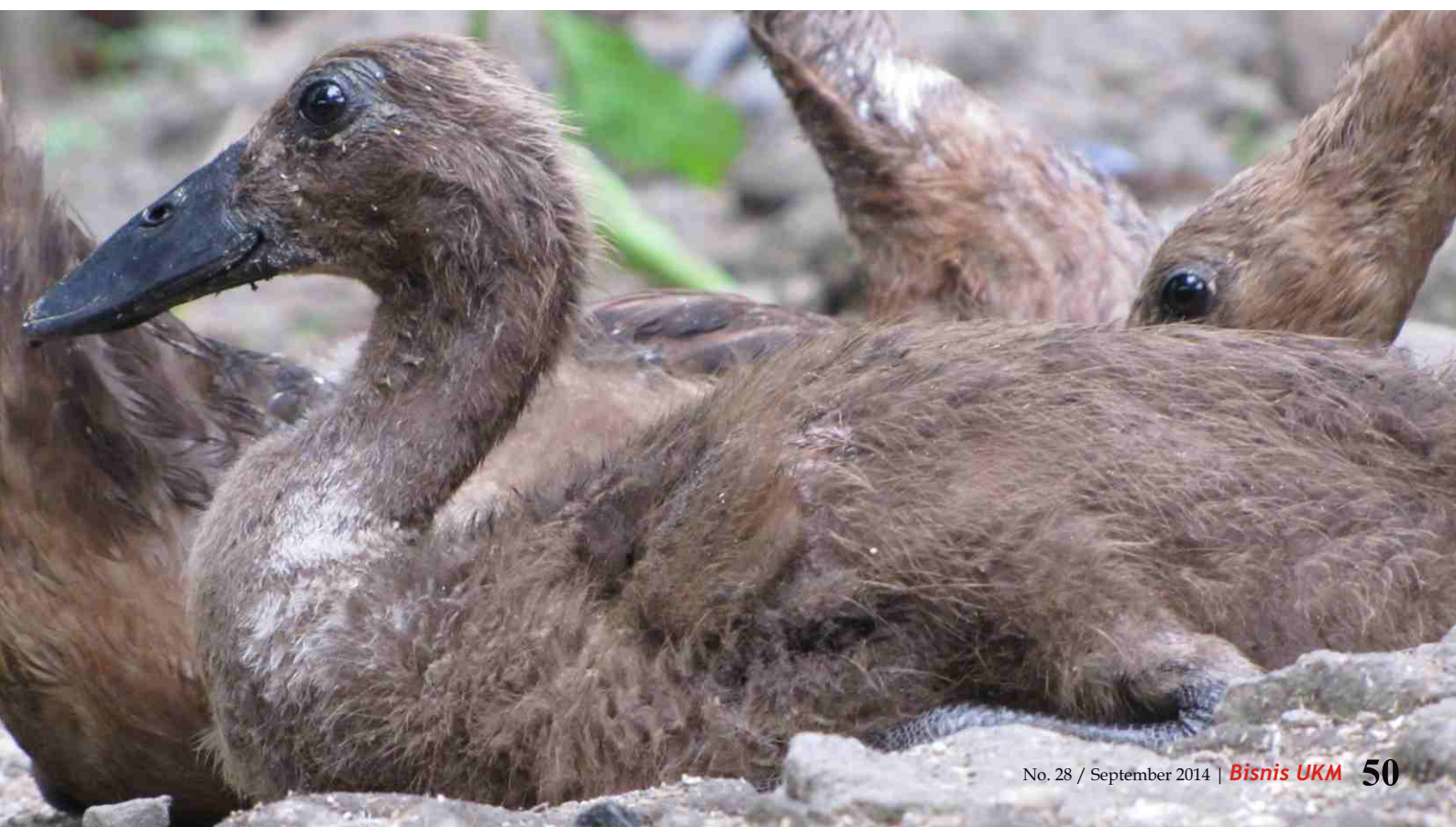
Keuangan. Omset siklus produksi 3 bulan, dalam kondisi lancar, setelah masa bunting 1 bulan dimana rata-rata setiap 1 indukan menghasilkan 6 ekor anakan≈ 3 pasang dan 2 bulan kemudian anakan dijual dengan harga Rp60rb/pasang. Sebagai pemula, dengan kondisi suhu yang selalu berubah-ubah, tingkat kelahiran sangat kecil. Dari 6-7 ekor yang lahir hanya berhasil 2 ekor.

Peluang Bisnis **BETERNAK BEBEK**

Selama ini kita mengenal bebek sebagai hewan yang memiliki banyak sumber daya. Selain telur dan dagingnya yang digemari banyak orang, kotoran bebek juga bisa dimanfaatkan sebagai pupuk. Kebutuhan akan ketersediaan daging dan telur bebek juga sangat tinggi. Banyak warung yang masih skala kaki lima maupun restoran ternama berlomba-lomba menyajikan menu olahan daging dan telur bebek. Peluang itulah yang selama ini ditekuni Bapak Endro Heri Purwanto (39) dengan membangun usaha peternakan bebek.

Ditemui di rumahnya, Bapak Endro mengaku sudah menjalankan usaha beternak bebek sejak tahun 2006. "Saya melihat bahwa beternak bebek masih menjanjikan, tingkat konsumsi masyarakat yang tinggi tidak sebanding dengan kapasitas daging dan telur di pasaran," terang security sebuah showroom mobil terkenal itu. Atas dasar itulah, pada tahun tersebut Pak Endro membeli 50 ekor bebek betina untuk ditenakkan dan diambil telurnya. Menurutnya beternak bebek tidaklah sulit, hanya diperlukan ketekunan dalam pemberian pakan dan menjaga kualitas perawatan. "Bebek itu memiliki sifat mudah stress, sehingga kalau sudah stress akibatnya produksi telurnya juga akan menurun drastis," imbuh Pak Endro.

Pak Endro membeli bebek yang siap bertelur dari Pasar Klaten dan Pasar Prambanan. Harga bebek siap bertelur Rp.55.000 per ekor; sementara untuk bebek yang sudah bertelur Rp.50.000 per ekor. Bebek-bebek tersebut ditempatkan dalam kandang tertutup yang dibagi menjadi 3 plong (partisi bagian). "Masing-masing plong kami isi maksimal 60 ekor bebek betina," jelas bapak satu orang putra tersebut. Diakui Pak Endro, bebek memiliki produktivitas tinggi dalam bertelur. Setiap hari masing-masing bebek bisa bertelur sebanyak 1 butir. "Umur 7-8 bulan bebek sudah rutin dalam bertelur, bahkan ada yang sampai umur 12 bulan masih saja produktif bertelur," kata Pak Endro tentang produktivitas bebek.





Cara beternak bebek

Perubahan cuaca menjadi faktor penting dalam pemeliharaan bebek petelur. Menurut Pak Endro, bebek yang hidup kandang lebih suka di tempatkan pada tanah kering, sementara untuk bebek umbaran (bebek angon dalam bahasa jawa) lebih menyukai tempat yang basah. "Saat musim kemarau produktivitas bebek kandang sangat tinggi, sementara saat musim hujan dipastikan akan terjadi penurunan yang signifikan," imbuh Pak Endro dilokasi kandangnya Dusun Klampok Berbah Sleman. Saat ini dengan kondisi cuaca yang tidak menentu, Pak Endro mengalami kesulitan dalam memperhitungkan tingkat produktivitas bebek-bebek peliharaannya.

Selain cuaca, pakan juga memiliki peranan cukup besar dalam produktivitas bebek petelur. Selama ini, Pak Endro memberikan pakan berupa bekatul dan konsentrat. "Dalam sehari, kami memberikan pakan 9 kg bekatul dan 2 kg konsentrat untuk bebek 50 ekor," jelas Pak Endro. Pakan-pakan tersebut dicampur dalam satu adonan untuk kemudian diberikan 2 kali dalam sehari yaitu pagi dan sore hari. Untuk bebek kandang yang biasanya tanpa pejantan, kualitas pakan menjadi sangat penting untuk menjaga produktivitas dan kualitas telur-telur yang dihasilkan. Dan selama 5 tahun menjalankan bisnis ternak bebek tersebut, Pak Endro mengakui jika komposisi pakan yang selama ini diberikan kepada bebek-bebeknya masih tergolong standar. "Banyak konsentrat yang memiliki kualitas lebih bagus, namun karena keterbatasan modal selama ini kami memberikan pakan yang standar-standar saja," akui Pak Endro kepada tim liputan bisnisUKM.

