

Pertiwi Banyu Biru, S.P.



PUSTAKA DESA

Jilid 14

IDE-IDE MEMBANGUN BISNIS DI DESA



Pustaka Desa

Jilid 14

**IDE-IDE MEMBANGUN
BISNIS DI DESA**

Pertiwi Banyu Biru, S.P.

NEW VITA PUSTAKA

KREATOR :

Pertiwi Banyu Biru, S.P

JUDUL DAN PENANGGUNGJAWAB:

Pustaka Desa Jilid 14 Ide-Ide Membangun Bisnis Di Desa/
Pertiwi Banyu Biru, S.P.

PUBLIKASI: Sleman: New Vita Pustaka: 2023

IDENTIFIKASI: ISBN

SUBJEK: Pertanian dan Budidaya

KLASIFIKASI:

PERPUSTAKAAN ID:

Pustaka Desa
Jilid 14
Ide-Ide Membangun Bisnis di Desa

Pertiwi Banyu Biru, S.P.

Disain Cover : Carolina

Layout : Carolina

Dimensi: 14 x 21 cm; 90 hlm.

ISBN:

Cetakan I :2023

Penerbit:

New Vita Pustaka

Jl. Merpati No. 9, Karangmojo,
Wedomartani, Ngemplak, Sleman, DIY.

Kata Pengantar

Sebagian besar wilayah di Indonesia adalah perdesaan. Dengan jumlah penduduk mencapai 270 juta jiwa, tentu saja penduduk di perdesaan juga tidak kalah banyak bila dibandingkan dengan penduduk di kota. Hal ini membuat desa bisa menjadi lahan yang menguntungkan untuk membuka usaha. Jika kita pandai melihat peluang dan mencari celah, kawasan desa juga bisa menjadi tempat yang menjanjikan untuk membuka usaha baru. Tidak perlu lagi takut usahanya akan sepi pelanggan jika didirikan di desa.

Setiap tempat membawa rezekinya masing-masing. Bagi mereka yang ulet dan telaten, membuka usaha dapat dilakukan di mana saja, baik di kota maupun di desa. Bahkan, desa memiliki sejumlah kelebihan sebagai tempat berbisnis bila dibandingkan dengan wilayah kota. Di antaranya, kompetitor masih sedikit, sewa lahan murah, bahan baku mentah mudah didapat, dan masih banyak lagi.

Buku ini memuat lima peluang usaha yang bisa Anda coba di desa. Setiap jenis usaha dilengkapi dengan kelebihan

serta keunggulannya. Disertakan pula langkah-langkah untuk menjalankan usaha tersebut. Semakin lengkap dengan analisis keuntungan usaha yang dapat diraih.

Jadi, siapa takut membuka usaha di desa?

Daftar Isi

Pengantar.....	3
1. Berbisnis di Desa? Kenapa Tidak?	7
A. Desa dan Kota, Sama Peluangnya.....	8
B. Peluang Usaha di Desa.....	9
C. Keuntungan Membuka Bisnis di Desa	10
D. Sebelum Memulai Usaha di Desa	11
E. Ragam Peluang Bisnis di Desa	15
2. Bisnis Kerajinan Tangan dari Sampah Plastik (Trashion).....	19
A. Mengenal Kerajinan Tangan	20
B. Kerajinan Tangan dari Sampah Plastik	20
C. Menjalankan Usaha Kerajinan Tangan dari Plastik	23
D. Analisis Usaha Kerajinan Trashion.....	28
3. Usaha Pembuatan Keripik Singkong	29
A. Singkong Naik Kelas.....	30
B. Merintis Usaha Produksi Keripik Singkong.....	31
C. Pembuatan Keripik Singkong.....	36
D. Analisis Usaha Keripik Singkong	37

4.	Berjualan Pulsa Elektronik	39
	A. Pengguna Ponsel Semakin Bertambah	40
	B. Kelebihan Berbisnis Pulsa Telepon	42
	C. Langkah-Langkah Berbisnis Pulsa Ponsel.....	43
	D. Analisis Usaha Berjualan Pulsa Telepon	46
5.	Budidaya Ikan Lele Sangkuriang.....	47
	A. Ikan Lele Ikan Favorit	48
	B. Keunggulan Ikan Lele Sangkuriang	49
	C. Budidaya Ikan Lele Sangkuriang	52
	D. Langkah-Langkah Budidaya Ikan Lele Sangkuriang.....	54
6.	Agrobisnis Pepaya Kalifornia	67
	A. Mengenal Pepaya California	68
	B. Asal Muasal Pepaya California.....	70
	C. Menanam Pepaya California	72
	D. Perbanyak Pepaya California	73
	E. Pemeliharaan Tanaman	76
	F. Pengendalian Hama.....	77
	G. Panen dan Pascapanen.....	77
	H. Prospek Bisnis Pepaya California di Desa	78
	Daftar Pustaka	89
	Tentang Penulis.....	90

BERBISNIS DI DESA? KENAPA TIDAK?



A. Desa dan Kota, Sama Peluangnya

Mungkin banyak yang masih berpikir bahwa peluang membuka usaha di desa itu kurang menjanjikan. Ada pula yang masih kukuh bahwa jika orang desa ingin kaya maka dia harus merantau ke kota. Di sisi lain, beberapa orang mungkin lebih mantap membuka usaha baru di kota ketimbang di desa dengan sejumlah alasan, di antaranya kota lebih ramai dan banyak orang sehingga ada lebih banyak calon pembeli.

Namun, banyak yang lupa bahwa desa juga memiliki peluangnya sendiri. Desa juga memiliki pelanggannya sendiri, dan juga desa membawa rezekinya sendiri. Jika kita mau melihat lebih dekat, ada banyak sekali peluang usaha yang bisa kita jalankan di desa. Buktinya, kita sudah sering mendengar atau membaca kisah-kisah sukses mereka yang berbisnis di desa dari berbagai media.

Pendapat yang mengatakan peluang di kota itu lebih baik memang ada benarnya dan ada juga tidak. Memang perusahaan, pabrik, dan usaha banyak terdapat di kota. Tetapi, desa juga dapat menjadi sumber peluang bisnis bagi yang jeli. Selama ada kemauan, pasti ada jalan. Di kota ataupun di desa, kesempatan untuk sukses itu sama terbukanya asalkan kita mau berusaha dan belajar mengembangkan diri untuk terus maju.

B. Peluang Usaha di Desa

Warga di daerah perdesaan kini tidak perlu khawatir jika ingin membuka usaha. Oerकारa rezeki, setiap tempat sudah membawa rezekinya masing-masing. Tidak perlu khawatir berbisnis di desa karena sekarang geliat kehidupan di desa-desa di Indonesia mulai semarak. Apalagi didukung lewat perbaikan intrasruktur dan koneksi internet yang menjangkau banyak tempat. Berbisnis di desa kini bukan sesuatu yang aneh,



Gambar 1. Jika kita jeli dan mau berpikir kreatif, desa juga menawarkan peluang bisnis yang tidak kalah menguntungkan dibanding kota.

(<https://toffeedev.com/blog/peluang-usaha-di-desa-yang-menguntungkan/>)

Desa di era kini tidak lagi tempat terpencil yang identik dengan kemiskinan, keterbatasan peluang kerja, dan sulitnya akses transportasi. Kini desa justru menjanjikan banyak peluang usaha yang luar biasa. Perkembangan teknologi

komunikasi, terutama jaringan internet menjadi salah satu sebab terciptanya begitu banyak peluang usaha di desa. Teknologi internet membuat desa kini tidak lagi ketinggalan dari kota.

Kelebihan lain, desa kadang memiliki lebih banyak komoditas yang jarang ditemukan di kota. Misalnya saja, desa kaya akan hasil pertanian, sayuran, buah-buahan, kerajinan tangan, produk peternakan, dan masih banyak lagi. Harganya pun bisa lebih murah karena kita bisa mengambil langsung dari produsennya. Dekatnya jarak membuat ongkos transportasi bisa dikurangi sehingga harga pun lebih murah.

C. Keuntungan Membuka Bisnis di Desa

Ada banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan dengan membuka usaha di kampung. Berikut ini beberapa di antaranya:

1. Usaha di kampung relatif masih sedikit bila dibandingkan di kota sehingga saingan atau kompetitor pun juga masih sedikit. Peluang masih terbuka lebar.
2. Banyak peluang usaha yang tersedia karena masih sedikitnya usaha sementara kebutuhan masyarakat terus meningkat.
3. Banyak warga desa yang terpaksa membeli barang dari kota yang letaknya jauh. Ini bisa menjadi peluang bisnis yang menggiurkan.

4. Masyarakat desa atau kampung adalah orang yang fleksibel dalam menerima sesuatu yang baru
5. Daerah kampung juga lambat laun merasa butuh adanya perubahan ke arah modern atau kota sehingga membutuhkan berbagai perubahan dan inovasi.
6. Bahan baku murah dan melimpah.
7. Tenaga kerja juga banyak dan gajinya tidak besar.

Memang sejatinya membuka usaha di desa pun sangat potensial. Anda tidak perlu khawatir usaha Anda tidak akan dapat berkembang di desa. Jika kita jeli, sebenarnya potensi usaha di desa juga tidak kalah besarnya dengan potensi usaha di kota.

D. Sebelum Memulai Usaha di Desa

Sebelum terjun langsung dengan membuka usaha di desa, Anda harus terlebih dulu melakukan sejumlah persiapan. Hal ini sangat penting agar Anda tidak nekad dengan asal membuka usaha begitu saja. Niat dan kemauan yang besar bila tidak diimbangi dengan keterampilan yang tepat dan pengetahuan yang benar juga tidak akan bisa menghasilkan keuntungan yang maksimal. Salah-salah, Anda malah merugi.

Berikut ini ada beberapa langkah-langkah yang bisa Anda coba sebelum memutuskan untuk memilih akan membuka usaha di desa.

1. Sesuaikan dengan Minat dan Bakat

Kita cenderung akan lebih bersemangat saat mengerjakan hal-hal yang sesuai bakat dan minat kita. Begitu juga dalam berbisnis. Dengan memilih jenis usaha yang sesuai dengan minat dan ketertarikan, kita akan lebih serius dan tidak mudah menyerah saat menjalankan bisnis tersebut. Untuk itu, penting kiranya untuk mengetahui apa yang menjadi minat dan ketertarikan kita.

Mengetahui minat dan ketertarikan adalah salah satu poin penting saat hendak memulai bisnis. Misalnya saja, Anda suka bercocok tanam maka pilih usaha yang terkait dengan tanaman misalnya jual beli tanaman hias. Anda yang suka memasak bisa mencoba berbisnis di bidang kuliner. Anda yang pandai merias wajah bisa membuka salon atau perias pengantin.

2. Survei Lokasi

Para pebisnis sukses senantiasa menekankan pentingnya pemilihan lokasi dalam membuka bisnis. Usaha yang terletak di titik yang strategis atau berada di wilayah yang cenderung ramai tentu memiliki peluang yang lebih besar untuk didatangi calon pembeli. Meskipun kini faktor lokasi bisa diatasi dengan penjualan secara daring atau *on line*, lokasi yang strategis dan mudah dicari

tetap menjadi pertimbangan dalam mendirikan usaha, termasuk di desa.

Selain posisi yang strategis, kita juga harus melakukan survey tentang calon pelanggan. Perhatikan lingkungan sekitar. Kira-kira apa yang banyak dibutuhkan oleh penduduk di kampung atau desa tempat kita hendak mendirikan usaha. Perhatikan juga usaha-usaha lain yang ada di sekitar situ, apakah sama dengan yang hendak kita jalankan atau tidak. Ini penting agar apa yang kita tawarkan sesuai dengan konsumen yang ada di sekitar. Survei ini juga berguna untuk meminimalisir persaingan dengan pemilik usaha yang sejenis.

3. Amati, Tiru dan Modifikasi (ATM)

Amati, Tiru dan Modifikasi (ATM) merupakan jurus ampuh jika kita hendak mencapai kesuksesan. Awali dengan belajar dari orang yang tepat. Maksudnya, gali ilmu dan ketrampilan sebanyak-banyaknya dari para usahawan yang telah sukses. Setelah itu, praktikkan dengan menirunya. Pastikan produk atau layanan kita bisa sama baiknya. Kemudian, modifikasi untuk menjadikannya unik dan hanya milik kita.

