



UNIVERSITAS IPWIJA
Persekolah Profesional dan Wirausaha Bertaraf Internasional

KEWIRAUSAHAAN



Besar Agung Martono
Titing Widyastuti

TIPS DAN TRIK WIRAUSAHA MUDA

KEWIRAUSAHAAN: TIPS DAN TRIK WIRAUSAHA MUDA

Penulis :

Besar Agung Martono

Titing Widyastuti

Kewirausahaan: Tips dan Trik Wirausaha Muda
copyright © Maret 2026

Penulis : Besar Agung Martono
Titing Widyastuti
Editor : Muhammad Irfan Wahyutama
Desain cover : Afdhan
link :

Hak Penerbitan ada pada © Universitas IPWIJA 2026
Hakcipta © 2026 pada penulis dan editor
Isi diluar tanggung jawab percetakan

Ukuran 21 cm x 29,7 cm
Halaman : vii + 150 hal

Hak cipta dilindungi Undang-undang
Dilarang mengutip, memperbanyak dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari LP2M Universitas IPWIJA.

Cetakan I, Maret 2026

Jl. Letda Nasir no 7 Nagrak
Kabupaten Bogor – Indonesia
Telp.
E-mail: agungmartono@ipwija.ac.id
Website:

ISBN

DAFTAR ISI

Daftar Isi	iii
Tentang Penulis	v
Kata Pengantar	vii
8 Cara Memulai Usaha Bisnis Thrift Shop Untuk Pemula	1
Rahasia Sukses Bisnis Thrifting Modal Kecil di Instagram dan Shopee	3
Trik Marketing yang SEMUA ORANG WAJIB TAU (Gw Sendiri Pake)	6
Inspirational Icon in Beauty: Marlene Hariman	9
4 Cara Mencari Uang Tambahan Sebagai Pelajar	10
Ga Ngerti Kopi, Tapi Bisa Sukses Buka Kedai Kopi? Ini Dia 12 Rahasiannya!	11
Punya Omset Milyaran Dari Bisnis Pariwisata	13
Cerita Rugi 1 Milyar + Dalam Binis, Sukses Harus Gagal Dan Pahit-Pahit Dulu?	14
How To Write A Business Plane To Star A Restaurant Business	15
5 Teknik Komunikasi Untuk Bisnis dan Karir	17
10 Mindset Penting dalam Memulai Bisnis Kuliner: 3 Menit Belajar Bisnis Kuliner	22
Kisah Inspiratif Pendiri KFC Kolonel Sanders	25
Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips	26
Tips Bisnis Kuliner Pemula - Cara Daftar Gofood	27
5 Cara Mencari Peluang Usaha Di Kondisi Apapun!	30
Bisnis Modal Kecil Untung Besar	31
Sebelum Memulai Buka Usaha Bisnis	35

Modal Cuma 300 Ribu, Bikin Usaha Kecil Dari Rumah Kini Produksi 1,2 Ton Kripik Kentang Dengan Omzet Jutaan	37
3 Kunci Sukses Bisnis Kuliner, Belajar dari Menantea, Kopken dll.	38
Cara Memulai Usaha Baju (Bisnis Fashion) Brand Sendiri [Produksi Minim UNTUNG BESAR]	40
3i Network Bisnisnya Anak Muda	42
Wanita Cerdas! Modal Gaji Kerja di Indomaret, Budidaya Jamur Tiram Hasilkan 10 jt/bulan	43
Jarang Yang Tau!? 3 Juta/Minggu dari Shopee Tanpa Jualan, Tanpa Produk, Shopee Affiliate!	45
4 Bisnis Tanpa Modal Untuk Pemula	46
Catatan Penting Memulai Bisnis Dari Nol:Belajar Bisnis Kuliner	53
Strategi Menghadapi Kompetitor dengan Kategori Bisnis Yang Sama	56
Omzet 30 Juta Perhari di Usia 29 Tahun! Pengusaha Muda Sukses	58
Cuma Lulusan SDUsaha Ini Sukses Beli Fortuner Dan Bikin Pabrik! Omset 100 Juta! Ide Bisnis Rumahan	59
Kunci Sukses Seseorang Supir Angkot Yang Berhasil Jadi Pengusaha Moci	61
Pengusaha Muda 21 Tahun, Sukses Hasilkan Ratusan Juta Dari Bertani Cabe	64
Kisah Inspiratif Riani, Kembangkan Piamoci dari Pengangguran Beromset Puluhan Juta	66
Kelewat Cerdas..!! Modal 150 Ribu Omset 2 Juta/Hari Dulu Kelaperan Sekarang Ke Banjiran Cuan	68
Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet!! Usaha Anak Muda	70
Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet	73
Kisah Petani Milenial Bandung Sukses Ekspor Kopi Arabika Ke Timur Tengah Hingga Eropa	75
Usaha Praktis Jangka Panjang Minim Pesaing Sukses 1,5 Juta Per Hari Dari 2 Lapak Usaha Anak Muda	79

Di Mulai Modal Cuma 30 Ribu Usaha Sukses Raup 10 Juta Perhari Laris Ratusan Porsi Ludes Terjual	81
Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips	85
Mantan Preman Jalanan Senen Yang Punya 700 Hektare Tambak Udang	87
Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan Bisnis Modal Kecil Untung Besar	89
Pengusaha Muda Berusia 20 Tahun Sukses Usaha Mie Ramen Hingga omset 200 Juta Dan Punya 4 Cabang	91
Ini Strategi & Mindset Bisnis Orang Terkaya ke 7 di Indonesia! - ft Hermanto Tanoko ...	93
Modal 10 Jt Bisa Bangun Rumah & Beli Mobil Dari Hasil Jual Telur Asin.....	95
Pengusaha Muda Sukses, Usia 25 Tahun OMZET 230 Juta Perbulan.....	97
Modal HP BlackBerry! Kini Sukses Punya Omzet Ratusan Juta	99
Omzet 30 JUTA Perhari di Usia 29 Tahun! Pengusaha Muda Sukses	101
Pengusah Muda Sukses, Usia 24 Tahun Omset 400 Juta Perbulan Dari Jualan Dimsum ! Ide Bisnis	103
Usaha Bangkrut! 6 Bulan Berhasil Bangkit, Sekarang Punya 5 Perusahaan	106
Bangun Bisnis Dengan Modal 0 Rupiah	108
Cuma Modal 0 Rupiah Hutang 300 Juta Lunas Produksi Usaha Di Gang Omset 450 Juta ! Ide Bisnis Rumahan	110
Cuma Modal 5RB Doang Udah Bisa Bikin Konter Sendiri Untung 5 Juta/Bulan Di Rumah Aja	118
Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe	120
Pengusaha Muda 25 Tahun Punya Omzet Puluhan Miliar PeBulan	122
doang diajarin gratis ide usaha 2023	124
Pasutri Ini Rela Resign BUMN, Dan Rintis Usaha Dari Nol.	126
Belajar Bisnis Online bagi Pemula	128
Sukses Budidaya Jamur Tiram Modal Nekat 1 Bulan Panen 13 Ton Jamur	135