Harga telur bebek mentah yang dipasarkan Pak Endro adalah Rp.1.150,00/ butir. Namun harga tersebut akan berubah jika sudah sampai ke tangan penjual yang ada di pasar. "Dalam sehari, masing-masing bebek memberikan keuntungan bersih Rp.300,00 sehingga dalam satu bulan rata-rata kami memperoleh omzet 1 jutaan," tambah bapak yang mengaku belajar beternak bebek dari pamannya tersebut

Dalam menjalankan usaha ternak bebeknya itu, Pak Endro mengalami yang namanya pasang surut sebuah usaha. "Paling parah ketika terjadi erupsi merapi akhir tahun kemarin, efek belerang dari hujan abu merapi membuat bebek stress sehingga tidak mau bertelur sehingga terpaksa kami tukar dengan bebek baru yang lebih fresh," kata Pak Endro. Di akhir wawancaranya, beliau membagi tips bisnis bagi orang yang ingin beternak bebek. "Yang paling penting dalam beternak bebek adalah orang yang memberi makan jangan ganti-ganti biar bebek tidak stress, selain itu kualitas pakan harus menjadi prioritas, terutama untuk bebek kandang agar produktivitas telur tetap tinggi," ujar Pak Endro sekaligus menutup wawancara sore itu.

Ingin Bisnis Anda **SUKSES?**

Gabung di Jaringan Bisnis UMKM Terbesar di **INDONESIA**, dengan **>300.000** Member!



10 KEUNTUNGAN GABUNG SEBAGAI MEMBER :

- | | |
|---|--|
| 01 Jaringan Bisnis UMKM Lokal dan Nasional | 06 Info Training Bisnis |
| 02 Promosi di Direktori Bisnis Online | 07 Info Program Dinas atau Instansi Terkait |
| 03 Info Produk Promo Antar Member | 08 Info Program CSR |
| 04 Info Bisnis UMKM Terbaru | 09 Info Pameran |
| 05 Akses Informasi Permodalan | 10 Peluang Diliput TVBisnis.com |

DAFTAR SEKARANG JUGA!!



BisnisUKM.com
Jaringan Bisnis UMKM Indonesia

Informasi Pendaftaran: 0274 3000 422 | support@bisnisUKM.com
Jl. Baru Mulungan No. 15 Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta

CARA MENGGUNAKAN BBM UNTUK JUALAN ONLINE



Bila dulunya BlackBerry Messenger hanya menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat kalangan menengah ke atas mengingat perangkat ponsel BlackBerry sendiri saat itu dijual di pasaran dengan kisaran harga yang cukup tinggi, sekarang ini aplikasi messenger yang satu ini bisa digunakan hampir seluruh lapisan masyarakat karena aplikasi BBM kini hadir di all platform seperti misalnya Android dan iOS.

Setelah resmi dirilis ke iOS maupun Android pada tanggal 23 Oktober 2013 silam, setiap harinya jumlah pengguna BBM semakin hari menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat. Bahkan di hari pertama BBM masuk ke Google Play, sebanyak 60.000 pengguna memberikan bintang 5 pada aplikasi messenger tersebut. Tidak heran bila sekarang ini BlackBerry Messenger menjadi satu dari sekian banyak aplikasi chatting yang digunakan pelaku bisnis toko online untuk mempromosikan produk-produknya di dunia maya.

Melihat sampai hari ini jumlah pengguna BBM pertumbuhannya cukup pesat, tak ada salahnya bila kita sebagai pelaku bisnis toko online mulai memanfaatkan aplikasi BlackBerry Messenger untuk menjangkau calon konsumen sebanyak-banyaknya. Simak beberapa tips jitu yang mengupas cara menggunakan BBM untuk jualan online.

Hindari Penggunaan Display Name yang Alay

Sebagian besar orang mungkin suka membuat display name dengan menggunakan simbol-simbol lucu atau menggunakan angka dan kata-kata alay agar kontak BBMnya terlihat unik dan juga menarik. Namun sayangnya, cara ini ternyata tak dianjurkan apabila kita menggunakan BBM untuk mempromosikan bisnis toko online. Mengapa demikian?

Sebab, penulisan display name yang alay hanya akan mempersulit orang lain untuk menemukan kontak BBM Anda. Jadi, sebaiknya usahakan untuk membuat display name yang bisa memudahkan calon konsumen untuk menemukan dan menghubungi kontak BBM Anda.

Contoh:

BisnisUKM.com | 081329612111 | Pusat Peluang Usaha dan Jaringan Bisnis UMKM.

Bagikan Kontak Anda ke Calon Konsumen

Semakin banyak jumlah kontak yang ada di akun BBM Anda, maka semakin besar pula peluang Anda untuk mendatangkan transaksi pembelian setiap harinya. Oleh sebab itu, jangan sungkan untuk membagikan kontak BBM Anda ke setiap calon konsumen untuk memperbesar peluang Anda mendapatkan transaksi pembelian. Jangan lupa juga untuk menuliskan pin BBM Anda di kartu nama, brosur, website toko online, Fan page Facebook, Twitter, ataupun di situs sosial media lainnya yang digunakan untuk mempromosikan bisnis toko online Anda. Makin sering Anda membagikan pin BBM, maka semakin banyak pula kontak BBM yang bisa Anda miliki.





Rutin mengganti display gambar

Mudahnya cara berkomunikasi via BlackBerry Messenger serta adanya pemberitahuan di beranda BBM setiap kali Anda berganti gambar maupun status BBM, membuat orang-orang yang ada di kontak Anda mengetahui info terupdate mengenai bisnis toko online yang Anda jalankan. Oleh karena itu, usahakan untuk rutin mengganti display gambar dengan foto produk yang Anda miliki agar konsumen Anda juga terpancing untuk menanyakan produk terbaru di toko Anda dan tidak menutup kemungkinan pula bila akhirnya mereka tertarik untuk melakukan transaksi pembelian.

Broadcast di Saat Prime Time

Sebagai pelaku bisnis toko online, sesekali kita perlu mengirimkan broadcast message kepada seluruh kontak yang Anda miliki untuk menginformasikan update terbaru mengenai bisnis toko online Anda. Akan tetapi yang perlu Anda perhatikan sebelum melakukan broadcast adalah buat konten yang menarik dan pilihlah waktu yang tepat seperti pada waktu makan siang atau pada sore hari sekitar pukul 16.00 sd 18.00 dan saat santai di malam hari seperti pukul 20.00 – 22.00 WIB.

Buatlah Grup BBM

Untuk meningkatkan loyalitas para pelanggan, mulailah untuk membuat grup BBM agar pelanggan Anda bisa mengetahui info terbaru mengenai produk Anda. Dalam hal ini, Anda bisa membuat grup khusus untuk mengumpulkan para reseller maupun dropshipper yang bekerjasama dengan Anda. Dengan begitu, mereka lebih mudah melihat koleksi produk Anda dan merasa istimewa karena tidak semua kontak Anda masukkan ke grup BBM Anda.

Nah, setelah mengupas lima tips jitu mempromosikan produk melalui aplikasi BlackBerry Messenger, kini selanjutnya giliran Anda untuk mempraktekkannya langsung di lapangan untuk mendatangkan transaksi penjualan yang lebih besar. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!

BISNIS TOKO ONLINE

Minim Modal Pasar Global



Perkembangan teknologi di dunia maya tak hanya memudahkan kita untuk mencari berbagai macam informasi penting, namun juga menjadi ladang bisnis baru bagi kalangan masyarakat luas yang ingin memulai usaha dengan modal kecil.