Jurus ATM ini berbeda dengan menjiplak atau meniru. Diperlukan kreativitas dan ketekunan untuk bisa menjalankannya. Misalnya saja, Anda tertarik membuka

usaha berjualan gorengan. Setelah Anda belajar dan mencoba membuat gorengan yang enak, langkah selanjutnya adalah memodifikasi. Buat gorengan yang beda dari yang lain, misalnya dengan menambahkan saus keju atau balado. Dengan begitu, usaha Anda menjadi unik.

4. Sesuaikan dengan Modal

Jangan asal membuka bisnis tanpa terlebih dulu memperhitungkan modal yang dimiliki. Kita tetap harus mempertimbangkan modal yang ada meskipun membuka usaha di desa yang modalnya mungkin tidak perlu sebanyak di kota. Hal ini penting agar usaha Anda bisa terus berjalan dan tidak mandeg di tengah jalan karena kehabisan modal. Pisahkan juga uang modal dengan uang untuk kebutuhan harian agar tidak terjadi salah perhitungan.

Sebagai perhitungan kasar, Anda ingin berjualan gorengan di pinggri jalan dekat pasar kecamatan. Anda tentu harus menyewa tempat terlebih dulu. Hitung total modal yang Anda miliki lalu kurangi dengan biaya sewa tempat. Setelah dihitung, uang sisanya masih cukup untuk membeli bahan-bahan untuk membuat gorengan plus masih ada sisa untuk ditabung. Maka dalam hal ini modal Anda sudah mencukupi untuk memulai usaha.

E. Ragam Peluang Bisnis di Desa



Gambar 2. Toko benih atau bibit tanaman sebagai salah satu peluang usaha yang menguntungkan di desa.

(<https://nplombok.id/jual-bibit-tanaman-sayur/>)

Sering kita jumpai banyak orang desa yang terpaksa harus pindah ke kota untuk mencari penghidupan yang lebih baik. Padahal, ada banyak sekali peluang usaha yang di kampung yang bisa kita kembangkan. Tidak perlu harus jauh-jauh meninggalkan kampung halaman, Anda bisa mengelola bisnis Anda di desa Anda sendiri. Lebih dari itu, Anda ikut menjadi faktor pendorong Bergeraknya ekonomi di perkampungan.

Namun, mungkin Anda masih bingung dengan jenis usaha yang hendak Anda pilih. Daftar berikut mungkin bisa menjadi pertimbangan. Sesuaikan dengan minat atau ke-tertarikan Anda, lokasi tempat Anda hendak mendirikan, serta modal yang Anda miliki. Berikut ini daftarnya:

1. Toko retail sembako atau kelontong
2. Pertamina karena biasanya di desa sedikit sekali tempat isi bensin seperti Pertamina
3. Salon potong rambut atau barbershop
4. Kedai makan
5. Warung kopi
6. Ternak ayam kampung/ayam potong
7. Ternak lele
8. Tempat fotocopy
9. Ternak sapi dan kambing
10. Studio foto sederhana
11. Jual pulsa
12. Bengkel motor
13. Rental PS
14. Warnet
15. Penjahit
16. Tukang pijat
17. Industri keripik singkong rumahan

18. Toko alat dan bahan pertanian
19. Tempat les
20. Sewa alat-alat pesta pernikahan (tenda, sound system, dan lain sebagainya).
21. Budidaya jamur tiram
22. Usaha kayu atau mebel
23. Toko sayur atau tukang sayur
24. Pengepul hasil pertanian
25. Jual baju
26. Toko sepatu
27. Toko bangunan
28. Toko kerajinan oleh-oleh khas desa tersebut
29. Pengrajin gerabah
30. Tempat penggilingan padi
31. Distributor hasil pertanian
32. Mengembangkan desa wisata
33. Jasa rias pengantin
34. Jasa bidan
35. Jasa travel dan wisata di daerah desa Anda
36. Jasa tour guide
37. Toko oleh-oleh
38. Berbisnis online

39. Tanaman Hias
40. Menjual Benih lele atau nila
41. Toko alat pertanian
42. Berjualan properti
43. Kerajinan Tangan
44. Bertani atau berkebun
45. Menjual produk hasil sendiri atau UMKM

BISNIS KERAJINAN TANGAN DARI SAMPAH PLASTIK (TRASHION)



A. Mengenal Kerajinan Tangan

Kerajinan tangan adalah suatu barang hasil olahan dari tangan manusia. Kerajinan tangan bisa berupa apa saja, dari gerabah, anyaman, kain batik dan masih banyak lagi. Masyarakat kita banyak mengenal kerajinan dari bahan baku berupa tanah liat, kain, bambu, kayu. Ini adalah bahan baku yang dapat dengan mudah kita temukan di desa.

Ada yang menjadikan sebagai alat keperluan sehari-hari ataupun hanya sebagai pajangan di rumah saja. Bahkan banyak orang menjadikan kerajinan tangan sebagai simbol cendera mata khas daerah. Tidak heran jika banyak yang mulai melirik kerajinan tangan sebagai peluang usaha untuk ditawarkan kepada turis asing maupun turis dalam negeri.

Jika Anda tertarik dengan kerajinan tangan, ada baiknya Anda mulai mencari tahu tentang hal yang berkaitan dengan kerajinan tangan. Mengembangkan pemikiran Anda untuk membuat sesuatu yang lain merupakan inovasi tersendiri dalam menciptakan suatu barang. Anda harus mulai serius memikirkan target pasar yang akan Anda geluti. Tahapan yang harus Anda lakukan adalah menemukan ide brilian yang kadang tak terpikirkan oleh banyak orang.

B. Kerajinan Tangan dari Sampah Plastik

Selama ini masyarakat di desa sering membuang begitu saja sampah ke tempat-tempat sampah di belakang rumah, lalu membakarnya. Desa yang belum memiliki petugas

kebersihan sendiri membuat setiap warga mengurus dan menangani sendiri sampahnya. Tetapi, permasalahannya tidak selesai dampai di situ. Banyak yang membuang sampah begitu saja di pojok kebun, di tanah kosong, bahkan membuangnya di sungai. Timbunan sampah ini tentu akan meyebabkan berbagai masalah, mulai dari gangguan kesehatan, menyebabkan pencemaran lingkungan, dan merusak keindahan alam.



Gambar 3. Aneka dompet dan tas kecil dari limbah plastik.
(Sumber gambar: https://line.17qq.com/articles/omngmodov_p2.html)

Tetapi, sampah ternyata bisa disulap menjadi uang. Bagaimana caranya? Anda hanya dituntut kreatif untuk menciptakan suatu barang dari sampah. Tapi tidak semua sampah

bisa dijadikan kerajinan. Tentunya sampah yang digunakan merupakan sampah non-organik atau yang berasal dari material yang tidak bisa dicerna oleh tanah dalam jangka waktu pendek.

Banyak sekali barang yang dikonsumsi kita dikemas dengan bahan plastik. Sampah plastik pun semakin meningkat, bahkan di wilayah pedesaan. Solusinya adalah dengan mengurangi penggunaan bahan yang berasal dari plastik atau mendaur ulang sampah plastik menjadi barang yang bermanfaat. Dengan kreativitas, kita bisa mendapatkan uang sekaligus membantu menyelamatkan dunia dari sampah plastik.

Kerajinan dari sampah plastik merupakan kerajinan yang bisa menjadi alternatif peluang usaha di sekeliling kita. Seperti diketahui plastik merupakan bahan kebutuhan yang banyak dipergunakan dalam kehidupan manusia modern. Anda tidak akan kesusahan mencari sampah plastik. Anda akan menemukan banyak pengumpul sampah yang menjual kembali sampah plastik. Anda bisa menyulap sampah menjadi uang. Yang Anda butuhkan adalah keterampilan dan ide kreatif. Tentunya tidak hanya itu saja, Anda harus bisa memasarkan barang yang Anda produksi.

Banyak yang mengatakan bahwa bisnis kerajinan tangan sangat sulit di pemasaran. Usaha yang baru dibangun tidak semuanya berjalan mulus sesuai keinginan, Anda harus siap mengalami pasang surut. Namun, Anda bisa mempertahankan bisnis Anda jika bisa memiliki

permintaan pasar yang cukup. Kunjungi beberapa produsen lain yang mempunyai produk serupa dengan Anda, cari tahu harga jual yang mereka tawarkan. Mulailah bersaing untuk mendapatkan calon pelanggan yang cukup untuk mempertahankan produksi Anda. Anda juga bisa mulai memasarkan melalui internet, menitipkan produk kerajinan Anda di toko, pasar seni maupun pameran.

C. Menjalankan Usaha Kerajinan Tangan dari Plastik



Gambar 4. Tas Kekinian dari Limbah Plastik

(sumber gambar: <https://lifestyle.okezone.com/read/2018/06/05/194/1907019/5-kreasi-limbah-plastik-bisa-jadi-barang-kekinian-loh>)

Nah, bila Anda berminat untuk menjalankan kerajinan tangan dari sampah plastik, terlebih dulu Anda harus menentukan jenis kerajinan apa yang akan dibuat. *Trashion* adalah ide yang cukup menarik. Idanya adalah menyulap sampah plastik menjadi benda-benda yang dapat menunjang gaya hidup. Misalnya saja, membuat pernak-pernik dari sisa bungkus mi instan, membuat tote bag dari plastik sabun cuci, dan lain sebagainya.

Beberapa orang yang sudah memulai usaha mereka dengan membuat tas dari bahan plastik bekas. Mereka terbilang sukses mengenalkannya pada masyarakat. Usaha ini juga patut Anda coba karena modal usaha yang dibutuhkan tergolong kecil dan bahan bakunya pun melimpah, bahkan di pedesaan.

Sebagian besar wanita yang berbelanja pasti menggunakan kresek, *trashion* sebagai inovasi baru agar lebih ramah lingkungan. Ada juga yang membuat plastik sebagai bahan baku tas laptop, payung, kotak pensil, dan masih banyak lainnya. Anda bisa mencari ide-ide di situs atau pun melihat sekitar Anda.

1. Mengumpulkan Sampah Plastik

Jika Anda sudah merasa mantap dengan mencoba peluang usaha *trashion*, selanjutnya persiapkan memulai usaha kerajinan dari sampah plastik ini. Mulailah berburu plastik bekas. Anda bisa mendapatkannya dari pengumpul sampah. Biasanya para pengumpul sampah

menjual sampah plastik yang telah mereka pisah dengan harga Rp 500 – Rp 1.500 per kilogram dan itu terdiri dari bermacam-macam plastik.

Jangan terpaku pada satu pengumpul saja. Anda bisa mendapatkan sampah plastik dari banyak pengumpul dan juga dari sampah rumah Anda sendiri. Pilihlah sampah plastik yang cukup tebal saat membelinya pada pengumpul sampah. Dari plastik sabun cair, susu, atau dari kemasan lainnya. Jika tidak boleh memilih, Anda bisa memisahkannya nanti di rumah. Semakin banyak variasi warna maka semakin menarik produk yang nantinya akan Anda buat.



Gambar 5. Dari sampah plastik bisa tercipta bunga indah seperti ini.
(<https://mesinpencacahplastik.id/kerajinan-dari-plastik/>)

Tidak hanya itu, Anda juga harus memeriksa plastik yang hendak dibeli. Jangan pilih plastik yang sudah robek di bagian tengahnya. Jika ada, Anda juga bisa membeli karung beras yang terbuat dari plastik, atau bukan dari bahan kodi. Karung beras juga bisa Anda gunakan sebagai bahan pengganti, namun Anda jika menggunakan bahan tersebut Anda harus bisa menyablon kembali dengan warna atau gambar.

Setelah sampah plastik sudah terkumpul, rendam semua dalam ember berisi air sabun. Biarkan sejenak dan mulailah membersihkan plastik-plastik itu dengan sikat. Kemudian keringkan atau jemur, setelah itu bersihkan dengan kain atau elap. Pilih plastik sesuai merek yang tertera atau membagi-bagi plastik tersebut sesuai jenisnya. Usahakan plastik yang Anda pilih adalah plastik tebal yang bisa dijahit. Karena plastik tebal bisa lebih awet dan tidak mudah robek pada saat dijahit.

2. Membuat Pola

Anda bisa mencari tahu bagaimana cara membuat aneka kerajinan dari plastik dari internet. Mulai dari artikel yang menjelaskan langkah demi langkah, hingga video tutorial pembuatan kerajinan dari plastik. Buku tentang ini juga telah banyak tersedia di pasaran. Atau, Anda bisa mengikuti kursus-kursus atau pelatihan membuat barang berguna dari sampah plastik.