Kurangilah Segalanya Kalau Mau Sukses!	141
Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips	144
Tutor Mulai Bisnis !! Yuk Belajar Bisnis Bareng Ummi Bakery Di-Kisah Bisnis MHO TV .	147
Cara Memulai Bisnis Kosmetik Sendiri untuk Pemula Tak Punya Modal	150
Cara Membuat Kuah Buko Pandan Yang Enak Dan Creamy < Jualan Ini Pasti Laris Bangett	153
Mindset Seorang Enterpreuner - Sandiaga Uno	155
Resep Untuk Ide Jualan Yaitu “Lumpia Gulung”	157
Cara Budidaya Ikan Lele 40 Hari Panen, Di Kolam Terpal, Mudah Untuk Pemula	158
Jual Foto Dapet Uang	161
Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe	164
4 Tips Memulai Usaha Di Bidang Fashion	166
5 Teknik Komunikasi untuk Bisnis & Karir	168
Cara memulai bisnis fotografi wedding dari 0 (nol) Hingga Penghasilan Jutaan Rupiah Sebulan	173
Uang Bukan Segala-Galanya Tapi Semua Keputusan Hidup Berhubungan Dengan Uang	175
5 Cara Mendapatkan Penghasilan dari Tiktok	179
Tips Memulai Usaha Cuci Kendaraan	181
Peluang Bisnis dari Produk Olahan Buah	183
Shopee Affiliate	184
Ide Wirausaha Yang Belum Diketahui Banyak Orang	186
Cara Bangun Bisnis dari Nol - Mulai Dari Sini	187
Cara Jual Template Canva untuk Mendapatkan Passive Income dari LYNK	190
4 Bisnis Tanpa Modal Untuk Pemula	192
Tips Memulai Bisnis Jualan Online Untuk Pemula	194

Pemula Tapi Pengen Jualan?! Coba Buat Cheesecuit Mini Viral Super Creamy Cuma Diasuk Auto Cuan	196
Apa Itu Entrepreneurship 4.0 - Wirausaha Era Digital [2020]	198
Batik Lasem Makin Awesome	202
Bisnis Pudding Rumahan Berawal Dari Coba-coba Hingga Beromzet Puluhan Juta	204
Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips	205
Cerita Sukses Pengusaha Wanita Naik Kelas, Rintis Usaha Dari SMA Hingga Mencapai Kesuksesan	206
Sukses di Usia Muda Usaha Peternakan Ikan Lele	207
Pengusaha Muda Sukses, Usia 25 Tahun OMZET 230 Juta Perbulan Dari Jualan Donat!	209
Usaha Sampingan Omset Ratusan Juta, Cukup Luangkan Waktu 2-3 Jam Saja	211
Mitraku, Sebuah Perusahaan yang Bergerak di Bidang Penyediaan Bahan Baku Makanan dan Kemasan	212
Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe	213
Sukses Di Usia Muda, Sudah Kebeli Mobil Motor dan Bangun Rumah Orang Tua	214
Hebat !!! Dapet 500 Juta Cuma Modal Nulis di KBM Apps. Hobi Jadi Duit	215
Tips Dapetin 100 Juta Pertama dari AIRDROP CRYPTO	218
Anak Muda Sukses Menjadi Pengusaha Tempe	222
Kisah Sukses “Dulunya Pengajar, Kini Wirausahawan Muda”-Gomuda	224
Cerita Sukses Pengusaha Wanita Naik Kelas, Rintis Usaha Dari SMA Hingga Mencapai Kesuksesan	226
Roti Gembong Gedhe 2 Tahun Punya 100 Outlet Ownernya Masih 20 Tahun	228
Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet!! Usaha Anak Muda	230
Mitraku, Sebuah Perusahaan yang Bergerak di Bidang Penyediaan Bahan Baku Makanan dan Kemasan	233

Cerita Sukses Mahasiswa Kedokteran Jadi Pengusaha Muda Berkat Jualan Minuman	235
Ternak Ayam Petelur Dengan Modal 500ribu	237
Pengusaha Muda Berusia 20 Tahun Sukses Usaha Mie Ramen Hingga Omset 200 juta Dan Punya 4 Cabang	239
Wanita Cerdas! Modal Gaji Kerja di Indomaret, Budidaya Jamur Tiram Hasilkan 10 jt/bulan	241
Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan Bisnis Modal Kecil Untung Besar	242
Usia 17 Tahun, Masih SMK, Punya Penghasilan Ratusan Juta Dari Berjualan Sayur	244
Cuan 60 Juta Perbulan Dari Budidaya Toge Rumahan	250
Budidaya Maggot Modal Sampah Jadi Rupiah	255
Pengusaha Muda Sukses Di Usia 22 Tahun, Modal 300rb Omzet Ratusan Juta !!!	257
Tiktokers Jualan Pangsit Pedas Viral Di Cibubur! Kacaw Belum Buka Udah Rame!! Omzet 3 Juta Perhari!!	258
Usaha Parfum Dengan Modal Kecil Bisa Dapat Untung Besar	261
Ide Usaha Gak Ada Matinya Berawal Dari 1 Kg Sampai Bisa Ke Bangun Pabrik & Rumah Omset 15 Juta/Hari	263
Lulusan 1 Sd Jadi Miliarder Es Krim	265
Peluang Usaha Budidaya Coklat, Cara Menanam Coklat Kakao, Para Petani Kutai Timur Raup Omset 2,1miliar	267
Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan Bisnis Modal Kecil Untung Besar	269
Modal Cuma 300 Ribu!! Bikin Usaha Kecil Dari Rumah Kini Produksi 1,2 Ton Omset Jutaan	272