Bila dulunya kita sebagai pelaku bisnis dituntut harus punya modal besar untuk bisa terjun di dunia usaha, sekarang ini kita tak memiliki barang dagangan saja bisa ikutan berbisnis di dunia maya. Lantas bagaimana caranya?

Setidaknya ada dua hal yang cukup memudahkan kita untuk berbisnis toko online dengan modal kecil. Pertama di bisnis toko online kita tak perlu menyewa kantor di superblock, warung, atau kios toko di mall-mall besar yang harganya super mahal. Dan yang kedua jangkauan internet yang tanpa batas memudahkan kita untuk bisa berbisnis dari dalam rumah.

Hal inilah yang membuat para pebisnis toko online bisa memulai bisnisnya dengan mudah tanpa memiliki stok barang di rumah. Apabila kita belum memiliki barang dagangan, kita bisa menghubungi teman, saudara, atau tetangga yang memiliki produk dan bisa kita tawarkan di website toko online kita. Namun apabila teman, saudara, dan tetangga kita tak ada yang memiliki barang dagangan, Anda masih bisa menggandeng produsen ataupun distributor yang membuka peluang kerjasama bagi reseller maupun dropshipper.

Jika pelaku bisnis konvensional hanya bisa membidik ceruk pasar yang ada di sekitar tempat usahanya, maka dengan bantuan internet para pelaku bisnis toko online bisa masuk ke pasar global untuk mendatangkan keuntungan besar setiap bulannya.

Bahkan bisa dikatakan, idealnya dengan bantuan teknologi internet seseorang bisa merambah pasar luar negeri tanpa harus membuka cabang usaha di negara tetangga. Kemudahan seperti inilah yang membuat bisnis toko online bisa masuk ke pasar global dengan cara yang cukup mudah dan biaya yang relatif murah.



Memulai Bisnis Toko Online Dengan Modal Minim

Bukan hisapan jempol belaka bila bisnis toko online bisa dimulai dengan modal minim. Contohnya saja dengan membuat website toko online gratisan baik di wordpress.com ataupun di blogspot.com. Simak cara mudah memulai bisnis toko online dengan modal website gratisan.

- Langkah pertama yang Anda perlukan untuk membuat website toko online gratisan di worpress ataupun blogspot adalah dengan mendaftar atau membuat email di Gmail.
- Apabila Anda belum memiliki produk atau jasa yang ditawarkan, maka gandeng beberapa produsen ataupun distributor yang bisa diajakk bekerjasama. Contohnya saja Anda berjualan bisnis toko online herbal, Anda bisa menghubungi produsen atau distributor madu anak yang bisa dipromosikan di website toko online Anda.
- Mengisikan website toko online dengan update artikel sesuai dengan bidang usaha yang dijalankan. Misalnya Anda menjalankan bisnis toko herbal online, maka artikel yang Anda buat bisa seputar kesehatan dan cara pengobatan dengan bahan-bahan alami (herbal).
- Aktif mempromosikan website toko online Anda di berbagai forum online, mengoptimalkan SEO, milis atau bisa juga mempromosikannya di sosial media lainnya.
- Rutin mengelola website toko online setelah berhasil membuatnya. Seperti kebanyakan kasus yang saya temui di lapangan, hampir semua pengusaha mencurahkan 100% pikiran dan tenaganya untuk membuat sebuah website toko online. Namun apabila sudah jadi maka proses pengelolaannya masih belum bisa optimal.
- Melakukan update produk terbaru agar konsumen tak cepat bosan dengan produk-produk lama yang bertengger di halaman website toko online Anda.

Semoga informasi bisnis toko online yang kami angkat bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan menginspirasi seluruh masyarakat Indonesia untuk mulai beralih ke ranah digital. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!

DAPATKAN LABA BERSIH MENCAPAI

**2JT/HARI
BUKTIKAN!**

PASSIVE INCOME

**DP 2,5JT SAJA
SUDAH MENJADI MITRA**

MENDAPATKAN SEMUA PERLENGKAPAN FRANCHISE
MENDAPATKAN FREE 100 BAHAN BAKU

**NO LOADING
PENGIRIMAN FRANCHISE &
PEMESANAN BAHAN BAKU**

LEBIH DARI 800 MITRA
TELAH BERGABUNG DAN

SUKSES
BERSAMA KAMI

OUR FLAVOR :

CRAZY CHOCOLATE
GRAPE ZOMBY - VANILLA ESKIMO
MAGIC STRAWBERRY
POLICE MOCCA - GREEN POTION
COFFEE MEXICO - KOKI COOKIES



**HAK MEREK no.
IDM000387181**

TERDAFTAR DI DIREKTORAT JENDRAL
HAK KEKAYAAN INTELEKTUAL

**DINAS KESEHATAN :no.
823/33.72/2011**
SERTIFIKAT PENYULUHAN
KEAMANAN PANGAN

CALL NOW! CONTACT PERSON :

0856 4 2222 487

JOIN NOW!

DAPATKAN PROMO
FRANCHISE
TERBATAS!

PAKET FRANCHISE
TANPA BOOTH

7 6,2JT

PAKET FRANCHISE
OUTDOOR

12 9,1JT

PAKET FRANCHISE
INDOOR

14 9,6JT

24E7634D

ICE

THE BEST OF
FRANCHISE
2012 - 2014
★★★★★

PASCO

WWW.PASSIONOFCHOCOLATE.COM

8 Cara Negosiasi Bisnis yang EFEKTIF



Setelah aktif berbagi tips serta pengalaman saya sebagai seorang pengusaha, dari banyak artikel yang akhir-akhir ini kami tulis terlihat sekali antusias member BisnisUKM.com untuk mengetahui teknik dan trik jitu dalam menjalankan roda usaha.

Karenanya untuk membantu para pemula maupun pelaku usaha dalam mengoptimalkan roda bisnisnya, kali ini saya akan berbagi tips sederhana kepada seluruh member BisnisUKM.com mengenai 8 Cara Negosiasi Bisnis yang efektif. Cara ini pula yang sukses mengantarkan saya dalam mengembangkan bisnis Mbojosouvenir.com.



1. Senyum, Salam, Sapa

Rekan bisnis pasti pernah memperhatikan bagaimana kita menjadi tenang ketika kita datang ke sebuah Bank, dan melihat para petugas disana dengan sangat ramah memberi kita senyum padahal sebelumnya kita tidak mengenal mereka sama sekali.

Meski sebatas senyuman, namun tahukah Anda bahwa senyum, salam dan sapa sebenarnya bisa menjadi jurus jitu dalam mengawali pembicaraan atau negosiasi bisnis yang akan dilakukan. Setelah senyum pastikan Anda memperkenalkan nama dan jabatan Anda di perusahaan tersebut dengan intonasi nada yang tidak terburu-buru, tegas dan menunjukkan keramahan Anda ke setiap lawan bicara Anda.

2. Berikan Jawaban Dengan Lengkap

Saya pernah keliru, ketika awal menjalankan bisnis dulu saya tidak tahu secara mendetail tentang produk yang saya tawarkan. Padahal, biasanya konsumen akan banyak bertanya tentang produk kita, bahkan dari sejarah bisnis kitapun mungkin ditanya oleh calon konsumen. Ketika konsumen bertanya secara mendetail tentang profil kita dan rincian produk kita, ini akan sangat membantu konsumen mengetahui kredibilitas dari usaha atau bisnis kita.

Oleh sebab itu, jawablah pertanyaan konsumen secara lengkap dan mendetail dan jangan pernah menjawab dengan nada yang meragukan. Jadi, sebaiknya dalam melakukan negosiasi bisnis para pemilik usaha harus tahu tentang profil, filosofi, serta membelaki diri mereka dengan produk knowledge yang akan dinegosiasikan kepada calon konsumen maupun investor.