Adapun langkah-langkah pembuatannya secara umum sebagai berikut:

- a. Buatlah pola trashion atau barang yang akan produksi. Pola yang Anda buat ini nantinya akan dijadikan jiplakan untuk memotong plastik. Jika semua plastik sudah kering dan bersih, plastik-plastik itu bisa digambar sesuai pola barang yang akan dijahit.
- b. Potong plastik sesuai pola.
- c. Langkah selanjutnya adalah menjahit sesuai dengan pola tersebut. Yang diperlukan adalah ketelatenan dari penjahit karena plastik berbeda dengan kain yang mudah sekali dijahit.
- d. Agar kerajinan Anda dilirik oleh pasaran, perbanyaklah variasi model pola dan jenis-jenis produk yang Anda tawarkan. Anda juga menambahkan perlengkapan lain yang menunjang daya tarik barang atau produk yang nantinya akan Anda tawarkan.

Apabila usaha ini berhasil, Anda tidak hanya menghasilkan uang tetapi juga membuka lapangan kerja untuk orang lain. Dengan meningkatnya permintaan pasar, maka Anda akan semakin membutuhkan tenaga tambahan.

D. Analisis Usaha Kerajinan Trashion

Berikut contoh analisis usaha kerajinan trashion:

Modal Awal

Peralatan tetap	: Rp 500.000
Lain-lain	: Rp 100.000
Total Modal Awal	: Rp 600.000

Biaya Operasional

Bahan Baku	: Rp 300.000
Lain-lain	: Rp 100.000
Total Biaya Operasional	: Rp 400.000

Pendapatan

Diasumsikan Anda bisa menghasilkan 10 *trashion* setiap harinya. Satu tas dihargai @Rp 10.000, maka

10 × 30 hari	: 300 tas yang diproduksi
Total Pendapatan 300 × Rp 10.000	: Rp 3.000.000

Laba Pendapatan Bulan 1

Total pendapatan – (Modal Awal + Biaya Operasional)	
Rp 3.000.000 – Rp 1.000.000	: Rp 2.000.000

Laba Pendapatan Bulan 2

Pendapatan – Biaya Operasional	
Rp 3.000.000 – Rp 400.000	: Rp 2.600.000

USAHA PEMBUATAN KERIPIK SINGKONG



Singkong merupakan hasil pertanian yang dengan mudah dapat ditemukan, terutama di wilayah pedesaan. Di Indonesia, singkong termasuk bahan makanan yang banyak dijumpai. Singkong bahkan menjadi makanan pokok di sejumlah daerah, misalnya di Gunung Kidul Yogyakarta. Singkong dijadikan bahan pokok makanan sehari-hari penduduk di sana meskipun sekarang sudah tidak lagi seiring dengan meningkatnya perekonomian penduduk.

A. Singkong Naik Kelas

Tidak hanya dimakan dengan cara direbus atau digoreng saja, singkong juga bisa diolah menjadi berbagai jenis makanan. Kini kita bisa dengan mudah menemukan aneka olahan singkong, mulai dari gaplek, keripik, korket, jembem, kue dan masih banyak yang lain. Singkong yang dulu lekat dengan kalangan masyarakat bawah ini kini juga mulai diminati juga bisa menarik perhatian masyarakat menengah ke atas. Istilahnya, kini singkong pun naik kelas.

Salah satu olahan singkong yang banyak disukai berbagai kalangan adalah keripik singkong. Keripik ini merupakan cemilan atau makanan ringan yang masih bertahan sampai sekarang. Penggemarnya pun tidak hanya kalangan menengah ke bawah tapi juga menengah ke atas. Cemilan ini biasanya disajikan ketika sedang bersantai, namun kadang juga disajikan jika ada tamu yang berkunjung. Tidak hanya orang tua namun, anak-anak pun menyukai cemilan

yang satu ini. Sebagian orang juga membeli kripik singkong sebagai bekal perjalanan mereka. Rasanya yang renyah membuat orang terkadang tidak bisa berhenti untuk terus mengunyah cemilan ini sampai habis.

Kripik singkong memiliki banyak keunggulan. Selain harganya ramah di kantong, penganan ini juga memiliki kandungan gizi di dalam singkong. Kebutuhan terhadap produk kripik singkong masih cukup besar, pangsa pasarnya masih cukup luas dan beragam. Sekarang juga mulai bermacam variasi rasa dalam bumbu kripik singkong. Ada yang rasa original/ hanya gurih saja, balado, manis dan lain – lain. Kripik singkong dengan variasi rasa kini menjadi cemilan yang banyak diminati oleh masyarakat.

B. Merintis Usaha Produksi Kripik Singkong

1. Belajar Membuat Kripik Singkong

Membuka usaha dengan kripik singkong merupakan peluang yang bagus karena semakin banyak orang yang menyukai penganan ini. Untuk memulainya Anda hanya perlu mencari tahu cara pembuatan kripik singkong. Tidak ada salahnya Anda bereksperimen dengan beberapa resep yang telah ada atau mencari resep yang kini bisa dengan mudah ditemukan di internet. Anda juga bisa bereksperimen dengan ide resep dari Anda sendiri.



Gambar 6. Keripik singkong menjadi salah satu camilan favorit rakyat Indonesia.
(Sumber gambar: <https://keripik-singkong-bu-sis.business.site/>)

Kemudian, berikan sentuhan kreativitas. Semakin banyak variasi rasa maka orang akan semakin tertarik untuk mencoba produk yang Anda tawarkan. Misal, orang banyak tertarik dengan keripik singkong pedas. Biasanya yang mereka konsumsi adalah keripik singkong balado. Tapi sebagian orang tidak menyukai balado karena minyaknya, dari sini Anda bisa mulai menerapkan resep baru dengan menggunakan serbuk cabai namun

dicampur garam agar menjadi keripik pedas gurih atau dicampur dengan gula agar menjadi keripik pedas manis.

2. Mencari Pemasok

Namun, usaha keripik singkong juga memiliki beberapa kendala yang terjadi. Jika Anda sudah tertarik dengan bisnis ini, maka ada baiknya Anda tidak hanya mencari bahan dasar singkong sebatas di pasar saja. Ada kalanya jika permintaan pasar yang semakin meningkat, maka bahan dasar yang Anda butuhkan sangat banyak juga.

Anda bisa mulai mencari petani singkong yang bisa diajak bekerja sama, tidak hanya pada satu petani, tapi beberapa petani. Jika Anda memiliki lahan sendiri malah lebih bagus, Anda bisa menanam singkong sebagai bahan dasar usaha Anda sendiri dan itu malah lebih bagus untuk untung yang Anda peroleh.

3. Memasarkan Produk

Pemasaran keripik singkong juga harus Anda pelajari. Akan lebih baik jika produk makanan Anda memiliki izin. Berarti harus mengurus ijin lebih dulu. Perijinan untuk pemula memang agak susah, namun tidak mahal sebenarnya untuk mengurus perijinan. Sambil produksi Anda bisa menanyakan ke dinas industri kecil atau ke instansi terkait lainnya tentang perijinan.

Kalau Anda menjualnya dengan gerobak dorong, sasarannya adalah masyarakat menengah ke bawah. Anda juga bisa mencoba target pasar menengah ke atas bila Anda mengemasnya dengan baik. Jika Anda punya banyak gerobak dorong untuk berusaha, Anda bisa menjadi juragan usaha keripik singkong. Kalau tidak punya gerobak dorong, mulailah dari rumah Anda sendiri, kenalkan produk Anda ke teman-teman dekat, tetangga, seluruh tetangga di lingkungan tempat Anda tinggal. Warga di desa biasanya lebih guyup dan cenderung membeli dari orang yang mereka kenal.



Gambar 7. Kripik singkong saus balado.
(Sumber gambar: <https://www.primarasa.co.id/>)

Setelah produk Anda telah diterima oleh orang-orang di sekeliling Anda, cobalah memperluas sampai

ke desa sebelah. Anda juga bisa menitipkan produk Anda ke toko-toko: bisa di swalayan, supermarket, atau toko khusus pusat oleh-oleh di kota Anda. Tentunya, Anda harus mengemasnya dengan baik dan diberi merek. Namun kadang toko pusat oleh-oleh hanya mau menerima kemasan kosong tanpa merek dan merek atau labelnya akan diberi sendiri oleh toko tersebut. Tidak masalah, sepanjang Anda tidak dirugikan dan keuntungan yang Anda harapkan terpenuhi.

Anda juga bisa mempromosikannya secara online pada teman – teman Anda di dunia maya. Dengan begitu Anda bisa memperlebar pasaran dengan menerima pesana dari luar kota. Berikut ini beberapa tips berjualan keripik singkong yang harus Anda perhatikan:

- a. Belajar meracik resep dan temukan rasa baru, perbanyak variasi rasa.
- b. Pastikan keripik yang Anda jual tidak mengandung bahan atau bumbu yang tidak baik konsumsi, ada baiknya mendapatkan perijinan dagang.
- c. Kemaslah keripik dengan baik. Cara pengemasan yang menarik akan membuat orang juga tertarik.
- d. Pilih tempat lokasi penawaran yang banyak dikunjungi orang.

C. Pembuatan Keripik Singkong

Berikut langkah awal untuk memulai usaha keripik singkong:

1. Siapkan singkong yang telah dikupas dan dicuci bersih, dipotong bulat tipis – tipis. Sekarang juga sudah banyak mesin perajang singkong yang dijual, namun jika dana yang Anda miliki terbatas, Anda masih bisa menggunakan cara manual yaitu dengan mengiris dengan pisau.
2. Kemudian rendam irisan singkong tersebut dalam air kapur selama sekitar 1 sampai 4 jam untuk memperoleh kualitas keripik yang lunak dan renyah. Anda bisa melakukan percobaan dengan beberapa variasi lama perendaman, karena air kapur akan mempengaruhi tekstur dari keripik singkong. Untuk memberi rasa asin bisa diberi garam.
3. Setelah perendaman, singkong ditiriskan sejenak dan mulailah menggoreng. Paling bagus jika minyaknya benar-benar mendidih dengan api yang sedang. Pakailah minyak goreng yang banyak sehingga irisan singkong terendam semuanya dalam minyak goreng. Angkat singkong jika warnanya sudah berubah kekuningan. Tiriskan hingga singkong tidak begitu berminyak atau lebih kering.
4. Setelahnya, Anda bisa memberi rasa pada keripik singkong Anda. Bisa menggunakan rasa manis, rasa balado,

rasa ayam bakar, atau rasa lainnya yang menurut Anda disukai. Anda juga bisa menerapkan resep dari hasil eksperimen Anda. Lebih baik lagi bila Anda mampu menyesuaikannya dengan rasa yang banyak digemari di desa Anda.

5. Untuk kemasan, Anda bisa menggunakan kantong plastik yang direkatkan bagian pembukanya menggunakan alat pengemas plastik yang sekarang banyak tersedia di pasaran. Anda bisa memberi merek pada kemasan plastik dengan memesan plastik dari orang lain atau menyablannya sendiri.
6. Mengenai harga, Anda bisa melakukan survei harga ke pasar dan toko-toko terdekat,

D. Analisis Usaha Keripik Singkong

Berikut contoh analisis usaha keripik singkong:

Modal Awal

Peralatan tetap	Rp 300.000
Lain-lain	Rp 100.000
Total Modal Awal	Rp 400.000

Biaya Operasional

Bahan Baku Singkong	Rp 1.000.000
Minyak Goreng	Rp 300.000

Gas	Rp 100.000
Lain-lain (plastik, sablon, bumbu dll)	Rp 100.000
Total Biaya Operasional	Rp 1.500.000

Pendapatan

Jika asumsi Anda bisa menjual 50 bungkus setiap harinya. Dengan harga keripik Rp10.000 per bungkus, maka perhitungannya sebagai berikut.

$50 \times 30 \text{ hari} = 1500$ bungkus keripik

$1500 \times \text{Rp } 10.000$

Total Pendapatan	Rp15.000.000
------------------	--------------

Keuntungan

Laba :Pendapatan – (Modal Awal + Biaya Operasional)

Rp 15.000.000 – Rp 1.900.000	Rp 13.100.000
------------------------------	---------------

BERJUALAN PULSA ELEKTRONIK



Semakin canggih dan berkembangnya teknologi masa kini mendorong semakin majunya peradaban. Jarak dan waktu kini tidak lagi menjadi hambatan utama. Berkat perkembangan teknologi informasi, kini seolah dunia ada dalam genggaman. Telepon pintar atau *smart phone* membuat segala sesuatunya bisa dilakukan dengan mudan dan murah. Kini semakin banyak orang yang tidak bisa lepas dan terus bergantung kepada benda yang satu ini.