TENTANG PENULIS



Ir. Besar Agung Martono, MM., DBA, memiliki pengalaman lebih dari tiga dekade di bidang pendidikan, manajemen, dan pengembangan bisnis. Saat ini menjabat sebagai Rektor Universitas IPWIJA, beliau bertanggung jawab atas seluruh kegiatan akademik dan manajerial universitas serta menjalin koordinasi dengan pemangku kepentingan. Selain itu, ia aktif sebagai Ketua Dewan Pembina di Asosiasi Komputer Siber Indonesia (AKSIBINDO) dan menjabat sebagai Komisaris Utama di PT. QIA Solution, memperkuat posisinya sebagai pemimpin yang berpengalaman dalam pengelolaan institusi pendidikan dan perusahaan berbasis teknologi.

Berpengalaman bekerja di Indonesia dan internasional, Dr. Martono mengembangkan berbagai program sertifikasi, bekerja di bidang manajemen proyek, dan terlibat dalam penelitian serta publikasi ilmiah. Ia memiliki gelar Doktor Administrasi Bisnis dari De La Salle University, Filipina, dan telah memperoleh berbagai sertifikasi termasuk Quality Management, Work Health Safety, dan Project Management. Keterlibatannya dalam seminar, publikasi, dan pengajaran memperkuat kompetensinya dalam manajemen strategis, sistem informasi, dan kewirausahaan, menjadikannya aset penting bagi organisasi yang dipimpinnya.



Dr. Ir. Hj. Titing Widyastuti, MM., memiliki pengalaman luas di bidang akademik dan manajerial, terutama di lingkungan perguruan tinggi. Saat ini, ia menjabat sebagai Kepala LP2M di Universitas IPWIJA, di mana ia memimpin penelitian dan pengabdian masyarakat. Sebelumnya, ia telah menjabat dalam berbagai posisi strategis, termasuk sebagai Kepala Lembaga Kerjasama dan Direktur Program Pascasarjana STIE IPWIJA. Selain itu, Dr. Titing juga menjabat sebagai Direktur Utama di PT. QIA Solution, memperkuat posisinya sebagai pemimpin dengan wawasan mendalam dalam pengelolaan organisasi dan pengembangan sumber daya manusia.

Sebagai akademisi, Dr. Titing telah berkontribusi dalam bidang penelitian dan publikasi ilmiah, termasuk topik seperti etika bisnis, perilaku konsumen, dan tata kelola perusahaan. Ia juga menerbitkan beberapa buku di bidang manajemen dan organisasi, seperti *Intisari Pengantar Manajemen* dan *Intisari Perilaku Organisasi*. Pengalaman dan kontribusinya dalam seminar, pelatihan, serta penerbitan buku menjadikan Dr. Titing seorang profesional yang memiliki pengaruh signifikan di bidang manajemen pendidikan tinggi dan pengembangan kurikulum

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga buku berjudul *Kewirausahaan: Tips dan Trik Wirausaha Muda* ini dapat disusun dan disajikan kepada pembaca. Buku ini adalah hasil kontribusi Mahasiswa Kewirausahaan kelas Kelas D1, D2, F2 dan F3 angkatan 2022 pada Program Studi S1 Manajemen Universitas IPWIJA. Buku ini lahir dari semangat untuk studi banding dan mendukung para wirausahawan muda yang tengah merintis karier dan ingin memanfaatkan platform digital dalam mengembangkan ide serta bisnis mereka.

Di era digital ini, media sosial dan platform berbagi video seperti YouTube telah menjadi sumber pengetahuan dan inspirasi yang luas, terutama dalam bidang kewirausahaan. Buku ini mengkompilasi sejumlah wawasan, pengalaman, dan kiat praktis yang diperoleh dari transkrip video-video inspiratif di YouTube, yang diadaptasi dan disusun ulang untuk memudahkan pembaca memahami langkah-langkah praktis menuju kesuksesan dalam berwirausaha. Dengan tujuan memperkaya literatur kewirausahaan, kami berharap buku ini dapat menjadi sumber referensi yang mudah diakses dan dipahami oleh para calon wirausaha, khususnya generasi muda yang ingin memulai perjalanan bisnis mereka.

Kami menyadari bahwa setiap perjalanan wirausaha adalah unik, namun dengan belajar dari pengalaman dan kisah-kisah nyata para pelaku bisnis, kita bisa menemukan pola pikir yang tepat, menghindari kesalahan umum, dan memperoleh keberanian untuk menghadapi tantangan. Semoga buku ini bisa memberikan inspirasi, dorongan, dan panduan praktis bagi para pembaca yang ingin mengembangkan usaha, menciptakan lapangan pekerjaan, dan membawa dampak positif bagi masyarakat luas.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Semoga buku ini dapat bermanfaat dan menginspirasi, serta menjadi salah satu jalan menuju sukses dalam berwirausaha.