3. Pahami Karakter Konsumen dan Cari Solusi

Menghadapi konsumen yang bervariasi tentu kita dituntut untuk bisa memosisikan diri menyesuaikan dengan karakter atau watak setiap konsumen. Ada konsumen yang memiliki ciri khas mendengar, senang protes, pasif dan aktif. Menghadapi hal tersebut, tak jarang kita kewalahan dalam menanggapi.

Untuk bisa bernegosiasi dengan mereka, buatlah catatan kecil ketika sudah menghadapi konsumen dengan ciri khas yang saya jelaskan tadi. Misal buat 2 table, ketika menghadapi konsumen pasif, maka kita selaku pengusaha kita yang harus aktif dan ketika kita menghadapi konsumen yang suka mengkritik sebaiknya terima masukan konsumen dan bila memang dirasa masukannya tepat segera lakukan evaluasi.

4. **Sampaikan Keunggulan Produk Anda**

Kompetitor memang sudah menjadi hal yang lumrah dalam dunia bisnis. Untuk mengantisipasi gagalnya suatu negosiasi bisnis, kita harus pandai memberikan penjelasan kepada konsumen tentang keunggulan produk kita, dan apa saja yang bisa menjamin tentang produk kita berbeda kualitasnya dengan produk lainnya.

5. **Jadilah Pendengar**

Selama saya menjalankan bisnis mbojosouvenir.com store and production, saya selalu menanyakan tentang kritikan-kritikan yang membangun tentang kualitas produk saya. Mendapatkan pujian mungkin biasa saja, tetapi ketika konsumen memberikan kritikan dan mensupport kita untuk lebih baik, ini akan sangat membantu agar bisnis kita semakin kuat di pasaran.

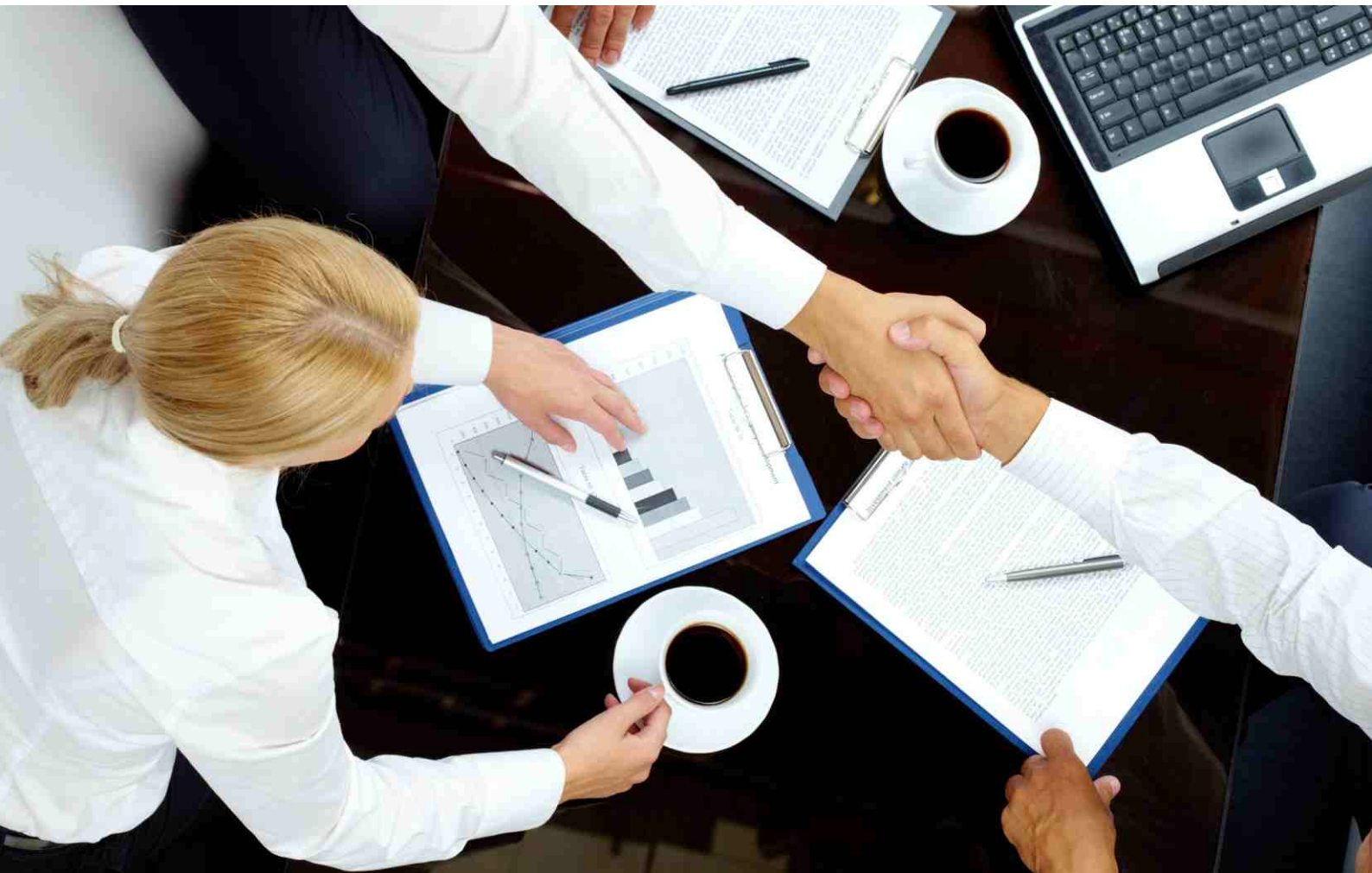
Karenanya, jadilah pendengar ketika konsumen menceritakan tentang kurang puasnya mereka ketika memesan atau membeli produk di tempat kita ataupun di toko lainnya. Dengan kita mendengar, konsumen akan merasa dihargai dan kita bisa mengetahui tentang apa yang konsumen inginkan.

6. **Kebijakan Harga**

Price atau harga adalah hal yang sangat sensitif dalam dunia bisnis. Saya pernah takut, karena harga saya mungkin mahal dipasaran atau takut harga produk saya tidak sesuai dengan kualitas yang saya berikan.

Banyak hal yang kurang diperhatikan oleh pelaku bisnis akhir-akhir ini. Kebijakan harga tentu harus disesuaikan dengan perhitungan matematis dari semua modal yang kita gunakan atau habiskan. Tips saya, jika kita yakin dengan kualitas service dan keunggulan produk kita, tak ada salahnya memilih kisaran harga yang berbeda dengan pasaran. Yang terpenting, berikan kelebihan yang tidak dimiliki oleh kompetitor lainnya ketika melakukan negosiasi bisnis. Dengan begitu, kita bisa “memainkan” emosional konsumen ketika melakukan negosiasi.





7. Tawar Menawar Itu Wajar

Dalam dunia bisnis, tawar menawar adalah hal yang wajar dan hampir terjadi disemua bidang usaha. Bahkan, saat wawancara pekerjaan sekalipun kita juga mengalami tawar menawar gaji karyawan.

Tawar menawar harga biasanya dilakukan jika memang dari perhitungan rincian yang kita berikan perlu dilakukan perbaikan. Akan tetapi, hati-hati saat tawar menawar, jangan sampai harga yang dinegosiasikan tidak masuk range omset kita. Jelaskan secara rinci, mengapa sampai terjadi harga segitu yang kita tawarkan.

8. Buat Konsumen Menjadi Loyal

Membuat konsumen loyal kepada kita memang susah susah gampang, dalam artian konsumen memang akan loyal ketika sudah menggunakan produk kita dan sulit berpaling kelain hati. Tips saya, saat negosiasi bisnis merupakan kesempatan kita untuk membuat konsumen menjadi loyal kepada kita.

Membuat orang menyukai kita sudah sangat penting dalam dunia bisnis, tentu dibutuhkan skill khusus dalam menjalankannya. Buatlah konsumen nyaman, buatlah konsumen mau tahu dan ikut membantu “share” tentang info bisnis kita serta produk kita ke khalayak ramai. Dengan cara tersebut, selain kita memenangkan negosiasi bisnis, kita juga mendapatkan konsumen yang loyal kepada kita.