Telepon seluler atau *handphone* memang memiliki banyak kelebihan. Alat komunikasi ini ringan dan praktis sehingga bisa dibawa kemanapun. Kini hampir setiap orang dewasa telah memiliki paling tidak satu telepon genggam. Apalagi, perusahaan yang memproduksi barang elektronik ini sangat banyak bahkan harganya sudah sangat bersahabat dengan semua kalangan. Dari kalangan bawah sampai kalangan atas, semua tidak bisa lepas dari gawai ini.

A. Pengguna Ponsel Semakin Bertambah

Para pengguna alat telekomunikasi ini akan terus meningkat setiap tahunnya. Lembaga riset digital marketing Emarketer sebagaimana dikutip situs resmi KOMINFO memperkirakan pada 2018 jumlah pengguna aktif telepon pintar di Indonesia mencapai lebih dari 100 juta orang. Jumlah ini akan terus bertambah. Diperkirakan, pada tahun 2025 sekitar 89% dari total populasi penduduk Republik Indonesia yang sebanyak 270 juta orang akan memiliki ponsel.



Gambar 8. Pengguna telepon seluler diperkirakan semakin meningkat tiap tahun.
(Sumber gambar: <https://www.voa-islam.com/>)

Jumlah yang besar ini tentu menjadi peluang usaha yang sangat menggiurkan. Setiap perangkat ponsel pastinya membutuhkan pulsa agar bisa digunakan untuk melakukan komunikasi. Ratusan juta ponsel itu tentunya membutuhkan pulsa. Inilah sebabnya hingga sekarang bisnis pulsa termasuk bisnis yang selalu ramai. Tidak hanya di kota, toko-toko yang khusus menjual pulsa juga sudah betebaran hingga di pelosok pedesaan. Terlebih dengan kondisi pandemi COVID-19 yang menerpa seluruh dunia belakangan ini membuat orang membatasi mobilitas dan lebih banyak melakukan komunikasi lewat dunia maya.

B. Kelebihan Berbisnis Pulsa Telepon

Meski telah banyak persaingan dalam bisnis ini, bisnis pulsa masih tetap laris manis. Ini karena masih tingginya konsumen yang membutuhkan. Membeli pulsa saat ini ibaratnya sudah seperti kebutuhan pokok manusia. Pulsa pun menjadi layaknya barang sembako dan ini merupakan peluang usaha yang masih menjanjikan ke depannya. Berjualan pulsa dapat menjadi salah satu alternatif peluang usaha yang menguntungkan di wilayah pedesaan.

Bisnis ini sangat mudah dijalankan. Kita bisa memulainya dengan modal kecil dan tidak memerlukan banyak tenaga. Usaha inipun dapat menjadi pilihan bagi Anda yang ingin menjalankan usaha sampingan. Bagi ibu-ibu rumah tangga, usaha ini tetap memungkinkan mereka tetap bisa menjalankan perannya untuk mengurus anak dan rumah, sekaligus memiliki penghasilan sampingan.

Tempat menjalankan usaha bisnis rumahan isi ulang pulsa ini pun cenderung sederhana. Anda tetap dapat menjalankannya tanpa perlu membuat etalase khusus atau menyewa ruko. Anda bisa menjalankannya di rumah Anda. Cukup memasang papan reklame atau spanduk agar orang-orang yang tinggal di sekitar Anda bisa tahu bahwa Anda berjualan pulsa. Jangan lupa untuk memasang spesifikasi harga dan jenis pulsa yang Anda jual.

C. Langkah-Langkah Berbisnis Pulsa Ponsel

Langkah awal yang perlu Anda lakukan adalah mencari info tentang deposit pulsa. Jangan ragu untuk bertanya pada orang yang sudah berbisnis atau menjual pulsa. Untuk kulakan berbagai macam produk voucher pulsa, Anda bisa datang langsung ke pusat-pusat penjualan pulsa, kantor cabang operator atau agen-agen penyedia pulsa.



Gambar 9. Konter pulsa di desa juga bisa menjadi peluang bisnis menguntungkan.
(Sumber Gambar: <https://www.brilio.net/ngakak/10-tulisan-lucu-di-spanduk-warung-pulsa-ini-kocak-abis-2012030.html>)

Di sana Anda akan dijelaskan berbagai macam produk penjualan pulsa dan cara-cara melakukan transaksi. Jadi Anda tidak perlu bingung, karena bisnis ini tidak memerlukan keterampilan yang sulit untuk bisa mempelajarinya. Anda cukup memahami cara-cara bertransaksi dan mendeposit pulsa dan mengecek persediaan saldo yang Anda miliki. Semua bisa dipelajari.

Untuk menjadi agen pulsa elektrik, Anda harus mendaftarkan diri ke penyedia pulsa. Dan ada 2 tempat yang dapat menerima pendaftaran agen pulsa, yaitu Anda mendaftar kepada orang yang sudah menjadi agen pulsa atau Anda mendaftar langsung ke server pulsa. Biasanya Anda akan mendapatkan harga lebih murah jika anda mendaftarkan langsung ke server pulsa.

Dalam hal ini yang bisa dipertimbangkan adalah masalah harga pulsa yang ditawarkan dari kedua penyedia tadi. Jika harga yang ditawarkan oleh agen pulsa terlalu mahal, sudah tentu pilihan mendaftar langsung ke server pulsa menjadi lebih baik.

Tapi ada hal lain yang tidak kalah penting untuk dipertimbangkan, yaitu masalah kelancaran dan kecepatan transaksi pulsa elektriknya. Walaupun harga dari server pulsa lebih murah, tapi kadang sering terjadi gangguan hingga menghambat transaksi jual beli pulsa Anda. Pertimbangkan baik-baik mana yang lebih cocok dengan kondisi di desa Anda: mendaftar ke agen pulsa atau dari server.

Untuk bisa melakukan deposit pulsa, Anda hanya perlu mengeluarkan modal kecil atau sesuai kemampuan Anda.

Jika Anda yang hanya mempunyai modal kecil, maka Anda bisa mendaftarkan diri nomor Anda sebagai “chip isi ulang untuk semua operator”. Dengan sistem deposito, Anda tidak perlu khawatir tentang kadaluarsa pulsa yang akan Anda jual karena pulsa elektrik tidak memiliki batas waktu masa berlaku seperti voucher fisik.

Anda juga harus dapat memperkirakan jumlah pulsa yang Anda miliki cukup untuk berapa hari. Ini penting agar mengecewakan pelanggan. Jangan sampai Anda selalu kehabisan stock pulsa ketika ada pelanggan yang datang.

Yang harus Anda perhatikan selanjutnya adalah pertimbangan harga pulsa. Masyarakat cenderung membeli pulsa yang harganya lebih murah walau selisih harganya sedikit. Ramahlah terhadap pelanggan Anda. Jaga juga rahasia nomor telepon seluler pelanggan adalah tanggung jawab Anda. Jangan salah gunakan nomor handphone pelanggan Anda.

Lakukan pemasaran, yang paling mudah dan murah dilakukan di desa adalah promosi dari mulut ke mulut. Anda bisa memulainya dari orang-orang terdekat. Selain di lingkungan tempat Anda tinggal, Anda juga bisa menjualnya di lingkungan pekerjaan atau pertemanan. Siapa tahu ada yang sewaktu-waktu kehabisan pulsa dan tidak sempat untuk membeli pulsa karena konter pulsa letaknya jauh.

Jika kebetulan handphone Anda bisa untuk bertransaksi pulsa elektrik, tidak tertutup kemungkinan rekan anda akan membeli pulsa langsung dari Anda. Ini adalah teknik marketing yang efektif dan biasanya pelanggan akan terus membeli dari Anda karena alasan praktisnya. Pemasaran

melalui media sosial juga dapat diandalkan, misalnya lewat status whatsapp. Anda bahkan dapat mencantumkan harga voucher pulsa yang Anda jual.

D. Analisis Usaha Berjualan Pulsa Telepon

Berikut contoh analisis berbisnis pulsa elektrik.

Modal Awal

Handphone cukup yang murah

(peralatan tetap) Rp 500.000

Total Modal Awal Rp 500.000

Biaya Operasional

Deposit Pulsa Rp 500.000

Buku catatan dan bolpoin Rp 50.000

Total Biaya Operasional Rp 550.000

Pendapatan

Jika diasumsikan setiap harinya bisa mencapai 10 transaksi.

Dengan laba pertransaksi Rp2.000 per transaksi, maka

$20 \times 30 \text{ hari} = 600 \text{ transaksi}$

Total Pendapatan: $600 \times \text{Rp } 2.000 : \text{Rp } 1.200.000$

Laba Bulan Pertama

Pendapatan – Biaya Operasional

$\text{Rp } 1.200.000 - \text{Rp } 550.000 : \text{Rp } 650.000$

BUDIDAYA IKAN LELE SANGKURIANG



Ikan lele merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang sudah banyak dibudidayakan secara komersial oleh masyarakat Indonesia. Jenis ini memang menjadi andalan karena berbagai keunggulan yang dimiliki oleh ikan lele bila dibandingkan dengan ikan-ikan lainnya. Di antara kelebihan ikan lele adalah dapat dibudidayakan dilahan dan sumber air yang terbatas dengan padat tebar tinggi, teknologi budidaya relatif mudah dan murah, pemasarannya hasil panen lele sangat gampang karena tingginya permintaan, serta tidak membutuhkan modal usaha yang banyak.

A. Ikan Lele Ikan Favorit

Salah satu jenis ikan lele yang akhir-akhir banyak menjadi primadona masyarakat adalah ikan lele sangkuriang. Lele sangkuriang merupakan hasil persilangan baru dari indukan lele dumbo. Ikan ini cenderung lebih tahan penyakit dan dapat bertelur hingga 6000 buah telur (sedangkan lele dumbo hanya 4000 buah). Jumlah pakan untuk lele sangkuriang pun bisa kita tekan sehingga ongkos produksinya tidak terlalu tinggi. Dengan demikian, budidaya lele sangkuriang tentunya akan menghasilkan laba yang lebih tinggi.

Ikan lele termasuk binatang yang tidak rewel. Dalam artian dia bisa hidup di manapun selama masih ada air tawar yang tersedia. Di danau, telaga, atau sawah yang ada airnya, ikan ini bisa hidup dan beranakpinak. Ikan ini juga memiliki kekebalan hidup yang menakjubkan terhadap lingkungan yang keras. Konon, ikan lele mampu bertahan hidup di

genangan air comberan atau di dalam lubang septip tank sekalipun. Hal ini karena ikan jenis ini memiliki ketahanan terhadap pencemaran lingkungan bila dibandingkan jenis ikan air tawar lainnya.

Salah satu kelebihan ikan lele adalah jenis ini memiliki organ insang tambahan yang dapat digunakan untuk mengambil oksigen untuk pernapasan di luar air. Dengan demikian, ikan lele dapat hidup di lingkungan berair yang sangat minim, bahkan mengandung sedikit air. Inilah sebabnya mengapa kita sering menemukan ikan lele di sungai-sungai yang sudah mengering atau genangan-genangan air berlumpur di dekat sawah. Lele bisa bertahan hidup di lingkungan minim air selama itu masih berada di lingkungan tropis dengan suhu minimal 22 derajat Celsius.

B. Keunggulan Ikan Lele Sangkuriang



Gambar 10. Ikan lele jenis sangkuriang.
(<https://deweazz.com/budidaya-ikan-lele-sangkuriang/>)

Apa yang membuat ikan lele sangkuriang lebih unggul dari lele dumbo? Perbandingan yang paling mencolok antara ikan lele dumbo dengan ikan lele Sangkuriang antara lain, adalah kemampuan bertelur (fekunditas) ikan lele sangkuriang yang mencapai 40.000 – 60.000 per kg induk betina dibanding lele dumbo yang hanya 20.000 – 30.000, derajat penetasan telur dari ikan lele sangkuriang lebih dari 90% sedangkan lele dumbo lebih dari 80%.

Dilihat dari pertumbuhannya, pembesaran harian ikan lele sangkuriang bisa mencapai 3,53% sedangkan lele dumbo hanya 2,73%. Dan, konversi pakan atau Food Conversion Ratio (FCR) ikan lele sangkuriang mencapai 0,8-1 sementara lele dumbo lebih besar sama dengan 1. FCR merupakan nisbah antara berat pakan yang diberikan dengan berat pertumbuhan daging ikan. Semakin kecil nisbah FCR semakin ekonomis ikan tersebut dipelihara.