Jakarta, Februari 2026

Editor

Untuk Pemula Modal Kecil Untung Besar

Link Youtube : https://youtu.be/kaAQH3M_ils?si=YDlxw9CvlokgmWII

Bosan dengan rutinitas? Ingin memulai bisnis yang unik dan menguntungkan tanpa perlu modal besar? Bisnis thrift shop bisa menjadi jawabannya! Dengan sedikit kreativitas dan strategi yang tepat, Anda bisa mengubah tumpukan pakaian bekas menjadi sumber penghasilan yang menjanjikan, berikut 8 cara untuk memulai bisnis thrift shop :

1. Tentukan modal untuk menjalankan usaha ini sebenarnya kamu tidak membutuhkan modal besar karena biasanya baju bekas yang masih layak pakai dan berkualitas tidak terlalu mahal untuk dibeli dengan modal 500.000 Rupiah kamu sudah bisa menjalankan usaha satu ini namun salah hal yang perlu dipersiapkan adalah waktu dan energi dalam membeli barang bekas yang akan dijual banyak Pasar Loak yang menjual baju pakaian hingga sepatu yang masih layak pakai kamu hanya perlu dengan sabar mencari barang yang masih bagus dan teliti memilih barang.
2. Kedua Tentukan barang yang akan dijual tips dan trik bisnis trishop selanjutnya memilih barang yang akan dijual dalam usaha menjual barang bekas layak pakai barang yang umum dijual adalah jaket baju celana tas dan sepatu beberapa ada yang menjual aksesoris seperti topi dompet dan lainnya bagi kamu yang akan memulai usaha ini Tentukan fokus barang yang akan dijual.
3. Analisis pasar melakukan bisnis apapun analisis pasar wajib dilakukan setelah kamu memutuskan Barang bekas apa yang akan dijual kamu bisa menentukan analisis pasar analisis pasar ini akan mempengaruhi langkah selanjutnya dengan melakukan analisis pasar kamu bisa mengetahui Target pasar dan Berapa harga standar yang harus dijual.
4. Cari supplier barang membeli barang kepada supplier lebih murah daripada memilih langsung barang bekasnya kamu juga bisa lebih leluasa menentukan keuntungan yang akan didapat namun balik lagi kepada kenyamanan Jika kamu lebih nyaman memilih dan mencari barang bekas secara langsung lakukan hal tersebut Namun pertimbangkan juga efisiensi waktu dalam menjalankan bisnis.

5. Tentukan target pasar menentukan target pasar secara spesifik dapat mempermudah kamu menentukan barang dan produk trishop jika target pasar Kamu adalah remaja perempuan misalkan barang yang perlu kamu sediakan adalah jaket warna-warni yang lucu dan pakaian-pakaian yang imut Hal ini tentu saja akan lebih membuat bisnis jual baju dan pakaian bekas yang kamu jalankan menjadi lebih mudah dan efisien.
6. Gunakan marketplace saat itulah banyak marketplace menawarkan tempat berjualan secara online hal ini merupakan sebuah kemudahan yang bisa kamu manfaatkan dengan sebaik mungkin tidak usah repot Berdagang di pasar atau di kegiatan-kegiatan tertentu kamu hanya perlu melakukan promosi di media sosial dengan rutin dan rajin.
7. Promosi media sosial melalui media sosial saat ini banyak bisnis yang mendapatkan perkembangan dan pertumbuhan pesat salah satunya bisnis trishop dengan menggunakan marketplace dan juga memanfaatkan media sosial sebagai promosi bisnis kamu bisa mendapatkan untung dan akan cepat laku semakin barang diketahui semakin cepat juga barang akan habis.
8. Gunakan kurir yang tepat banyak kurir atau jasa antar barang yang saat ini bisa kamu gunakan kamu juga bisa melakukan kerjasama dengan jarak antar barang tersebut dan melakukan beberapa kontrak hal ini juga bisa menekan biaya operasional bagi bisnis trishop yang kamu jalankan terutama terdapat beberapa harga promo yang bisa dibicarakan dengan kurir hal ini akan semakin menarik perhatian pelanggan satu hal penting dalam berbisnis adalah tekad tekun dan disiplin menjalankan tips dan trik rishop diatas secara konsisten dan menghadapi segala permasalahan yang dihadapi akan membuat bisnis kamu semakin maju dan berkembang.

Jadi Memulai bisnis thrift shop tidak perlu modal besar. Dengan perencanaan yang matang dan kesabaran dalam mencari barang berkualitas, Anda bisa memulai usaha ini, bisnis thrift shop merupakan langkah yang menarik bagi yang ingin berwirausaha dengan modal yang relatif kecil. Dengan cermat memilih barang bekas berkualitas, memahami tren fashion, dan memanfaatkan platform digital, bisa membangun bisnis yang sukses. Kuncinya adalah ketekunan dalam mencari barang, kemampuan untuk mengenali potensi sebuah item, serta strategi pemasaran yang efektif. Selain itu, membangun relasi baik dengan pelanggan juga sangat penting. Dengan memberikan pelayanan yang ramah, jujur, dan responsif, Anda akan mendapatkan kepercayaan pelanggan sehingga bisnis Anda akan terus berkembang.

Rahasia Sukses Bisnis Thrifting Modal Kecil: Cara Jualan Usaha Thrift Shop di Instagram dan Shopee

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=kYrWiyjeDSs>

Halo sobat Youtube semuanya tentunya sobat melihat di belakang saya kosong, kosong semua produk di Kaos Distro Aja sudah kosong sudah habis terjual. Saya ucapkan terima kasih banyak kepada sobat Youtube yang sudah bertransaksi di Kaos Distro Aja tanpa menawar sama sekali. Ingin tahu bagaimana rahasia sukses saya menjual produk-produk thrifting? Tonton terus videonya!

Bismillahirrahmanirrahim Assalamualaikum w. w. Halo sobat Youtube yang dermawan selamat datang di channel Youtube Cucu Hermawan dimana channel ini merupakan tempat sharing tempat berbagi ilmu tentang dunia bisnis, marketing, dan juga thrifting.. Kita mulai dari ball, apa itu ball-ballan? Jadi ball-ballan itu merupakan produk-produk second atau produk-produk bekas atau juga produk-produk bekas.