Cukup mudah bukan? Saya berharap tetaplah lakukan evaluasi berkala tentang cara negosiasi bisnis dan pastikan skill kita terus diasah dan lakukan improvisasi dalam melakukan negosiasi bisnis. Semoga tips bisnis ini bermanfaat dan salam sukses!

TIPS PEMASARAN UNTUK MENGHADAPI PERUBAHAN PASAR



The Stock Market

Sampai saat ini, pasar merupakan faktor utama yang dibutuhkan oleh para pengusaha dalam bidang apapun. Memiliki produk yang berkualitas tapi tidak memiliki pasar yang bagus tentu akan sangat percuma bagi para pelaku usaha. Lalu, bagaimana tips menghadapi perubahan pasar di era seperti sekarang ini? Berikut adalah lima tips pemasaran yang akan saya bagikan kepada seluruh pengunjung bisnisUKM.com.

1. **Catat semua yang diinginkan pasar**

Menjalankan roda usaha, ternyata tidak melulu mengikuti apa yang kita inginkan. Adakalanya kita harus mempelajari apa saja yang pasar inginkan. Entah itu survey dari media social ataupun kita terjun langsung ke konsumen untuk bertanya seputar produk yang sudah kita sebarluaskan ke seluruh konsumen, cara ini cukup memudahkan pelaku UKM untuk mengetahui keinginan pasar.

Dengan mencatat keinginan pasar, kita akan terbantu untuk mengetahui produk mana saja yang paling konsumen sukai, sehingga kita bisa poles produk tersebut agar bisa lebih baik atau pertahankan kualitas yang sudah kita beri sehingga konsumen tetap loyal dengan produk yang kita pasarkan.



2. Lebih kreatif dalam pelayanan dan pemasaran

Sudah menjadi kewajiban tiap pelaku bisnis untuk tetap meningkatkan kreativitas yang mereka miliki. Setiap pribadi pasti memiliki ciri khas masing-masing, begitu pula dengan kreativitas. Pelayanan yang kreatif tidak hanya didukung media yang kita miliki, tapi bagaimana kita pintar menyajikan pelayanan dan pemasaran bisnis kita. Yang terpenting jangan biasakan menjadi follower yang sudah ada, karena konsumen di Indonesia sudah sangat pintar mengetahui mana yang benar-benar kreatif dan mana yang sekedar ikut-ikutan.

3. Lakukan evaluasi produk dan SDM

Sesekali kita perlu untuk mengevaluasi produk yang kita miliki saat ini. Evaluasi walau dilakukan tidak sering, tapi setidaknya kita perlu melakukan pemikiran jangka panjang tentang kemungkinannya pasar berubah. Jadi kita sudah mengantisipasi terlebih dahulu. Sehingga kita tidak keteteran ketika pasar mulai jenuh dengan produk kita. Begitu pula dengan SDM, kita harus bisa membentuk karakter SDM yang mampu menciptakan perubahan pasar. Kita ajak mereka untuk bangga dengan produk yang dibuat sehingga mampu mempengaruhi masyarakat sekitar untuk jadi follower kita.

4. Tetapkan segmen jangka panjang

Tingkat konsumtif masyarakat Indonesia sangat bervariasi, akan tetapi sudah pasti setiap konsumen ingin mendapatkan kualitas dengan harga miring. Agar bisnis kita bisa bertahan lama, tentu kita juga harus bisa menentukan segmen pasar yang bersifat jangka panjang. Dengan adanya produk yang bersegmen jangka panjang, secara tidak langsung akan mendorong pasar untuk terus mengikuti produk yang kita pasarkan.

5. Bedakan perubahan sementara atau selamanya

Ini juga sangat penting. Membedakan perubahan keinginan pasar memang cukup rumit. Dan terkadang timbul pertanyaan “Apakah perubahan tersebut sementara atau selamanya?”. Untuk menjadi jeli mengetahui perubahan sementara atau perubahan lama, kita harus terus mengupdate informasi dan berinteraksi dengan pasar kita. Misalnya dengan mengamati tentang aktifitas konsumen di sekitar kita. Jika perubahan tersebut hanya karena kita kurang pintar membentuk pasar, bisa dipastikan itu bersifat sementara. Tak perlu khawatir, karena pasar bisa dibentuk.

Oleh sebab itu, tingkatkan terus kelebihan produk yang kita miliki agar pasar kita tidak jenuh dan produk-produk yang kita miliki mampu bersaing menghadapi perubahan pasar yang ada saat ini.

Dapatkan video bisnis tentang bagaimana memulai bisnis aneka kue kering dan roti manis.

MATERI :

- Peralatan dan bahan baku utama untuk membuat aneka kue kering dan roti manis.
- Tahapan-tahapan membuat berbagai jenis kue kering dan roti manis.
- Tips untuk membuat kue kering dan roti manis yang baik.
- Analisa usaha aneka kue kering dan roti manis.



Info lengkap hubungi kami di
Email : support@bisnisUKM.com
SMS : 081 329 612 111

ANEKA KERIPIK IKAN



Dicari Agen/ Reseller produk Aneka Kripik Ikan di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.



Info lengkap hubungi kami di :
Email : support@bisnisUKM.com
Telp : (0274) 3000 422 | SMS : 081 329 612 111

Potensi Bisnis TERNAK BURUNG PUYUH



Burung puyuh merupakan salah satu jenis unggas yang bertubuh kecil, memiliki bulu yang berwarna kecoklatan dan tidak dapat terbang layaknya jenis burung lainnya. Burung puyuh sendiri berasal dari daratan Amerika, dan mulai dibudidayakan di wilayah Indonesia pada tahun 1979. Meskipun demikian, saat ini jenis burung puyuh yang banyak dikembangkan para peternak Indonesia adalah *Conrunix Japonica* (jenis burung puyuh dari Jepang). Mengingat jenis burung puyuh Jepang relatif lebih tahan penyakit dan memiliki kemampuan produksi yang sangat bagus.

Permintaan daging dan telur puyuh yang cukup tinggi banyak dimanfaatkan masyarakat sebagai salah satu peluang bisnis ternak unggas yang menjanjikan untung besar. Hewan yang dikenal masyarakat Jawa dengan sebutan burung Gemak ini juga memiliki masa pertumbuhan yang relatif singkat yaitu sekitar 42 hari (6 minggu) saja. Dan setiap tahunnya dapat memproduksi telur sebanyak 200-300 butir. Selain itu ternak puyuh juga relatif cukup mudah dan memiliki resiko bisnis yang kecil. Sehingga tidak salah bila sebagian besar masyarakat menjadikan potensi bisnis ternak burung puyuh sebagai sumber mata pencahariannya.



Ternak Puyuh Tidak Merepotkan

Yang perlu diperhatikan dalam berternak burung puyuh salah satunya pemilihan lokasi peternakan. Sebaiknya pilih lokasi yang jauh dari kebisingan agar burung puyuh tidak terkena stress, dan pastikan bahwa lokasi peternakan juga mendapat sinar matahari dan sirkulasi udara yang cukup baik. Selanjutnya usahakan suhu lingkungan peternakan berkisar antara 20-28° C dengan tingkat kelembapan 30-80%. Hal ini sangat penting agar lingkungan kandang benar-benar terjaga dan terhindari dari segala penyakit yang dapat menyerang burung puyuh.

ternak puyuh Ternak puyuh petelur biasanya dilakukan di kandang yang berukuran 1 m² dan memiliki tinggi 30-35 cm. Kandang bisa disusun 3 sampai 4 tingkat, dan tiap tingkatnya berisi 30 atau 35 ekor burung puyuh betina. Biasanya permukaan kandang dibuat dengan kemiringan 30°, sehingga lantai depan lebih rendah dari lantai belakang. Fungsinya agar telur puyuh yang dihasilkan bisa langsung turun ke penampungan telur yang ada di depan kandang.