Masa pertumbuhan lele sangkuriang juga ditenggarai lebih cepat daripada lele dumbo. Bahkan, lele sangkuriang dua kali lipat lebih cepat tumbuhnya bila dibandingkan dengan lele dumbo. Dalam jangka waktu pemeliharaan 49 – 51 hari, kita sudah bisa mendapatkan lele sangkuriang dengan berat 10 – 13 ekor/kg dari bibit yang hanya berukuran 5 – 7 cm. Pembesaran harian ikan lele sangkuriang bisa mencapai 3,53% sedangkan lele dumbo hanya 2,73%. Dan, konversi pakan atau Food Conversion Ratio (FCR) ikan lele sangkuriang mencapai 0,8-1 sementara lele dumbo lebih besar sama dengan 1. FCR merupakan nisbah antara berat pakan yang diberikan dengan berat pertumbuhan daging

ikan. Semakin kecil nisbah FCR semakin ekonomis ikan tersebut dipelihara.

Selain itu, tingkat kematian ikan lele sangkuriang selama proses pembesaran juga lebih kecil bila dibandingkan dengan lele dumbo. Jika tingkat kematian pada lele dumbo bisa mencapai 20% maka jenis ikan lele sangkuriang ini hanya separuhnya, yakni hanya 10% dari keseluruhan bibit yang ditebar. Tingkat kelangsungan hidup larva lele dumbo yang hanya 50–60% berhasil ditingkatkan pada varietas lele sangkuriang, yakni mencapai 90–95%.

Semua keunggulan ini memang sengaja dimunculkan berkat rekayasa genetika melalui perkawinan silang antara indukan lele dumbo kualitas unggulan. Dalam hal fekunditas misalnya, lele sangkuriang bisa menghasilkan 60.000 – 80.000 butir telur/kg bobot induk. Bandingkan dengan lele dumbo yang hanya dapat bertelur sebanyak 30.000 – 50.000 butir telur/kg bobot induk. Secara kasar, bisa disimpulkan bahwa lele sangkuriang mampu menghasilkan telur sebanyak dua kali lipat lebih banyak daripada lele dumbo.

Terkait daya tahan tubuh, lele sangkuriang terbukti lebih mampu melawan serangan bakteri yang biasanya menyerang lele dumbo. Ada beberapa jenis bakteri yang dapat menyebabkan kulit ikan menjadi mengelupas dan melepuh, di antaranya *Trichodina sp.*, *Aeromonas hydrophilla*, dan *Ichthyophthirius sp.* Bakteri-bakteri tersebut dapat menyebabkan penyakit yang sangat ditakuti oleh para petani ikan karena kerugian yang ditimbulkannya. Untungnya,

ikan lele sangkuriang sudah “dibuat” lebih kebal sehingga kemungkinan terserang penyakit juga semakin menipis. Jika hal ini diimbangi dengan sanitasi lingkungan kolam yang baik, penyakit=penyakit tersebut akan sulit mewabah.

C. Budidaya Ikan Lele Sangkuriang

Budidaya ikan lele sangkuriang dapat dilakukan di wilayah dengan ketinggian 1 – 800 meter dari permukaan laut. Adapun untuk lokasi, kualitas air, maupun kondisi tanahnya tidak terlalu harus spesifik karena binatang ini termasuk jenis yang sangat mudah beradaptasi dengan lingkungan selama masih berada di wilayah tropis dengan ketinggian tidak lebih dari 800 meter dari permukaan laut. Untuk wilayah yang terletak lebih dari 800 meter dari permukaan laut, budidaya masih bisa dilaksanakan namun perlu dilakukan sejumlah upaya penyesuaian, misalnya dengan dipasang alat pengatur suhu.

Adapun untuk kolam lele dalam skala besar, petani harus benar-benar memperhatikan tata ruang dan lingkungan di sekitarnya, baik lingkungan alam maupun lingkungan sosial. Termasuk dalam hal ini adalah adanya izin dari pejabat pemerintah setempat serta pemilihan lokasi yang tidak mengganggu warga sekitar. Pastikan pembuatan kolam tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan.

Budidaya ikan lele sangkuriang, baik kegiatan pembenihan maupun pemeliharaan bisa dilakukan di kolam tanah,

kolam yang dicor semen, kolam yang di tembok, maupun kolam yang dilapisi dengan plastic. Untuk kolamnya, petani dapat membuatnya sendiri di lahan pekarangan depan atau samping rumah, di belakang rumah, atau di sekitar persawahan. Sifat ikan lele yang fleksibel juga memungkinkan jenis ikan ini dipelihara dalam sebuah kolam yang sempit sekalipun di samping rumah.

Lele sangkuriang dapat hidup di lingkungan air yang bervariasi, dari yang baik sampai yang sangat jelek. Beberapa lele bahkan bisa berkembang dengan baik meskipun berada di lingkungan air dengan kualitas air yang sangat buruk. Namun, untuk pertumbuhan maksimal, kualitas air yang baik adalah air dengan kandungan oksigen (O_2) sebanyak 6ppm, karbondioksida kurang dari 12 ppm, suhu 24 – 26 derajat Celsius, pH 6 – 7, NH_3 kurang dari 1 ppm dan dengan daya tembus matahari ke dalam air maksimum sejauh 30 cm.

Hal pertama yang perlu dipikirkan adalah memilih lahan yang tepat untuk membuat kolam ikan lele. Ikan ini mungkin termasuk ikan yang mudah dipelihara dan memiliki toleransi yang cukup tinggi terhadap kerusakan lingkungan sekitar. Namun, tidak kemudian kita bisa mengabaikan begitu saja kondisi kolam yang akan menjadi tempat hidup ikan-ikan tersebut. Dengan mengetahui lebih jelas persyaratan-persyaratan yang dibutuhkan, diharapkan para petani lele dapat memperoleh hasil yang lebih maksimal dan menguntungkan.

D. Langkah-Langkah Budidaya Ikan Lele Sangkuriang

Sebagaimana memulai usaha di bidang-bidang yang lain, ketekunan dan kerja keras adalah dua syarat utama yang harus dimiliki setiap orang jika ingin usahanya sukses. Demikian pula dengan budidaya ikan lele sangkuriang. Petani harus tekun dan telaten dalam mengawal seluruh proses kehidupan ikan lele ini, mulai dari tahap perkawinan, pemijahan, hingga kelak ketika waktu panen tiba. Jika petani ikan malas atau ogah-ogahan, maka hasil panen juga tidak akan maksimal, bahkan banyak lele yang mati.



Gambar 11. Kolam budidaya lele sangkuriang.

(<https://www.sangkutifarm.com/tips-budidaya-lele-sangkuriang-bagi-pemula-di-kolam-terpal/>)

Jadi, meskipun ikan lele sangkuriang termasuk binatang yang gampang dalam hal pemeliharaan, bukan

berarti kemudian kita bisa mengampangkan masalah pemeliharannya. Mengetahui bagaimana cara membudidayakan ikan lele sangkuriang secara baik dan benar akan membantu petani dalam mendapatkan hasil panen yang maksimal sekaligus menguntungkan, di samping mampu membuka lapangan kerja yang baru.

Lalu, bagaimanakah teknik atau cara budidaya ikan lele sangkuriang yang baik dan menguntungkan? Mari, kita simak bersama aneka kiat jitu budi daya ikan lele sangkuriang berikut ini.

1. Mengenal Pasar Lele Sangkuriang

Tujuan akhir dari setiap usaha adalah mendapatkan laba atau keuntungan, demikian pula dengan usaha budidaya ikan lele sangkuriang. Saat panen, tidak mungkin kita atau keluarga kita bisa menghabiskan seluruh ikan lele tersebut sendirian, sebagian besar peruntukannya adalah untuk dijual agar mendapatkan uang. Nah, sebelum Anda memulai terjun di bisnis ini, Anda harus mengetahui tujuan-tujuan pemasaran ikan lele sangkuriang ini.

Sebagaimana kita ketahui, sasaran utama pembeli ikan lele adalah restoran-restoran atau warung-warung makan yang menyediakan aneka menu ikan lele. Hidangan ikan lele sendiri termasuk salah satu jenis hidangan yang banyak digemari oleh masyarakat Indonesia karena dagingnya yang gurih, rasanya yang enak, dan harganya yang tidak terlalu mahal. Dari segi kese-

hatan, ikan lele juga memiliki kadar protein yang tinggi. Dalam satu ekor ikan lele hasil budidaya yang dimasak kering dengan berat 141,5 gram terdapat bahan-bahan gizi sebagai berikut:

Kalori	: 217 kal
Protein	: 26,7 gram
Karbohidrat	: 0,0 gram
Lemak total	: 11,5 gram
Serat	: 0,0 gram
Selenium	: 20,7 mcgram
Vitamin B12	: 4 mcg
Kalium	: 549 mg
Niacin	: 3,6 mg

Dengan banyaknya kandungan gizi dalam ikan lele tersebut, tidak heran jika kemudian ikan yang didaup di air tawar ini menjadi kegemaran banyak orang. Ikan lele sendiri termasuk komoditas air tawar unggulan yang banyak diminati, sehingga keuntungan yang ditawarkan dalam hal budidayanya juga termasuk tinggi. Inilah yang membuat budidaya ikan lele menjadi salah satu pilihan menarik bagi mereka yang ingin membuka usaha di bidang pertanian atau perikanan.

Nilai gizi yang bagus, pemeliharaan yang murah dan mudah, serta banyak digemari masyarakat adalah tiga poin utama yang harus Anda pertimbangkan saat

hendak memutuskan terjun di bidang budidaya ikan lele sangkuriang. Prospek ke depannya juga sangat cerah karena saat ini bisnis kuliner sedang ramai-ramainya, dan bisnis makanan merupakan bisnis lahan basah karena setiap orang butuh makan setiap hari bukan? Lagipula, ikan lele ini juga digemari masyarakat karena harganya yang murah, jadi tidak perlu lagi jika Anda ingin membudidayakan ikan lele sangkuriang.

Ikan lele sangkuriang mungkin belum sepopuler ikan lele dumbo, namun bukan tidak mungkin kalau ikan ini akan mulai naik kelas pada beberapa tahun mendatang. Inilah kesempatan yang harus Anda gunakan karena selain berbagai keunggulan lele sangkuriang dibanding lele dumbo sebagaimana yang telah kita bahas di bab sebelumnya, belum banyak orang yang membudidayakan ikan lele jenis ini. Apalagi, permintaannya cenderung semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Bisnis ikan lele sangkuriang ini mencakup mulai dari pembenihan, pembesaran, penangkaran, hingga panen dan konsumsi. Karenanya, selain menguntungkan, bisnis ini juga akan membuka banyak lapangan pekerjaan baru. Ikan lele juga semakin terkenal akhir-akhir ini, dalam artian pamornya sudah mampu menyaingi daging ayam atau daging ikan-ikan jenis lainnya yang cenderung lebih mahal seperti ikan bandeng, gurame, dan ikan mas. Harganya yang jauh lebih murah menjadi pertimbangan utama bagi para pembeli. Karena itulah,

terjadi permintaan ikan lele yang melonjak dahsyat akhir-akhir ini.

Kencerungan di pasaran adalah terjadinya lonjakan permintaan akan ikan lele di pasaran sampai-sampai para peternak atau petani ikan lokal tidak mampu memenuhi pesanan yang masuk. Konsumen terbesar untuk ikan lele akan warung pecel lele dan restoran padang. Sebagai contoh, di wilayah Jabodetabek saja membutuhkan pasokan ikan lele sebanyak 2.250 ton per bulan (data tahun 2011) atau sekitar 17 ton ikan lele perharinya. Perputaran uang dalam bisnis ini konon mencapai lebih dari Rp 20 miliar per bulan. Luar biasa, bukan?

Pusat-pusat budidaya lele yang saat ini menjadi pemasok utama ikan lele di wilayah ibukota adalah dari Bogor, Indramayu, bahkan dari kulon Progo, Tulungagung, dan Jombang serta beberapa daerah lainnya. Banyaknya permintaan ini masih belum bisa dipenuhi oleh para petani ikan lokal karena masih terbatasnya kemampuan kolam mereka dalam menghasilkan panen lele dalam jumlah yang mencukupi. Harga ikan lele pun menunjukkan kecenderungan semakin meningkat setiap tahunnya.

Prospek ikan lele pun tidak hanya sebatas di pasar lokal saja. Konsumen mancanegara yang menyukai makanan-makanan eksotis mulai tertarik dengan ikan yang satu ini. Tekstur dagingnya yang empuk, ukurannya yang tidak terlalu besar, serta rasanya yang gurih

membuat banyak perusahaan mulai mengekspor jenis ikan air tawar daerah tropis ini. Lele sebenarnya sudah memiliki kualitas yang sesuai dengan permintaan pasar internasional.