outlet di luar negeri khususnya Jepang atau Korea yang dikumpulkan dalam satu ball lalu diekspor ke Indonesia. Dan kalau ada yang tanya “Kak harga ball-ballan itu berapa?” Nah ini untuk patokan aja sebenarnya yah kalau misalkan perkaosan nih yah perkaosan harga ball dari yang korea itu harganya sepuluh jutaan ya sekitar segitu terus kalau yang dari Jepang itu harganya berapa? yang Sumo 38R ini berkisar sekitar harga delapan belas jutaan oke harga segitu tentunya bisa naik bisa turun bagaimana kondisi pasar di dunia thrifting. Produk ball itu misalnya saja kita akan bongkar ball sweater di dalamnya isinya ada istilah ada Brand Kepala, Brand Badan, dan Brand Kaki, dibagi tiga dan ada juga yang terakhir adalah produk reject atau produk yang tidak layak jual. Brand Kepala apa aja? Oke brand kepala itu misalnya saja adalah kalau yang dari Korea itu ada :

- Dickies
- Adidas
- Nike
- New Balance atau juga hoki-hoki
- Carhartt

- atau Stussy

Nah biasanya brand-brand yang kayak gitu biasanya sih adanya di bal Jepang terus Brand Badannya seperti apa kak? Brand Badan itu seperti brand-brand fashion seperti :

- Uniqlo
- Zara
- Giordano

Misalnya dua puluh pieces harga kita jual adalah paket usaha harganya dua juta berarti dengan modal dua juta yang sobat bisa dapat dua puluh pieces lalu dijual dengan harga seratus lima puluh ribu satu piece sobat bisa dapat omset tiga juta jadi modal dua juta, omsetnya tiga juta tentunya itu harga minimal jualnya.

Nah kalau sobat punya modal lebih misalkan sepuluh juta atau dua puluh juta sobat bisa langsung beli ball tentunya ini harga ball kan sekitar harga tadi yah segitu dan setiap pilihan itu ada untung dan ruginya. Misalnya kalau sobat beli satuan tentunya sobat mendapatkan produk yang bagus dan harga jualnya juga lumayan tinggi meskipun modalnya cukup tinggi juga jadi untungnya ya selisihnya cukup lah.

Bagaimana cara menjualnya sebenarnya walaupun sobat dari beli paketan, atau beli satu, atau atau beli ball yang paling penting adalah cara jualannya. Kali ini saya mau sharing-sharing bagaimana saya jualan dari pertama kali bongkar ball oke, jadi yang pertama nih saya sama nih kayak sobat yah saya punya modal sedikit, waktu itu hanya sepuluh juta saya langsung bongkar ball kaos dan isinya itu memang di luar ekspektasi sama sekali yah yang saya harapkan ada yang vintagenya, brandnya banyak dan misalnya kaos semua isinya tapi tidak seperti itu yah, ternyata tidak segampang itu isinya itu ada kaos dan juga jerseynya dan tentunya banyak banget yang rejectnya atau yang tidak layak jual. bagaimana saya menjualnya? Ok, cara yang pertama yang paling gampang

- mulai dari Instagram sobat bisa jualan dengan memfoto produk-produknya lalu dipost di Instagram sobat jual sobat bisa mainin hastag hastganya jangan banyak-banyak, maksimal sepuluh hastag aja sobat deskripsikan produknya.
- sobat bisa dengan posting di IG Story IG Story tiap hari minimal satu kali IG Story tentang jualan sobat dan sobat.
- Gunakan Shopee, ini banyak banget manfaatnya yang paling penting adalah bisa untuk transaksi bersama (rekber) sobat bisa menggunakan Shopee untuk transaksi lebih

terpercaya dan juga biasanya ada gratis ongkos kirim (ongkir), lumayan.

- Shopee Live jadi sobat harus cobain fitur live di Shopee tidak hanya di Instagram, sobat juga bisa di Live Shopee. Bedanya apa? Instagram, itu kan yang nonton kita biasanya cuman yang sudah follow kita tapi di Shopee penonton kita yang nonton kita live itu semua akun yang punya Shopee siapapun itu, baik itu follow kita atau enggak di Shopeenya.
- Gunakan lebih banyak e-commerce lainnya seperti : tokopedia, lazada, Dll
- buka offline atau bisa buka toko gitu yah itu tentunya sobat wajib punya stok produk yang lumayan banyak dan juga harus punya tempatnya baik di rumah maupun tokonya sewa
- follow aja instagram-instagram thrift yang sudah besar. Contohnya aja nih saya kasih bocoran instagram-instagram yang wajib sobat follow di instagram dunia thrifting yang pertama adalah instagramnya @xstyle.id wajib nih ya, siapapun yang baru nonton langsung aja follow instagramnya @xstyle.id
- kombinasikan produk-produk yang harga jualnya murah dan harga jualnya tinggi jadi ada yang murah banget, ada yang tinggi banget divariasikan.

Produk-produk yang sobat jual misalnya nih kalau punya produk yang vintage gapapa nih sobat tahan aja dulu harganya naikin aja gapapa lumayan kan buat intinya buat investasi dalam bentuk produk yah, dalam bentuk kaos ataupun jaket dan sobat juga harus punya produk-produk yang muternya cepat jadi ada produk yang harganya murah untungnya juga sedikit gapapa ada juga produk yang harganya mahal untungnya lumayan, jadi dikombinasikan aja. Dan yang kedua tipsnya adalah sobat harus memberikan pelayanan terbaik kepada calon customer sobat jangan sampai ketika ada customer yang nanya-nanya produk sobat langsung sobat bentak-bentak misalkan ada yang nanya "Kak ini produknya harganya berapa?" padahal harganya sudah dicantumkan, sobat langsung marah-marah **INI NIH HARGANYA SUDAH SAYA CANTUMKAN KENAPA SOBAT HARUS NANYA LAGI!!**

Tentunya banyak banget yang sudah sukses di dunia thrifting dan tidak sedikit pula yang gagal di dunia thrifting sobat tinggal pilih mau yang sukses atau yang gagal tergantung usaha sobat tergantung semangat sobat dan tergantung bagaimana kerja keras sobat dalam memulai dan menjalankan bisnis tersebut. Oke mudah-mudahan bermanfaat dan doa dari saya semoga kita sukses bersama mudah-mudahan kita cepat kaya dan Assalamu'alaikum **SEMANGAT BERKARYA!!**.