Sedangkan untuk tempat makan dan minum sebaiknya diletakan di luar kandang, agar lingkungan tempat tinggal puyuh tidak ikut kotor. Biasanya para peternak menggunakan potongan ruas bambu dan wadah dari plastik untuk tempat makan serta minum burung puyuh. Jenis pakan yang diberikan pun berbeda, untuk puyuh usia 1-3 minggu diberi pakan Quail starter, puyuh usia 3-6 minggu diberi pakan Quail grower dan untuk puyuh yang berusia lebih dari 6 minggu diberi pakan Quail layer. Pemberian pakan pun juga terbilang sangat hemat, karena puyuh dewasa hanya diberi makan satu kali sehari yaitu pada pagi hari. Dan pemberian pakan untuk anakan puyuh dikakukan dua kali sehari yaitu pada pagi dan sore hari.

Dengan bekal keuletan dan ketrampilan dalam membudidayakan burung puyuh, tidak ada ruginya bila Anda mengembangkan potensi bisnis tersebut di daerah tempat tinggal Anda. Karena dimanapun Anda berada selalu ada peluang yang dapat Anda manfaatkan untuk memulai sebuah usaha. Mulailah dari yang kecil, mulailah dari yang mudah, dan mulailah dari sekarang. Salam sukses.

BEBEK PEKING

Potensi Daerah Mojosari

Menekuni bisnis ternak bebek memang sangat menjanjikan. Terbukti hewan unggas ini banyak dibudidayakan masyarakat Mojosari, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur sebagai salah satu potensi bisnis daerah yang menghasilkan untung besar. Saat ini jenis bebek yang banyak dibudidayakan masyarakat Mojosari adalah bebek peking.

Bebek peking merupakan salah satu jenis bebek pedaging yang memiliki daya hidup cukup tinggi dan memiliki masa pertumbuhan yang relatif singkat, yaitu kurang dari 2 bulan sudah dapat di panen dan dijual dengan harga yang cukup mahal. Tak heran bila bebek peking banyak dibudidayakan masyarakat di desa Modopuro, kecamatan Mojosari, karena prospek bisnisnya masih terbuka lebar dan dagingnya banyak diburu pasar.





Proses Ternak Bebek Peking

Membudidayakan bebek peking lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan bisnis ternak bebek petelur. Harga jual bebek pedaging seperti jenis peking biasanya bisa lebih mahal daripada bebek petelur yang biasanya berbulu cokelat. Untuk membudidayakannya juga tidak terlalu sulit, yang Anda butuhkan hanyalah kandang berukuran 4 x 4 meter untuk membesarkan 100 ekor bebek peking berumur lebih dari 2 minggu. Sedangkan untuk day old duck (DOD bebek) yang berumur kurang dari 2 minggu, bisa dibudidayakan di kandang kawat ram dengan ukuran 5 x 1 meter dan dilengkapi pemanas buatan. Perawatan khusus dibutuhkan pada DOD peking karena pada usia kurang dari 1 bulan, biasanya resiko kematian mencapai 10-20%. Selanjutnya setelah bebek berusia lebih dari satu bulan, resiko kematian berkurang menjadi 1%.

Untuk sumber pakan, masyarakat Modopuro, Mojosari biasa meramu sendiri pakan untuk bebek mereka. Komposisi pakan yang digunakan antara lain bekatul, tepung jagung, dedak, dan kupang (sejenis keong sawah yang terdapat di Mojosari). Pembuatan pakan dimulai dengan mencampurkan semua bahan hingga merata dan diberi tambahan konsentrat pabrik dengan perbandingan 1 : 3 (1 kg untuk konsentrat dan 3 kg bahan pakan campuran). Dari proses tersebut dihasilkan sumber pakan bebek peking dengan kadar protein mencapai 20%, pakan diberikan rutin sehari 2 kali yaitu pada pagi dan sore hari.

Dengan memberikan pakan berprotein cukup, biasanya pada umur 40 hari berat bebek peking bisa mencapai 1,5 sampai 2 kg. Sedangkan bebek peking yang berumur 60 hari (2 bulan) sudah siap dipanen dengan berat 3 kg per ekornya. Dengan masa pertumbuhan yang terbilang sangat cepat, bebek peking sering diburu para pelaku bisnis restoran atau rumah makan yang menawarkan menu spesial serba bebek. Peluang inilah yang dimanfaatkan masyarakat Modopuro, Mojosari, sehingga daerah tersebut kini dikenal sebagai salah satu pusat peternakan bebek peking yang banyak diburu konsumen.

Semoga informasi bebek peking potensi daerah Mojosari ini dapat menginspirasi para pembaca untuk bisa memanfaatkan segala potensi di sekitarnya menjadi peluang usaha yang mendatangkan untung besar bagi para pelakunya. Mulailah dari yang kecil, mulailah dari yang mudah, mulailah dari sekarang. Selamat berkarya dan salam sukses.



Beli Produk UMKM
INDONESIA
BERKUALITAS!



Mesin PELET APUNG

Semakin tingginya harga pakan ikan yang beredar di pasaran, membuat petani ikan harus jeli dalam melakukan efisiensi terhadap biaya operasional. Salah satu komponen biaya yang cukup besar dalam usaha budidaya ikan adalah biaya pakan ikan. Kenaikan biaya pakan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya keuntungan yang didapatkan oleh para petani.

Dengan adanya kendala masalah pakan ikan, Aneka Mesin menawarkan solusi kepada para pelaku usaha budidaya ikan untuk membuat sendiri pelet pakan ikan. Pelet pakan yang dibuat sebaiknya pelet pakan apung. Sesuai dengan namanya pelet ini akan terapung di air, tidak tenggelam seperti pelet pada umumnya sehingga kemungkinan pelet tersebut dimakan ikan cukup besar.

Bagaimana cara membuat pelet apung? Membuat pelet ikan yang bisa terapung tidaklah semudah membuat pelet pakan tenggelam. Selain faktor formula bahan baku pakan ikan yang harus tepat, ketersediaan mesin pelet apung juga sangat penting.

Dengan menggunakan mesin pelet apung, para petani ikan mampu mengatur komposisi dan kualitas pakan ikan yang diinginkan sehingga tidak tergantung dari pakan ikan yang tersedia di luar. Mesin pelet apung produksi Aneka Mesin mampu mencetak pelet pakan ikan terapung dengan kualitas terjamin.

Fungsi Mesin Pelet Apung

Mesin pelet apung berfungsi untuk mencetak bahan baku pelet sehingga hasilnya menjadi pelet pakan ikan yang terapung. Mesin pembuat pelet apung ini dapat digunakan untuk membuat berbagai jenis pelet ikan seperti pelet ikan lele, ikan nila, ikan emas, ikan bawal, dll. Kami memproduksi mesin pelet apung lokal yang berkualitas dengan memberikan jaminan hasil pelet ikan benar-benar terapung. Mesin pelet apung murah menjadi harapan semua orang, namun pastikan kualitas terjamin.

Kapasitas Pengolahan :

? 50 kg sampai dengan 80 kg bahan baku per jam

Spesifikasi :

Material rangka	: UNP
Penggerak	: Motor listrik
Pemanas	: LPG
Ukuran mata cetak	: 2 mm – 3 mm
Penggerak pemotong	: Motor listrik
Material corong pemasukan	: Mild steel

Penawaran Spesial

Mesin Pelet Apung Murah Bergaransi

Penawaran spesial dari Aneka Mesin untuk anda pelaku usaha budidaya ikan, mesin pelet apung murah dan bergaransi untuk memberikan jaminan bahwa hasil pelet anda akan terapung. Sudah saatnya para pelaku usaha budidaya ikan membuat pelet sendiri, meninggalkan sifat ketergantungan dengan pakan ikan yang ada di pasaran.

Dengan membuat pakan ikan sendiri, kita mampu mengatur komposisi pelet yang diperlukan dan kualitas pelet bisa dikontrol sesuai keinginan. Saat ini banyak bengkel ataupun pabrik yang memproduksi mesin pelet apung tetapi banyak pula yang hasil peletnya tidak terapung dikarenakan formula bahan baku pelet tidak tepat. Untuk itulah Aneka Mesin menawarkan paket mesin pelet apung murah bergaransi. Sehingga memberikan jaminan hasil pelet terapung.