Lele sangkuriang memiliki tekstur daging yang sangat baik, yakni masuk dalam kelompok daging putih (*white meat*) yang tidak berserat. Daging ikan lele memang halus dan putih, serta sangat gurih. Selain itu, ikan lele sangkuriang juga tidak memiliki duri halus pada bagian utamanya sehingga dapat diolah menjadi filler segar dan beku. Untuk pasar ekspor, lele yang diminta adalah lele dengan berat 500 gram/ekor. Berat ikan lele sangat menentukan nilai jualnya. Hal ini karena ukuran ikan lele akan disesuaikan dengan target pasarnya, seperti untuk pasar retail (supermarket), restoran, dan industry olahan di negara-negara tertentu.

Agar produksi lele lokal dapat diterima di negara-negara tujuan ekspor, petani ikan perlu menjaga kualitas olahan daging lele. Poin utama yang harus diperhatikan adalah ukuran dan tekstur daging ikan, yang mencakup juga warna, bau, serta rasa. Pasar internasional mensyaratkan keseragaman ukuran daging yang ketat. Karena itu, dibutuhkan keseriusan dari para petani ikan lele dan juga pemerintah untuk memenuhi tantangan sekaligus peluang ekspor ikan lele sangkuriang yang sangat menjanjikan tersebut.

Selain permintaan ikan lele segar untuk konsumsi, usaha pembenihan dan pembesaran lele, bidang lain yang juga turut menawarkan peluang yang menguntungkan adalah bisnis pemancingan lele. Saat ini, banyak pemancingan yang dibuka dan dibanjiri oleh banyak pengunjung, terutama menjelang akhir pekan dan musim liburan. Salah satu menu favorit di pemancingan-pemancingan tersebut tentu saja adalah menu lele segar.

Bahkan, di supermarket kita kini juga bisa menemukan berbagai produk olahan ikan lele dalam bentuk olahan. Daging ikan lele yang gurih banyak yang diolah lagi menjadi abon lele atau kerupuk lele. Mungkin, kelak bakal ada sarden lele dalam bentuk kalengan. Minat masyarakat untuk membeli produk olahan lele inipun juga cukup antusias. Jadi, bagaimana? Masih ragu lagi untuk membudidayakan ikan lele sangkuriang?

2. Mempersiapkan Lahan untuk Budidaya Ikan Lele Sangkuriang

Hal pertama yang harus dipersiapkan untuk membudidayakan ikan lele sangkuriang adalah lahan atau tanah kosong sebagai tempat untuk pembuatan kolam. Jika Anda memiliki lahan kosong yang belum dimanfaatkan, maka kolam bisa dibuat di lahan tersebut. Namun, jika Anda kebetulan tidak memiliki lahan yang kosong, Anda dapat menyewa lahan milik orang lain untuk dibuat kolam ikan lele. Jika lahan yang Anda miliki sempit, ada

sejumlah pilihan yang dapat Anda ambil untuk membuat kolamnya karena ikan lele termasuk ikan yang mudah dan tidak rewel dalam pemeliharaannya.

Selain tidak membutuhkan lahan yang luas, budidaya ikan lele juga cukup murah dan bisa dilakukan dengan bahan-bahan yang mudah didapat. Salah satunya adalah membuat kolam dari terpal. Hal yang utama adalah Anda mengetahui berapa dana yang Anda miliki serta luas lahan yang ada. Dari sini, Anda bisa mulai memperkirakan akan membuat kolam jenis apa dan berapa target produksinya. Ini sebagai pemandu agar rencana Anda memiliki batas-batas yang jelas dan target-target yang spesifik.

Untuk lahannya, Anda harus mempertimbangkan juga sejumlah aspek yang harus diperhatikan oleh setiap petani ikan, yakni persyaratan teknis, persyaratan sosial, dan persyaratan ekonomis. Untuk persyaratan teknis mencakup bagaimana jenis tanahnya, bentuk dan ukuran kolamnya, dinding kolamnya (apakah dari terpal atau tempok atau hanya tanah) dan lain sebagainya.

Hal-hal yang termasuk dalam persyaratan sosial di antaranya apakah lahan yang akan digunakan adalah lahan yang tidak dalam proses sengketa. Juga, apakah kolam itu kelak akan mengganggu kenyamanan tetangga yang tinggal di sekitar kolam, misalnya karena bau atau becek atau banyak lalatnya. Ini perlu dipertimbangkan

baik-baik agar tidak menimbulkan masalah dengan orang lain di kemudian hari.

Sementara untuk persyaratan ekonomis mencakup berapa dana atau modal yang dimiliki, perhitungan biaya yang akan dikeluarkan saat membuat kolam. Termasuk juga dalam hal ini adalah penyediaan sumber air, apakah airnya gratis (dari sungai atau sumber alam) atukah membayar. Juga, apakah kolam itu dibuat permanen atau tidak, sebagai persiapan jika kelak terjadi alih penggunaan lahan.

Sumber air untuk kolam bisa didapatkan secara gratis dari aliran irigasi, air sumur (sumur permukaan dengan ditimba maupun sumur dalam dengan dipompa), ataupun dari air hujan yang ditampung. Untuk air hujan, jangan langsung memasukkan ikan lele dalam bak penampungan air hujan. Air hujan harus dikondisikan dulu agar lebih ramah bagi ikan lele karena air hujan biasanya mengandung bahan-bahan terlarut. Adapun, untuk air sebagai pengisi kolam, petani harus memperhatikan poin-poin berikut:

1. Suhu air yang ideal untuk pertumbuhan ikan lele berkisar 22 – 32 derajat Celsius.
2. Suhu air akan sangat berpengaruh pada laju pertumbuhan dan metabolisme ikan, nafsu makan ikan, serta kadar kelarutan oksigen di dalam air.
3. pH atau kadar keasaman air yang ideal untuk ikan lele adalah antara 6–9.

4. Oksigen terlarut di dalam air harus lebih besar dari 1mg/liter air.

Budidaya ikan lele sangkuriang ini bisa dilakukan di kolam tanah, bak tembok, atau bak plastic. Bisa juga menggunakan lapisan terpal yang sambungannya sudah dipres kuat. Lahannya pun tidak perlu luas, kita bahkan bisa membuatnya di lahan yang terbatas alia sempit. Hanya saja, perlu diperhatikan ketiga persyaratan di atas sebelum Anda memutuskan untuk membuat kolam. Dengan demikian, kita akan terhindar dari masalah-masalah yang mungkin timbul kelak.

3. Mempersiapkan Fasilitas Produksi

Mempersiapkan fasilitas produksi adalah langkah ketiga yang juga perlu untuk dipikirkan jika kita hendak memulai budidaya ikan lele sangkuriang. Dengan adanya fasilitas produksi yang cukup memadai, kita akan menjadi lebih mudah dalam usaha kita ke depannya. Hal-hal yang termasuk dalam tahap ini di antaranya mempersiapkan wadah untuk budidaya ikan, yakni kolamnya. Jika kolamnya besar dan banyak, mungkin perlu dibangun juga rumah jaga sekaligus mencari orang yang mau diupah untuk mengawasi dan menjaga kolam.

Terkait proses ini, setiap pengusaha harus mau menaati dan menerapkan detail rancang teknologi yang sudah diberikan oleh pihak-pihak terkait. Jika

ada petugas penyuluh pertanian, jangan ragu untuk bertanya dan meminta saran kepadanya terkait hal-hal yang mungkin harus Anda ketahui. Misalnya saja, jumlah ikan per kolam, bagaimana bentuk atau rancang kolam yang sehat, serta seberapa banyak takaran makanan. Bisa ditanyakan juga konstruksi kolam yang baik serta hal-hal lain terkait perkolaman yang sebaiknya Anda ketahui. Adalah lebih baik mengetahui daripada tidak tahu apa-apa.

4. Mempersiapkan Sarana Produksi dan Peralatan

Dalam setiap upaya budidaya jenis apapun, kita membutuhkan sejumlah peralatan khusus yang fungsinya adalah untuk mendukung kegiatan kita. Termasuk dalam hal budidaya ikan lele sangkuriang, kita juga harus mempersiapkan peralatan-peralatan yang dibutuhkan. Hal-hal yang termasuk di dalamnya adalah bibit ikan lele, pakan, jaring ikan, thermometer suhu, ember, plastic atau terpal, selang air, kran air, pompa air, listrik, dan lain sebagainya. Jangan lupa juga untuk mempersiapkan hal-hal tambahan yang sifatnya sebagai pelengkap namun tidak kalah pentingnya, misalnya probiotik dan obat-obatan pembasmi hama. Dengan mempersiapkan semua peralatan yang mungkin dibutuhkan, Anda niscaya akan bisa menjalankan budidaya ikan lele sangkuriang ini dengan baik.

5. Kegiatan Produksi

Setelah semua persiapan matang dan sarana-prasarana untuk budidaya lele juga telah tersedia, tahap berikutnya adalah mulai menjalankan kegiatan produksi. Dalam langkah ini, Anda sudah bisa menjalankan sendiri seluruh proses budidaya ikan lele sangkuriang, mulai dari tahap pembenihan, pembesaran, hingga saatnya panen. Untuk meringkas atau mempercepat waktu panen, Anda bisa membeli bibit ikan lele sangkuriang yang bisa didapatkan di pusat perikanan lokal atau kepada petani ikan yang lain.

Namun, jika Anda ini agar hasil panennya sesuai dengan target produksi, Anda harus menjalankan sendiri semua proses produksinya. Diawali dengan tahap pemeliharaan induk, pemijahan, penetasan telur, pendederan, dan pembesaran. Lakukan seluruh proses ini dengan menaati prosedur atau tata cara yang telah dianjurkan. Dengan demikian, ketika masanya panen tiba, Anda akan mendapatkan hasil yang lebih maksimal.

6. Menjual Hasil Panen

Tujuan akhir dari budidaya ikan lele sangkuriang adalah untuk mendapatkan laba dengan cara menjualnya. Anda bisa menjual hasil panen Anda langsung ke pembeli atau disetorkan ke rumah-rumah makan. Agar laba yang didapatkan bisa maksimal dan berkelanjutan, Anda harus professional dalam menjalankan usaha ini. Perhatikan benar aturan dan kesepakatan yang telah dibuat dengan pihak konsumen. Misalnya saja, Anda

harus setor 100 ekor ikan setiap minggu, sebisa mungkin patuhilah kesepakatan ini. Dari hasil penjualan rutin, petani ikan akan dapat menghitung berapa pendapatan yang diperoleh dan keuntungan yang didapat untuk sekali panen.

AGROBISNIS PEPAYA KALIFORNIA



Salah satu jenis buah yang digemari masyarakat Indonesia adalah pepaya. Tanaman ini memang mudah ditemui dan dibudidayakan. Kita bisa dengan mudah menemukan pohon pepaya di pekarangan, kebun, tegalan sawah, bahkan sering kali tumbuh liar di tepi jalan. Di Indonesia, kita bisa dengan mudah menemukan buah ini mulai dari tukang sayur hingga ke supermarket. Jenis pepaya pun beragam, mulai dari pepaya bangkok, pepaya cibinong, pepaya wulung, pepaya Hawaii, pepaya mas, pepaya red lady, pepaya jingga, hingga pepaya california.

A. Mengenal Pepaya California



Gambar 12. Buah pepaya calina atau lebih dikenal dengan buah pepaya california
(Sumber: kotamobaguonline.com)

Salah satu varietas pepaya yang tengah digemari di Indonesia pada saat ini adalah pepaya jenis california. Secara umum, tanaman dan buah pepaya california hampir tidak ada bedanya dengan pepaya pada umumnya. Namun, jika diamati lebih dekat, pepaya california ini memiliki ciri khas serta keunggulan yang tidak dimiliki pepaya jenis lain. Buahnya memiliki rasa manis dan segar, daging buahnya padat dan tebal. Warna buahnya juga lebih merah jika dibanding pepaya biasa. Keunggulan lain adalah buahnya yang banyak dan waktu panennya yang cepat. Paling cepat kita sudah bisa memetik buah pepaya california dalam waktu 180 hari setelah pohon mulai berbunga.