Trik Marketing yang SEMUA ORANG WAJIB TAU (Gw Sendiri Pake)

Link Youtube: <https://youtu.be/icg9b6itW6I?si=1GjagdSLTyL1E1wj>

Transkrip:

Kalo kalian mau belajar jualan, jangan langsung tanya ke gw, “Ko gw harus pake platform apa?” “Konten gw harus gimana?” Seluruh marketer di dunia—kalo misalnya mau naik level—harus tau yang namanya “Marketing Funnel”. Ini bakal jadi video pendek, kalian bakal crash course kuliah bisnis marketing online. Kalo kalian ngerti step by step ini, harusnya marketing strategy kalian— mau jualan apapun itu—pasti bisa lebih bagus. Kita patahin mitosnya dulu ya. Banyak orang mikir jualan atau marketing itu sekadar gw punya produk, produk gw harus digemborin di mana-mana. Berharap ada yang beli. Tapi kenyataannya, coba kalian posisiin diri sebagai customer. Misalnya ada brand baru muncul di market, kalian ketemu ads-nya, ‘Ini apaan sih brand baru?’ Mungkin ga langsung beli saat itu juga? Jarang banget kejadiannya kayak gitu. Kecuali emang sesuai dan pas apa yang kalian cari.

Marketing funnel itu ngebantu kita untuk ngertiin journey step by step customer kalo misalnya ketemu brand kalian, sampe mereka beli produknya dan beli berkali-kali. Itu ga 1 step doang. Ada 5 lebih tepatnya. Awareness, consideration, conversion, loyalty, dan advocacy. Gw bakal jelasin satu-satu. Pertama, kalo kalian bisnis yang baru mulai, kalian fokus di awareness. Awareness—sama kayak bahasa Indonesianya—yaitu aware. Bikin customer kalian tau. Tau tentang brand-nya, tau tentang produknya. Jangan langsung disodorin untuk, “Nih beli”, gitu misalnya. Langsung kasih diskon— itu salah besar. Step pertama yang kebanyakan brand lakuin adalah kenalan diri dulu. Sama kayak kalo pacaran, kalian ga langsung, “Lu mau pacaran sama gw?” Ga. Lu conversion. (Kalo) awareness, “Eh gw dari background kayak gini, pekerjaan gw begini” Bikin customer lebih kenal dengan kalian. Nah awareness funnel kalo di corong ini itu corong paling besar. Apapun yang kalian lakuin di awareness, itu yang biasanya tersebar di channel paling luas. Misalnya Instagram ads, bisa langsung reach 100.000 orang. Tapi lu tau orang ga bakal beli. Sekadar mau ngasih tau brand ini ada. Again, kita posisiin (diri) sebagai customer. Lagi scrolling Instagram terus tiba-tiba liat, “Oh ini ada brand skincare baru nih. Ternyata dia pemain baru, lebih fokus ke all in one dan ga ribet”. Yaudah, diliat. Udah ada di kepalanya. Dan kebanyakan biasanya langsung skip, lanjut scrolling lagi. Nah awareness itu kita harus berkali-kali ceritain ke mereka kita tuh apa. Kenalan dulu lah. Nah

yang kedua consideration. Di tahap ini tuh customer udah mulai mikir, "Beli ga ya? Ini cocok ga ya buat gw?" Kalo misal analoginya tadi kayak bagi-bagi flyer atau pake TOA di pinggir jalan, "Hai kita adalah brand skincare baru!" Consideration itu pas mereka udah mulai tertarik—mereka liat Instagram page kalian, liat website kalian, mulai baca-baca. Liat fiturnya, liat harganya. Nah disini kalian lebih fokus ke apa manfaat yang bisa kalian kasih ke mereka. Sesuai ga dengan pain points yang lagi customer cari? Kalo di corongnya, consideration itu lebih kecil dari awareness. Karena realistis aja—dari 100 orang yang kalian kasih liatin brand-nya— mungkin 60 yang cocok dan 40 baca-baca lebih detail lagi. Dan dua ini ga boleh disamain strateginya. Sesimpel misalnya awareness itu Instagram page kalian, kasih value terus, bikin konten-konten bermanfaat. Consideration tuh mereka ke website atau e-commerce kalian, mulai liat produknya ada apa, harganya cocok apa engga. Sebenarnya baru ke step 3, conversion. Yaitu orang beli. Nah conversion ini bisa banyak caranya. Sesimpel kalo mereka liat dari e-commerce, mereka tinggal masukin keranjang Untuk senggol lagi biar mereka makin mau beli, ada promonya. Atau sekarang yang lagi rame itu kalo misalnya orang masukin ke WhatsApp. Misalnya kalian ketemu ads, dia udah liat 2 kali, kalian retargeting orang yang udah liat 2 kali— kalian kasih ads yang berbeda, yaitu ads produknya. Dia udah tertarik, dia pencet button itu. Bukannya ke website, tapi dia langsung ke CS. Ini gw sendiri udah coba pake WhatsApp business.

Sebelumnya JadiHacker—orang ke website suruh mereka mikir sendiri, liat informasinya cocok ga buat mereka. Tapi kalo lewat CS atau WhatsApp business, kita bisa tau customer-nya nanya apa. Apa sih yang sebenarnya bikin mereka ragu untuk beli? Dan menurut survei, bisnis kalian bisa naik sampe 68% penjualannya. Conversion-nya naik 40%. Sebenarnya buat semua bisnis mau service atau goods, gw saranin banget kalian coba pake CS. Itu bisa ningkatin conversion rate kalian banget. Jadi kalo misalnya kalian ads dari Facebook misalnya— meta ads ini kalian bisa pilih untuk CTA-nya langsung ke WhatsApp business. Orang yang liat ads atau hasil retargeting— kalo pencet langsung chat ke CS kalian. Tinggal pilih campaign objective-nya engagement. Jangan lupa connect WhatsApp business ke Facebook page. Atau kalo ga ada pilihan enagement, kalian bisa pilih get more WhatsApp messages. Nah di sana kalian bisa edit greetings buat customer. Jadi kalo nanya bisa kirim message otomatis dan bisa nulis sendiri message-nya apa. Kalo mau bikin ada pilihan pertanyaan bisa juga. Jadi kalo mereka bingung mau nanya apa, udah disiapin beberapa. So, tinggal make sure CS kalian tuh stand by di HP dan tungguin reply dari customer. Terus sisanya kalian tinggal lanjutin doang. Itu simpel banget. Kalo kalian mau belajar lebih lanjut, link-nya ada di description. Nah tapi yang disayangin banget, Orang habis conversion, beres. Oke udah beli, gue udah happy. Itu gak cukup. Sayang customer yang udah beli. Kalian mau

mereka beli lagi, beli lagi, beli lagi. Dan itu di fase loyalty. Di sini ada istilah yang namanya CRM (Customer Relationship Management). Kalo misalnya mereka udah beli, ngerasa produknya bermanfaat, kalian harus reach out lagi. Mungkin ada ads yang berbeda—kalian bisa email karena udah punya database mereka.