Usaha Menjanjikan dengan Mesin Pelet Apung Lokal

Untuk menekuni usaha penjualan pelet ikan tidak harus berlatar belakang petani ikan, namun siapa saja bisa untuk melakukan usaha pembuatan pelet apung termasuk anda. Dalam ulasan mesin kali ini, kami akan membahas mengenai mesin pelet apung lokal, kenapa? Karena masih banyak pelaku usaha pembuatan pelet ikan terapung menggunakan mesin buatan import. Padahal secara kualitas dan spesifikasi mesin pelet apung lokal lebih menjanjikan? Karena selain harga yang relatif lebih murah juga akan memudahkan dalam mendapatkan suku cadang dan service layanan purna jual yang lebih baik.

Berbeda halnya dengan mesin pelet apung import yang ketika terjadi kerusakan, maka pemilik mesin pelet apung akan kesulitan mencari workshop atau tempat service yang bersedia merepair mesin import tersebut. Jadi anda bisa bandingkan sendiri kan? Mau produk lokal atau mesin pelet apung import? Jadi jangan sampai Anda salah, pilihlah mesin pelet apung dari Aneka Mesin yang memberikan jaminan hasil pelet terapung dengan baik. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!

INFO PEMESANAN:



ANEKA MESIN
Teknologi Mesin Tepat Guna

0274 6945 660
085 227 746 362
www.AnekaMesin.com





Dapatkan Mesin Teknologi Tepat Guna Lainnya



ANEKA MESIN

Teknologi Mesin Tepat Guna

*Menjadikan Mesin Teknologi Tepat Guna
Sebagai Solusi Usaha Anda*

Jl. Magelang KM. 13 Triharjo, Sleman, D I Yogyakarta
085 227 746 362 | 087 891 202 010 | Telp: (0274) 6945 660 | Fax: (0274) 869 720
support@anekamesin.com



www.AnekaMesin.com



1. **Peternakan Bebek "KMS" Bandung**

Alamat : Jl. Trs. Bojongkoneng Atas Cikutra
Kecamatan Cimenyan
Kabupaten Bandung
Prop. Jawa Barat

Telp : 0815 607 0910 ; 0813 2223 8485

Email : kemal.lobs@yahoo.co.id

2. **Peternakan Sapi Pak Tarmin**

Alamat : Jl. Mastrip Karang Pilang no. 56
Prop. Jawa Timur

Telp : 031 7849 0282

Email : limousin_aka@yahoo.co.id

3. **Peternakan Kambing ANNIDA**

Alamat : Bromonilan RT.03 RW.05
Purwomartani, Kalasan
Prop. Yogyakarta (DIY)

Telp : 0821 3739 2157

Email : fauzan_lagi@yahoo.co.id

4. **PT Peternakan ABW**

Alamat : Jl. Raya Pasar Kecapi RT01/RW18 No. 4
Jati Rahayu Pondok Melati
Prop. Jawa Barat

Telp : 021 846 7980

Email : bertwankay@yahoo.co.id

5. **Peternakan Bebek Potong
DUCK HEALTHY FARM**

Alamat : Dusun I Desa Sei. Bamban
Prop. Sumatera Utara

Telp : 0812 6204 438

Email : bebekpotong94@yahoo.com

6. **Peternakan Ayam Kampung Barokah**

Alamat : Jl. Salak 4/114
Perumnas Palur Ngringo Jaten
Prop. Jawa Tengah

Telp : 0815 6700 796

Email : sabtuti_handayani@yahoo.co.id



Bali Ratih

Menjaga Kesehatan Kulit Dengan Paket Bali Ratih

Bali Ratih merupakan produk spa dan treatment yang diproduksi secara modern dan higienis. Produk ini juga selalu dijaga kualitas dan orisinalitas sehingga aman digunakan untuk menjaga kesehatan kulit. Selain itu produk ini juga memiliki kemasan yang unik dan cantik.

Bagi wanita yang energik dan selalu percaya diri sangat cocok menggunakan produk Bali Ratih untuk menjaga kesehatan kulit dan mengharumkan tubuh Anda sepanjang hari. Selain untuk wanita, produk ini juga bisa digunakan oleh pria. Bali Ratih mempunyai varian aroma yaitu Avocado, Almond Nut, Apple, Chocolate, Coffee, Chamomile, Cherry, Lavender, Green Tea, Mango, Milk, Strawberry, Olive, Orange, White Musk, dan White Rose.

Komposisi Paket Bali Ratih :

1. Sari buah dari buah-buahan segar dan pilihan.
2. Sari bunga
3. Tumbuh-tumbuhan berkualitas lainnya.

Komposisi Paket Bali Ratih :

1. Body Mist yang berfungsi seperti parfum untuk mengharumkan tubuh Anda.
2. Body Lotion yang berfungsi untuk melembabkan dan mengatasi kulit kering.
3. Body Scrub yang berfungsi untuk menyegarkan dan mengencangkan kulit.
4. Body Butter yang berfungsi untuk mencegah timbulnya stretchmark dan penuaan dini.



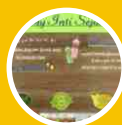
Gerai BisnisUKM Surabaya

Promosi Mudah - Untung Berlimpah

- Aneka Produk UMKM
- Jasa Promosi
- Pelatihan Bisnis
- Liputan Bisnis



Rungkut Mejoyo Selatan 1/26 atau K-13
Kec. Rungkut , Surabaya, Jawa Timur
Telp. 0899 345 8213
<http://bisnisukm.com/+geraisurabaya>



Homy Food

Always Fresh at Home & Give Best Service

Memproduksi olahan berkualitas dan berbeda dengan citarasa yang luar biasa. Menawarkan sistem franchise dengan harga terjangkau dan konsep resto atau café yang berbeda.

Komplek Ciledug Indah 1 Blok a3 No. 49 Jl. Tirta 4
Rt 02 Rw 06 Ciledug, Tangerang, Banten
Telp. 0856 9796 8579
<http://bisnisukm.com/+homyfood>



Lestari Collection

Toko Online Terpercaya

Pusat belanja online produk cream pemutih wajah, cream perawatan wajah, perawatan tubuh, kosmetik, pelangsing, fasion, tas, blazer busana kerja dan lain-lain.

Depok Kec. Pancoran Mas
Kab. Depok (Kota), Jawa Barat
Telp. 0812 536 8726
www.lestari-collection.com



Nozh Cwie Mie

Cara Sehat Makan Mie

Pertama di Indonesia, cwie mie dalam kemasan frozen / beku siap saji. Dengan cita rasa lezat dan terbuat dari bahan baku pilihan, tanpa penyedap, tanpa pengawet dan tanpa pengenyal sehingga sangat aman bila dikonsumsi setiap hari.

Bendul Merisi Utara 1/5
Kec. Wonocolo, Surabaya, Jawa Timur
Telp. 081 5515 4000
www.nozhcwiemie.blogspot.com



Tigadis

Produk Bagus Rasa Maknysu

Menjual produk makanan oleh-oleh dari Bandung, juga menjual berbagai produk kebutuhan rumah tangga, perabotan rumah tangga juga alat-alat dapur yang di dominasi berbahan dasar plastik berkualitas dari TwinTulipware.

Kp. Kebon kalapa No.3 RT.02/02 Tanimulya
Ngamprah, Bandung Barat, Jawa Barat
Telp. 085 220 177 905, 0878 2585 1554
www.KeripikMaicih.com



De Djoeraganz Corp

Bukan "sekedat" Manusia Biasa

De Djoeraganz Corp adalah sebuah PERSONAL BRAND yang sangat KUAT, sebuah MIMPI BESAR dan sebuah bentuk ikhtiar (BIG ACTION) dari seorang manusia bernama Wahyu Utama Dewaputra yang kerap dipanggil TOMMY FUNZ....