Pepaya jenis ini adalah hasil pemuliaan tanaman dari Pusat Kajian Buah-Buahan Tropika Institut Pertanian Bogor (PKBT-IPB) dengan nama IPB-9. Nama yang diberikan para ahli dari IPB adalah pepaya calina. Ciri khas pepaya ini adalah ukuran buahnya yang lebih kecil dibanding pepaya pada umumnya. Bentuknya lonjong dengan bobot rata-rata 1,3 kg per buah. Tanaman ini dapat tumbuh subur di seluruh wilayah Indonesia tanpa mengenal musim.

Ciri unik lain pepaya calina ini adalah pohonnya yang berukuran lebih pendek dibanding pohon pepaya jenis lainnya. Pohonnya paling tinggi hanya mencapai 2 meter. Daunnya berjari banyak dengan semacam kuncung di permukaan pangkalnya. Keunggulan buah pepaya california

adalah daging buahnya yang tebal dan kenyal dan manis rasanya. Daging buah bewarna jingga kemerahan dengan kandungan padatan terlarut total antara 10 -11 brix. Kulit buahnya juga tebal namun mulus.

B. Asal Muasal Pepaya California

Dari mana asal muasal nama pepaya california? Banyak yang tertipu dengan namanya. Varietas pepaya ini ternyata berasal dari dalam negeri, bukan dari wilayah California sebagaimana namanya. Pepaya california adalah pepaya lokal dari Indonesia, bukan hasil benih impor. Nama asli buah ini adalah pepaya Calina dan merupakan salah satu varietas tanaman hasil pemuliaan yang dilakukan oleh tim PKHT atau Pusat Kajian Hortikultura Tropika Institut Pertanian Bogor. Prof Dr Ir. Sriani Sujiprihati merupakan penemu sekaligus pemulia pepaya california yang mengembangkannya secara rekayasa genetik. Beliau merupakan seorang ilmuwan kajian buah tropis di IPB.¹

Nama pepaya california adalah nama yang diberikan oleh para pedagang. Para peneliti sebenarnya memberikan nama Callina pada varietas ini. Namun para pedagang sering menyebut kata california yang merupakan plesetan dari calina. Nama ini terkesan lebih bagus untuk penjualan dan terus berlanjut dari mulut ke mulut, akhirnya buah ini lebih

¹ Sebagaimana dikutip dari laman <https://theagrinenews.com/prof-sriani-penemu-varietas-pepaya-california/>

dikenal dengan nama california. Tidak heran jika banyak orang yang terkecoh dengan varietas pepaya yang satu ini. Ini hanya masalah trik pemasaran untuk mendongkrak harga jual dan minat pasar saja Tren membuktikan kalau nama california ternyata memang lebih menjual.

Kini, pepaya Callina atau pepaya California telah banyak dibudidayakan di Indonesia dan menjadi jenis pepaya yang menjadi favorit banyak masyarakat. Hal ini tidak mengherankan karena pepaya yang satu ini memiliki sejumlah keunggulan. Pepaya ini berbunga pada umur 4 bulan setelah bibit dipindahkan ke lahan. Sementara buahnya sudah bisa dipanen dalam kurun waktu 5 bulan setelahnya. Keunikan lain pepaya jenis ini ada pada ukuran buahnya yang seragam.

Menanam dan membudidayakan pepaya california kini bisa menjadi alternatif menarik untuk memulai usaha atau sebagai usaha/kegiatan sampingan. Di samping penanamannya yang tidak terlalu sulit, budidaya papaya California ternyata dapat mendatangkan keuntungan yang cukup besar. Buah ini dikenal sebagai buah yang sehat, banyak disukai orang karena rasanya yang manis dan teksturnya yang kenyal. Tidak heran permintaan akan buah ini cukup tinggi di pasaran. Bertanam pepaya california telah menjadi primadona baru di tanah air selama beberapa tahun belakangan ini.

C. Menanam Pepaya California



Gambar 13. Tanam benih pepaya california dengan hati-hati. Jangan sampai tanah dalam polybag terlepas dari akar tanaman.
(Sumber gambar: alamtani.com)

Sebagaimana tanaman pepaya umumnya, tanaman pepaya california dapat tumbuh pada ketinggian 700–1.000 mdpl dengan curah hujan 1.000 – 2.000 mm/tahun. Tanaman ini menyukai lingkungan dengan curah hujan yang cukup,

atau wilayah dengan pasokan air yang mencukupi. Suhu lingkungan yang baik untuk budi daya pepaya ini yaitu berkisar antara 22–26 °C dengan kelembaban udara sekitar 40%. Tanaman ini masih dapat tumbuh di wilayah beriklim kering (musim hujan 2 – 5 bulan dan musim kemarau 6 – 8 bulan) asalkan kedalaman air tanahnya 50 – 150 cm.

Tanaman pepaya california dapat tumbuh baik pada tanah yang subur, gembur dan harus banyak menahan air. pH tanah yang ideal adalah netral dengan pH 6-7. Tanah yang cocok ditanami pepaya jenis ini adalah tanah yang subur dengan ciri-ciri porositas baik, mengandung kapur, dan memiliki pH 6 – 7. Tanaman ini lebih cocok di lahan yang terbuka atau tidak ditutupi oleh tumbuhan naungan, terkena paparan sinar matahari langsung, dan tidak tergenang air. Lahan yang drainasenya jelek bisa membuat tanaman mudah terserang penyakit seperti busuk akar. Angin yang tidak terlalu kencang sangat baik untuk penyerbukan bunga pepaya.

D. Perbanyak Pepaya California

Salah satu alasan para petani banyak membudidayakan pepaya jenis california adalah perbanyakannya yang relatif mudah. Perbanyak tanaman ini menggunakan biji yang terdapat dalam buah pepaya california yang sudah masak. Biji yang digunakan untuk persemaian adalah biji yang sudah berwarna hitam. Biji yang berwarna putih tidak bisa digunakan karena bersifat abortus, yakni tidak memiliki embrio

dan telah mati saat buah masih pentil. Lebih bagus jika biji diambil dari buah pepaya yang masak di pohon.

Biji yang digunakan sebagai calon benih adalah biji dari bagian ujung buah pepaya yang telah matang pohon. Biji-biji dari bagian ini akan menghasilkan tanaman sempurna dengan prosentase 70 – 80%, sedangkan bagian pangkal menghasilkan tanaman sempurna dengan prosentase 50 – 65%. Untuk menanam dengan media biji, biji-biji ini bisa disemaikan dulu atau bisa juga ditanam langsung.

Jika ingin menyemaikan biji terlebih dulu, kita bisa menanamnya dalam polybag-polibag kecil. Biji akan bertunas dan bisa dipindahkan untuk ditanam di tanah setelah berusia tiga bulan. Setelah tanaman berbunga, kita bisa memilih tanaman-tanaman yang memiliki bunga sempurna agar dapat dipanen buahnya. Proses seleksi ini bisa dilakukan di kebun atau saat tanaman di dalam pot.

Kita bisa menggunakan media semai dengan polybag. Ambil polibag yang telah dilubangi sedalam 1 cm pada bagian tengahnya. Kemudian, masukkan biji sebelum ditutup dengan lapisan tanah tipis. Siram bibit disiram setiap hari. Kecambah benih akan muncul setelah 12 – 15 hari. Pada umur 45 – 60 hari, bibit akan tumbuh dengan ketinggian 15 – 20 cm dan siap ditanam di lahan.

Kita bisa juga langsung menanam bibit di lahan. Siapkan lubang tanam sekitar 15 hari sebelum bibit ditanam. Buat lubang tanam dengan jarak tanam 2,5×2,5 m. Proses

penanamannya dilakukan ketika sore hari. Media tanam untuk menanam bibit dibuat di lahan dengan lubang tanam berukuran 60 cm x 40 cm x 40 cm. Lubang kemudian diisi pupuk kandang yang telah jadi. Jarak tanam dibuat 3 x 3 m. Tanaman biasanya akan mulai berbunga setelah berumur tiga bulan dengan bunga sempurna muncul setelah bunga ke-4.

Bisa juga kita menanam beberapa biji pepaya langsung ke lubang tanam. Hal ini dimaksudkan untuk memaksimalkan jumlah tanaman yang tumbuh untuk kemudian diseleksi. Masukkan lima biji tanaman pepaya dalam satu lubang tanam dan biarkan tumbuh. Proses penanamannya dilakukan ketika sore hari. Setelah tiga bulan, bunga jantan akan tumbuh dan saat inilah dilakukan seleksi dengan membuang tanaman berbunga jantan.

Dalam tiap lubang disisakan satu bibit yang tumbuh sehat, batangnya kuat, dan berbunga sempurna. Bunga sempurna yang memiliki putik sekaligus benangsari ini baru tumbuh setelah bunga keempat dan akan menjadi bakal buah. Pindahkan bibit yang tidak terpilih untuk dibuang atau digunakan sebagai pengganti / sulaman pada lubang lain yang bijinya tidak tumbuh. Berhati-hatilah saat memindahkan bibit. Usahakan tanah tetap menempel atau membungkus perakaran saat memindahkan bibit. Kerusakan akar saat memindahkan bibit bisa membuat tanaman layu dan mati.

E. Pemeliharaan Tanaman

Pemeliharaan tanaman pepaya california meliputi penyiangan, penyiraman dan pembumbunan. Penyiangan sebaiknya dilakukan secara manual dengan cara mencabuti rumput atau membabat. Hindari penggunaan herbisida karena dapat mengganggu dan merusak pertumbuhan akar tanaman pepaya california.

Penyiraman dilakukan saat musim kemarau atau ketika tanah dalam kondisi kering. Penyiraman bisa dilakukan dengan sistem lele (penggenangan) atau menggunakan sprinkler. Perhatikan agar jangan sampai tanah di sekitar tanaman menggenang dalam waktu lama dan sering karena dapat menyebabkan pembusukan akar.

Pembumbunan dilakukan dengan tujuan menutup akar yang ada dipermukaan tanah sekaligus untuk merangsang pertumbuhan akar baru. Pembumbunan juga berperan untuk memperkuat batang tanaman pepaya agar tidak mudah roboh. Pembumbunan dilakukan setelah penyiangan dan dilakukan bersamaan dengan pemupukan susulan.

Pemupukan susulan dilakukan satu minggu setelah tanaman ditanam dengan menggunakan pupuk NPK sebanyak 200 gram/pohon. Setelah memasuki usia 3 bulan, tambahkan pupuk NPK sebanyak 300 gram /pohon. Selanjutnya, usia 6, 9 dan 12 bulan dipupuk NPK 500 gram ditambah pupuk kandang 40 kg /pohon. Setelah tanaman berbuah bisa diberikan pupuk KCl supaya daya tahan lebih kuat dan buahnya lebih manis.

F. Pengendalian Hama

Beberapa macam hama yang biasa menyerang buah pepaya california antara lain hama kutu putih, aphid, dan tungau. Hama ini menyerang tanaman dengan menghisap semua cairan yang ada pada daun muda sehingga menyebabkan daun mengering. Pengendalian yang biasa dilakukan adalah dengan penyemprotan pestisida curacron dan akarisida.

Ada pula penyakit yang cukup ditakuti seperti busuk phythphora, rebah semai, busuk antraknos, dan lain-lain. Penyakit ini menyerang daun, akar, batang hingga buah. Cara pengendaliannya bisa dilakukan dengan penyemprotan larutan fungisida atau bisa juga menggunakan pestisida alami yang dibuat sendiri.

G. Panen dan Pascapanen

Buah pepaya california siap dipanen ketika terlihat tanda-tanda seperti adanya semburat berwarna kuning di bagian ujung buah. Jangan memanen pada saat buah sudah masak karena buah akan cepat membusuk. Panen dilakukan dengan cara memotong bagian tangkai buah dengan gunting pangkas atau pisau yang tajam. Buah pepaya yang telah dipanen sebaiknya ditempatkan di ruangan yang tidak terkena sinar matahari langsung dengan diberi alas plastik atau koran bekas. Buah pepaya ini bisa dipanen dengan periode waktu 10 hari sekali.



Gambar 14. Buah pepaya california siap konsumsi.
(Sumber: tanihub.com)

H. Prospek Bisnis Pepaya California di Desa

Budidaya pepaya california dapat menjadi salah satu alternatif usaha yang menguntungkan. Buah ini sedang laris dan banyak dicari di pasaran. Hal ini karena harganya yang relatif murah dan rasanya yang enak. Semakin tingginya kesadaran masyarakat untuk hidup sehat membuat permintaan akan buah segar terus naik, termasuk buah pepaya california

ini. Pepaya California merupakan salah satu jenis buah yang sangat banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Hal ini terbukti dari besarnya permintaan pasar di Indonesia akan buah yang satu ini.