Bangun relasi dengan customer biar mereka tuh tetep inget terus brand-nya. Jangan habis beli, yaudah dilupain. Kebanyakan bisnis udah happy banget kalo customer-nya loyal. Setiap bulan beli, setiap tahun beli berapa kali, tiap minggu bahkan beli—kalo kalian langganan di online order. Tapi gue saranin kalian fokus ke yang satu lagi, yaitu advocacy. Advokasi itu bener-bener ujung holy grail. Kalian bakal marketing gratis dan bisnis grow kenceng banget. Advocacy artinya kalo customer beli produk dari kalian, customer itu sendiri yang bakal saranin ke temennya untuk beli produk kalian. Dan ini memang effort-nya lebih gede di CRM dibanding just pure marketing. Gimana cara kalian bisa kasih service yang wow banget untuk customer. Produknya bermanfaat, sampe mereka sendiri—yang ga perlu kita suruh—rekomendasi ke temen. Tapi kadang ada beberapa hal yang bisa kita lakuin, yaitu pake skema referral, member get member, skema beli berdua dapet diskon.

Dan kalo misalnya kalian bener-bener ngerti secara end to end, bukan cuma mindset yang penting gue punya produk di mana-mana terus bisa jualan—trust me, kalian tuh lebih jago daripada 80% atau 90% entrepreneur lain. Ini teori simpel banget. Hopefully kalian bisa belajar sesuatu, kalian kebayang kira-kira study case-nya kayak gimana. I'll see you guys on the next video.

Inspirational Icon in Beauty: Marlene Hariman

Link Youtube: <https://youtu.be/aJRfWZhD8yA?si=D4Gtu-W7SQ0BbpHj>

Aku ini adalah make up artis. Aku tuh senang banget sama hal hal yang berhubungan dengan beauty. Kebetulan banget akhir akhir ini beauty itu jadi tren di Indonesia dan aku bersyukur banget udah memulai ini itu dari sekitar 10 tahun yang lalu. Kenapa aku bisa berani bebas mengambil profesi ini? Justru dulu aku engga mau banget jadi make up artis. Tapi setelah yang ada ada dipaksanya. Aku yaudah deh aku belajar deh coba deh.

Setelah itu baru aku merasa kayak ternyata dunia aku di sini ya gitu. Dan aku thank you banget buat oma aku yang memaksa aku lah istilahnya untuk cobain deh kamu jadi make up artis gitu. Ternyata aku menemukan oh di sinilah ini momen momen aku mencintai pekerjaan aku. Orang mungkin sekarang ngeliatnya aku udah ada di atas saja tapi belum orang enggak tahu aja kalau aku tuh dulu tuh juga sempat mengalami yang rasanya make up nya kita dikritik orang gimana rasanya orang enggak suka sama makeup kita gitu.

Bagi aku berani bebas itu berkarya boleh. Tapi meskipun kita sebagai wanita kita tuh sebagai istri terutama untuk harus menghargai suami tetap harus kalau yang punya anak harus tetap mengutamakan anak. Tapi kita juga harus independen gitu kita harus punya rise kita gitu loh untuk berani berkarya jangan dipatahkan dengan harus jadi ibu rumah tangga. Kalo aku sih engga engga bisa di gituin gitu. Pokoknya harus sebagai wanita tuh harus berkarya harus independen harus

4 Cara Mencari Uang Tambahan Sebagai Pelajar

Link Youtube: https://youtu.be/ScLkAQTBSa8?si=12u_TsrJeu7mnzE3

Video ini memberikan saran kepada anak muda yang ingin mencari penghasilan tambahan. Pembuat video menyarankan 4 cara yang menurutnya efektif:

1. **Affiliate Marketing:** Mempromosikan produk orang lain dan mendapatkan komisi dari setiap penjualan. Disarankan untuk fokus pada produk digital karena lebih mudah dijual.
2. **Faceless Channel:** Membuat konten di media sosial tanpa menampilkan wajah. Konten ini bisa berupa review produk, tutorial, atau informasi lainnya.
3. **Service Agency:** Mendirikan agensi yang menyediakan jasa seperti pembuatan website, public relations, atau iklan di media sosial.
4. **Crypto Trading:** Melakukan trading mata uang kripto. Ini adalah opsi yang berisiko tinggi namun potensi keuntungannya sangat besar.

Ga Ngerti Kopi, Tapi Bisa Sukses Buka Kedai Kopi? Ini Dia 12 Rahasiannya!

Link Youtube :<https://www.youtube.com/watch?v=sliu67IB17A>

Transkrip:

Yang wajib dimiliki oleh semua bisnis owner. Kalau mereka ingin sukses memiliki kemampuan manajemen dan leadership yang baik, itu bukan perkara yang mudah. Itu terkadang butuh waktu dan proses yang panjang. Yang terpenting teman-teman sebagai bisnis owner harus berani tegas, harus berani disiplin terhadap semua SDM yang ada agar mereka benar-benar bekerja, patuh, ikut dengan SOP yang sudah kamu buat. Rahasia yang keenam adalah. Mereka ini adalah orang-orang yang sangat mengutamakan customer satisfaction. Mereka adalah orang-orang yang menomor-satukan bahwa kepuasan customer itu adalah yang paling utama. Mereka tidak ingin customer mereka kecewa dengan produk dan pelayanan yang sudah dibuat. Jadi mereka ini adalah orang-orang yang akan melakukan apapun asalkan customer mereka semuanya happy. Semuanya puas satu hal.