Gang Globe, Getas Pejaten RT 04/04
Kecamatan Jati , Kudus, Jawa Tengah
Telp. 0815 1444 4444
www.tommyfunz.blogspot.com

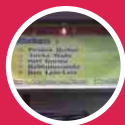


Jempiring Bali

Bali Handmade Product

Aneka Produk Handmade Bali seperti Sandal , Tas , Baju Muslim (Mukenah) , Kain Ndek Bali dan lainnya. Tersedia juga produk makanan ringan / camilan Khas Bali seperti Pie Susu , Kacang Kapri Bali

Dalung, Kecamatan Mengwi
Kabupaten Badung, Bali
Telp. 081 835 7072
www.sekarbalikoleksi.blogspot.com



Toko Herbal Aamanna

Cara Sehat Ala Herbal

Kami Agen Berbagai Macam Produk Herbal: Herbal untuk kesehatan, Madu murni dan madu formula, Propolis, Sari Kurma, The Herbal, Minyak Zaitun, Kulit Manggis, dan obat herbal lainnya.

Jln. Maguwo Blok O, Wonocatur
Banguntapan, Bantul, Yogyakarta
Telp. 0856 4704 1091
<http://bisnisukm.com/+tokoherbalaamanna>



Dapur Sari

Sehat Menuju Keberkahan

Toko online yang menjual berbagai macam produk asli khas Yogyakarta seperti Wedang Uwuh, Tepung Beras, Aneka Tepung Lokal, Keripik Sehat, Sandal Spon, dll.

Jl Mawar I / 207 Perumnas Condong Catur
Depok, Sleman, Yogyakarta
Telp. 0857 0263 3008
<http://bisnisukm.com/+dapursari>



Dragon Noni

Minuman Kesehatan DragonNoni

Minuman Kesehatan DragonNoni adalah minuman kesehatan hasil campuran buah-buahan berkhasiat yaitu buah naga merah (super red dragon fruit) dan buah mengkudu (noni).

Jl. Taman Pemuda No. 2
Kec. Kesambi, Cirebon, Jawa Barat
Telp. 0821 2713 8546, 0857 2472 3385
www.dragonnoni.com



Sadonyo Com Net

Mitra Pendidikan Sahabat Wawasan

Melayani: Browsing Internet (Tidak Melayani Game Online), Pembuatan KRS Online Unmul, KHS, Wisuda Online + Tulis Nama Dosen dan Ketua Jurusan di KRS, dan lainnya.

Jl. Pramuka No. 17 Rt. 29
Kel. Gunung Kelua, Samarinda Utara, Kal Tim
Telp. 0813 6102 6012
<http://bisnisukm.com/+sadonyo-com-net>



PT. Sentradaya Citra Lestari

Pelopor energi terbarukan

PT. Sentradaya Citra Lestari merupakan distributor resmi Solar panel, Lampu LED & Lampu LVD, Battery VRLA, UPS dan Penangkal Petir

Pergudangan Tritan, Jl. Sawunggaling
Kecamatan Taman, Sidoarjo, Jawa Timur
Telp. 031 - 713 23 262, 314 173 88
www.sentradaya.com



1Store-Murah

KAMI ada karena ada ANDA

Menyajikan barang murah dan berkualitas. Kami bertekad untuk memberikan kepuasan kepada para pelanggan dengan menyediakan Jacket dan Polo Shirt berKUALITAS namun tetap terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.

JL Propinsi KALSELTIM
Kelumpang Barat, Kota Baru, Kalimantan Selatan
Telp. 0821 5533 8134
www.1store-murah.blogspot.com/



Madu Asli Sekeluarga

Madu asli murni spesialis multiflora pilihan keluarga kita

Madu sekeluarga adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penyedia/pengemas madu 100% murni organik, spesialis madu multiflora & bersertifikasi uji lab (SPECIAL untuk kebutuhan keluarga kita).

Maguwoharjo, Depok
Sleman, Yogyakarta
Telp. 0882 1619 2898
www.madusekeluarga.com



Djavas

Senyum Salam Sapa

Kami adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan perdagangan umum. Kami berusaha menyediakan segala yang menjadi kebutuhan Anda serta memberikan pelayanan yang terbaik.

Jl.Sersan M. Yunus No.35 Rt.23 Rw.12 Kel. Thehok
Kec. Jambi Selatan, Kabupaten Jambi, Jambi
Telp. 0852 6849 7983 - 0823 7140 8083
www.d-javas.com



Produk Kecantikan Kulit

Rawat Ramah Kulitmu

Dewi Pramono's Shop hadir menemani Anda untuk berbelanja yg Simple, Cepat, Praktis dan tentunya Dapat Dipercaya.

Jl. Dr. Suparno j12
Purwokerto Utara, Banyumas, Jawa Tengah
Telp. 081 567 20 322
www.dewipramono.com



Distro Monarky

Kaos Nasionalisme Indonesia

Monarky memberikan warna dan pilihan baru bagi konsumen dan pemakai kaos dalam memilih kaos yang sesuai dengan karakter kepribadiannya atau hanya penyuka dari sebuah bentuk desain atau tema kaos Monarky.

Jl. Duta Lestari 2 Blok A9/6 Komp. Pondok Hijau
Legoso, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten
Telp. 081318174011
www.distro-monarky.com



Galeri Kaos Lukis

Membangun Dunia Dengan Seni

Perusahaan Galeri Kaos Lukis, bergerak dibidang seni dan kerajinan. memberikan hasil seni yang berkualitas

Jl. Papandayan No. 21 Rt 03 / 08
Gajah Mungkur, Semarang, Jawa Tengah
Telp. 0856 4005 0755
www.jualkaoslukis.com



The Natural Story Soap

From Nature Goes To Your Body

The Natural Story merupakan produsen sabun natural yang menggunakan bahan natural antara lain olive oil (minyak zaitun), coconut oil (minyak kelapa), palm oil (minyak kelapa sawit).

Vpt U-94
Kec. Blimbing, Kab. Malang, Jawa Timur
Telp. 0878 5949 9300
www.sabunthenaturalstory.blogspot.com



Percetakan ANTICO

The Art of Printing

UKM yang bergerak di bidang digital printing, cetak offset, konveksi dan agrobisnis. Menerima desain dan cetak berbagai produk digital printing dan offset

Jl. Pos Pengumben RT 010 RW 04 No.30C
Kel Sukabumi Utara, Kebon Jeruk, Jakarta Barat
Telp. 0852 8555 1268
<http://bisnisukm.com/+cetakantico/profil>



DixtShop

Tumbuh dan berkembang

Dixt Shop bergerak di bidang perdagangan, meliputi perdagangan pada produk pakaian bayi, produk sulam pita pada tas dan kerudung, serta beberapa produk lainnya untuk kebutuhan rumah tangga, dengan harga yang relatif terjangkau.

Workshop Kasihan Bantul
Banguntapan, Bantul, Yogyakarta
Telp. 08213 555 8080
<http://bisnisukm.com/+dixtshop>



Rumah Nugget Nay

Tempatnya Nugget Home Made

Rumah yang memproduksi Nugget Salmon dan Nugget Ikan lainnya secara Home made, dengan citarasa Ikan atau udang Asli tanpa penambahan bahan pengawet, NON MSG, boraks, zat pemutih, pengenyal, perisa dan bahan kimia lainnya, yang memang terbukti berbahaya bagi tubuh.

Jl. Raya Parpostel Gg.H.Abih No.131 Rt 03/07
Pedurenan, Jati Asih, Bekasi, Jawa Barat
Telp. 0856 9166 9301
www.rumahnugget.com



Rifa Sport

Produsen Alat Olahraga Terbaik Untuk Anda

Menerima pesanan berbagai macam alat olahraga dan seni diantaranya, tenis meja, matras, ring papan basket, start blok, estafet, lempar lembing, body protektor, baju karate, stick drum,

Jln. Cijalingan Kp. Cisande RT 06 RW 02
Desa Cijalingan, Cicantayan, Sukabumi, Jawa Barat
Telp. 0815 6319 6013
<http://bisnisukm.com/+rifasports>