1. Buahnya Lebat dan Cepat Dipanen



Gambar 15. Pepaya california menghasilkan buah yang lebat.
(Sumber: Dokumentasi pribadi)

Pepaya California memiliki buah yang lebat dan bisa cepat dipanen. Petani bisa memanen buah ketika usia tanaman menginjak umur 8 hingga 9 bulan. Frekuensi panen bisa dilakukan hingga 4 kali dalam waktu sebulan. Dalam sekali panennya, jumlah buah yang bisa dipanen mencapai 2 hingga 3 ton per hektar luasan lahan. Total dalam sebulan petani bisa mendapatkan hasil panen hingga 12 ton, bahkan lebih per hektarnya.

Dengan hitungan minimal, pepaya california dapat dipanen sebanyak 1 kilo per minggu untuk satu batang tanaman. Bila kita punya lahan yang ditanami 100 tanaman pepaya california, maka kita akan memanen 1 kuintal per minggu. Menggunakan harga jual minimal Rp4.000 per kilo, maka laba yang dihasilkan mencapai Rp400.000 setiap minggunya.

Buah pepaya termasuk tanaman yang berbuah secara bertahap. Dibutuhkan waktu 3 sampai 5 bulan sampai buah pepaya matang. Proses panennya pun tidak bisa dilakukan serentak semua buah matang dalam satu tanaman. Untungnya, jenis pepaya california ini termasuk jenis yang cepat panen sehingga dalam 1 tahun bisa dipanen sebanyak 4 kali. Para petani yang ingin bisa memanen tiap bulan bisa diatur dengan mengambil jarak waktu tanam 1 bulan.

2. Cepat Berbuah

Budidaya pepaya california mampu memberikan hasil panen lebih banyak karena tanaman ini dapat berbuah dengan cepat. Tanaman ini berbunga hampir setiap minggu sehingga kemungkinan akan ada buah yang matang setiap seminggu sekali. Ini berbeda dengan varietas lainnya yang kadang hanya berbunga sebulan sekali atau bahkan sebulan lebih.

Pepaya california sendiri tergolong tanaman genjah. Tanaman sudah mulai berbunga pada usia 3 bulan sejak penanaman. Waktu panen dimulai pada bulan ke-4 setelah tanaman berbunga. Bila sudah pernah berbuah, tanaman ini akan terus berbuah sepanjang tahun seiring dengan pertumbuhan tanaman. Buah ini akan terus berbuah asalkan dirawat dengan benar dan pemeliharaan dilakukan secara intensif. Hal terpenting terutama adalah penyediaan kebutuhan unsur hara dan air yang wajib tercukupi.

Apabila perawatan dilakukan secara intensif, tanaman akan berbuah terus menerus sampai umur mencapai 4 tahun. Kekurangan air dengan kondisi yang parah, terutama pada musim kemarau, akan membuat tanaman menyusut dan pertumbuhannya terhenti. Walaupun diberi perawatan intensif setelahnya, tanaman tetap akan sulit kembali ke seperti semula. Oleh karena itu, usahakan agar asupan air tetap terpenuhi.

3. Karakter Buah Lebih Bagus

Buah pepaya california memiliki keunggulan yang jarang ditemui pada pepaya jenis lain. Mulai dari rasa, tekstur daging buah, hingga bobotnya, pepaya california lebih unggul daripada varietas lokal lainnya. Warna buahnya hijau cerah saat masih muda dan berwarna kuning muda dengan tekstur permukaan yang begitu mulus saat buah sudah masak. Bentuk buahnya silindris dengan pangkal buah yang agak menjorok ke dalam sehingga bentuknya terlihat padat.

Daging buahnya tebal, berwarna merah jingga saat sudah matang, dengan tekstur yang tidak terlalu keras tapi juga tidak lembek. Tekstur daging pepaya california lebih tebal dibanding pepaya-pepaya lokal yang lain. Kandungan airnya juga lebih banyak. Rasanya pun sangat manis, tingkat kemanisannya mencapai 110 briks yang tergolong sangat tinggi.

Sebab lain mengapa buah ini sangat disukai adalah tekstur buahnya yang kenyal tapi lembut sehingga mudah dimakan dengan menggunakan sendok. Masyarakat kini lebih menyukai menyantap pepaya dengan cara disendoki seperti ini karena meminimalisir sentuhan dengan tangan dan dianggap lebih bersih serta higienis. Menyantap pepaya dengan cara ini juga dianggap lebih praktis.

Tidak heran jika pepaya california ini paling sering disantap sebagai buah. Tinggal dipotong dan disantap setelah buahnya masak, tidak perlu diolah lagi menjadi manisan atau olahan makanan lainnya karena sudah nikmat rasanya. Dari segi ukuran sebenarnya buah ini tidak terlalu besar sekaligus juga tidak terlalu kecil. Bobot per buahnya bisa mencapai 2 kilogram. Rata-rata berat satu buah pepaya california antara 1,4 kg sampai 2,3 kg.

Bila kita potong buah secara melintang, bagian irisan buahnya berbentuk bintang. Daging buahnya cukup tebal dengan jumlah biji yang tidak terlalu banyak. Dari segi keawetan buah, pepaya california ini bisa bertahan hingga satu minggu terhitung sejak buah dipanen. Apabila sudah dipotong, maka buah hanya dapat bertahan seharian.

4. Masa Produktifnya Panjang

Pepaya california juga merupakan varietas pepaya unggul yang memiliki umur genjah. Buah sudah siap dipetik ketika tanaman berumur 7 sampai 9 bulan. Masa produktif dari pohon pepaya california ini mencapai 3 sampai 4 tahun sehingga bisa memberikan keuntungan besar dalam sekali tanam. Anda bisa memanfaatkan pekarangan atau kebun kosong yang dimiliki sebagai lahan untuk budidaya pepaya california ini.

5. Pohon Lebih Pendek



Gambar 16. Pepaya california dapat berbuah dengan lebat meskipun ukurannya masih pendek.

(Sumber: Dokumentasi pribadi)

Salah satu ciri utama yang menjadi keunikan tanaman pepaya california dibandingkan dengan pepaya jenis lain adalah batangnya yang pendek. Tinggi sebuah pohon pepaya california dewasa hanya berkisar antara 1,5 – 2 meter saja. Bila perkembangan tanamannya bagus, tanaman ini bahkan sudah mulai berbunga saat tingginya baru mencapai 1 meter.

Ukuran ruas-ruas batangnya juga lebih pendek sehingga tanaman lebih kokoh dan tahan terhadap embusan angin kencang. Pohon pepaya california yang tumbang biasanya disebabkan terlalu banyak buah yang bergelantungan pada batang. Hal ini membuat struktur akar kurang kuat dalam menopang seluruh bagian tanaman.

Tinggi pohon yang pendek (maksimal 2 meter) akan sangat memudahkan petani dalam memetik dan memanen buah pepaya california. Selain itu, pemandangan pohon pepaya california yang batangnya pendek tapi berbuah lebat juga sangat menyenangkan. Jika ditanam di depan rumah, kita bisa langsung memetiknya dengan mudah kapan pun dibutuhkan.

6. Permintaan Pasar Tinggi

Pepaya california sangat digemari masyarakat Indonesia sehingga permintaan pedagang buah atas buah ini cukup tinggi. Permintaan pepaya california memang masih didominasi oleh permintaan lokal, tetapi jumlahnya sangat banyak. Sejumlah pihak yang

membutuhkan pepaya jenis ini mulai dari ritel besar, pasar modern, pasar tradisional, pedagang buah eceran, dan beberapa industri makanan (untuk diolah menjadi selai, *pepaya powder*, atau lainnya). Ada juga industri kesehatan dan kosmetik yang memanfaatkannya sebagai obat dan sebagai campuran produk kosmetik seperti sabun.

Salah satu sebab tingginya permintaan adalah pembeli yang menyukai buah pepaya jenis ini. Ukuran buahnya sedang, tidak terlalu besar tapi juga tidak terlampau kecil sehingga sekali belah biasanya akan langsung habis. Berbeda dengan pepaya jenis lain yang berukuran besar sehingga sering kali menyisakan pepaya yang belum termakan saat dibelah. Padahal, pepaya yang sudah lama dibelah rasanya tentu berbeda dengan pepaya yang baru dibelah.

Berapapun jumlah panennya, pepaya ini masih bisa terserap oleh pasar. Para petani yang memanen hingga ratusan ton per bulan tetap dapat memasarkannya tiap minggunya. Walau terjadi fluktuasi permintaan, terutama terjadi peningkatan signifikan pada musim kemarau dan penurunan pada musim hujan, kebutuhan pasar tetap tinggi.

7. Mudah Dibudidayakan

Tanaman pepaya californica ini merupakan jenis tanaman yang cenderung mudah tumbuh sehingga resiko kegagalannya juga relatif kecil. Tanaman ini cukup

mudah dibudidayakan dan tidak membutuhkan perawatan yang terlalu intens. Ketahanan terhadap hama penyakit juga cukup bagus. Selama kebutuhan air dan pupuk selalu terpenuhi, tanaman akan dapat tumbuh dengan baik. Pupuk yang digunakan cukup dengan NPK yang kandungan unsur K (Kalium) lebih besar. Pemberian hormon juga bagus dilakukan secara rutin. Hal ini akan memacu munculnya bunga lebih banyak.

Upayakan agar tanaman terkena sinar matahari secara penuh. Hindarkan menanam pepaya pada lahan yang rindang atau dinaungi oleh tutupan vegetasi. Bila sinar matahari terhalang, tanaman akan lebih cepat tinggi namun pertumbuhannya tidak bagus. Akibatnya, masa berbuahnya pun semakin lama dan jumlah buahnya berkurang sehingga mempengaruhi hasil panen nantinya.

Tanaman pepaya merupakan tanaman berakar tunggang (*radix primaria*), sehingga tidak diperlukan penyiangan dan pendangiran. Pendangiran malah dapat berpotensi merusak akar lembaga. Biasanya, petani hanya melakukan penyiangan di sekeliling pohonnya saja untuk memudahkan pemberian pupuk. Hal yang lebih dibutuhkan tanaman ialah memberi ajir atau penyangga pada tanaman yang sudah berbuah banyak untuk menghindari tumbang saat terkena angin. Pemangkasan daun-daun yang sudah agak kuning juga dapat membantu mengurangi terpaan angin.

8. Harga Jual Tinggi

Permintaan akan buah pepaya california terus meingkat dari tahun ke tahun, bahkan mulai diekspor ke luar negeri seperti Singapura dan Malaysia. Harga jualnya pun lebih tinggi dari harga pasaran di Indonesia, bisa 2 sampai 3 kali lipatnya. Adapun untuk pasar Indonesia, buah ini diserap oleh sejumlah ritel modern. Harga jualnya bisa mencapai Rp5000,00 per kilo. Bila di jual ke pengepul, tentu harga akan sedikit di bawah harga tersebut yakni berkisar antara Rp3500,00 hingga Rp4500,00 per kilonya.

Setiap pohon pepaya california dapat menghasilkan 70 – 80 butir buah pepaya selama usia produktifnya (3 sampai 4 tahun). Jumlah populasi tanaman untuk lahan seluas 1 hektar bisa mencapai 1200 pohon. Jika dihitung secara kasar, misalkan harga terendah pepaya california adalah Rp2000/kg maka satu pohon bisa menghasilkan Rp140,000 – Rp160.000. Maka, total penghasilan yang bisa diperoleh petani dari lahan seluar 1 hektar mencapai 192 juta rupiah.

Daftar Pustaka

Affi, John. 2020. *Profesional dan Mapan Lewat Bisnis Recehan*. Yogyakarta: Laksana.

Gunawan, Wisnu. 2018. *Menghasilkan Pepaya California Berkualitas*. Jakarta: Agromedia Pustaka.

Mulyadi, Um. 2014. *Komplet Lengkap Budi Daya dan Bisnis Ikan Lele Semua Varietas*. Yogyakarta: Flashbooks.

Sumber Internet:

berdesa.com

bisnisukm.com

facebook.com/onnabeautique

kolomsatu.comgaleriukm.com

maucash.id

pengusahasolo.com



PUSTAKA DESA

Jilid 14

IDE-IDE MEMBANGUN BISNIS DI DESA

The logo for Nevita Pustaka (NVP) features the letters 'NVP' in a stylized, bold font. The 'N' is red, the 'V' is blue, and the 'P' is red. The letters are slightly overlapping and have a white outline.

Nev Vita Pustaka
Jl. Merpati No. 9, Karangmojo
Wedomartani, Sleman, DIY.