Kamu tidak akan bisa membuat 100% customer puas dengan menu dan pelayanannya dengan brand dengan produkmu. Yang terpenting adalah ketika kamu menerima kritik saran kamu menerima komplain kamu. Jangan sakit hati, kamu harus menerima dengan lapang dada dan kamu berusaha memperbaiki dan upgrade ke depannya agar produkmu perusahaanmu menjadi brand yang lebih baik lagi menjadi usaha yang lebih baik. Promosi yang kuat itu lama-kelamaan brand akan semakin besar akan semakin dikenal. Rahasia nomor 7 adalah mereka. Ini adalah orang-orang yang memiliki visi dan misi yang jelas mereka memiliki visi dan misi.

Jangka pendek dan juga jangka panjang mereka ini adalah orang-orang yang mampu merealisasikan visi jangka pendek dan jangka panjang yang telah dibuat. Mereka adalah orang-orang yang memiliki bisnis plan. Mereka memiliki strategi bisnis yang jelas dan mereka fokus dengan visi misi target yang sudah mereka tetapkan. Intinya adalah fokus ya. Rahasia nomor 8 adalah mereka. Ini adalah orang-orang yang bermental baja, mereka orang-orang yang tidak pernah menyerah mereka. Orang-orang yang terus berjuang. Mereka adalah orang-orang yang sadar bahwa kegagalan itu adalah bagian dari kesuksesan. Ketika bisnisnya diuji ketika bisnisnya dihadapkan dengan masalah-masalah, mereka selalu yakin bahwa

masalah masalah ini adalah ujian agar mereka ini menjadi naik Menjadi pengusaha yang lebih baik lagi ke depannya.

Mereka ini adalah orang orang yang suka dengan tantangan. Masalah itu menjadi sesuatu yang seru dan menarik buat mereka. Mereka termotivasi untuk menyelesaikan solusi dari setiap masalah yang ada. Jadi bermental baja ini itu penting sekali kalau teman teman ingin bisnis kedai kopi atau kafe, teman teman itu menjadi sukses dan besar. Rahasia nomor 9 adalah mereka adalah orang orang yang memiliki etitude. Baik mereka orang orang yang jujur, mereka orang orang yang disiplin bertanggung jawab mereka orang orang yang amanah, mereka orang orang yang mampu yamenjaga kepercayaan yang diberikan kepada mereka. Rahasia nomor 10 adalah mereka mampu membangun networking yang luas. Mereka ini adalah orang orang yang mudah bergaul mereka.

Mudah disukai oleh banyak orang ya mereka orang yang ramah, mereka orang yang low profile mereka mampu merangkul orang orang di sekitar mereka dan menjadikan networking baru yang mampu mendukung bisnis tersebut untuk menjadi lebih besar. Ketika teman teman sedang merintis sebuah bisnis, maka peranan networking ini sangat penting. Ya jadi perluaslah networking kalian sebanyak banyaknya. Ini adalah orang orang yang haus akan ilmu. Mereka tidak pernah berhenti untuk belajar.

Mereka ini bukan orang orang yang sok pintar. Sok paling jago sudah paling ngerti tentang kopi. Ya sudah paling hebat ya biasanya orang orang kayak gitu bisnisnya enggak akan maju. Prinsipnya adalah kamu harus tiflis, stay hungry kamu harus tetap merasa bodoh, kamu harus tetap merasa lapar, jangan menunjukkan kepintaran dan keahlianmu di depan orang lain. Lalu yang terakhir adalah mereka ini adalah orang orang yang tidak pernah lelah untuk melakukan inovasi mereka. Ini adalah orang orang yang mau berfikir, ya mereka harus sekreatif, mungkin mereka harus inovatif mungkin terhadap produk mereka terhadap usaha mereka agar usaha mereka ini tetap memiliki nilai tambah di mata customer customer mereka. Inovasi ini penting agar bisnismu. Produkmu brand mu tidak ketinggalan jaman ya inovasi ini adalah bagian dari adaptasi. Kamu harus paham betul kondisi sekarang seperti apa dan kamu harus beradaptasi seperti apa. Jadi jangan pernah berhenti untuk berinovasi.

Punya Omset Miliaran Dari Bisnis Pariwisata

Link Youtube: <https://youtu.be/khIGimnKYv4?si=ErzfvrfgN8he-O1V>

Hai, Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh. Alhamdulillah, luar biasa, Sobat Milenial! Kembali lagi dengan saya, Anwar. Kali ini, podcast Rommel akan dipandu oleh saya sebagai host. Kalau sebelumnya oleh Ibrahim, mungkin Sobat bertanya-tanya kenapa hostnya berganti? Ya, itulah ciri khas podcast Rommel, yang selalu hadir dengan host dan tim yang berbeda.

Pada episode kedua ini, podcast Rommel akan membahas tema pariwisata. Tidak perlu berlama-lama, saya langsung ditemani oleh seorang pengusaha dengan omzet miliaran yang telah membawa ribuan warga Indonesia ke luar negeri. Ia adalah Bang Aviandi Putra. Selamat siang, Bang!

Bang Avi adalah pemilik dari PT Abunawas Group Indonesia, yang lebih dikenal sebagai Abunawas Travel. Bagaimana kabarnya, Bang? Alhamdulillah sehat ya, semoga kita selalu dalam keadaan sehat.

Sudah lama kita tidak bertemu ya, sejak pandemi. Bagaimana bisnis pariwisatanya, Bang? Tentu Abang sudah berpengalaman dalam membawa masyarakat Indonesia ke luar negeri. Boleh ceritakan bagaimana perjalanan Abang membangun bisnis ini dari nol hingga mencapai omzet miliaran dan membawa ribuan orang ke luar negeri? Pengalaman seperti ini tentu akan sangat bermanfaat bagi Sobat yang ingin memulai bisnis di bidang pariwisata, baik dalam negeri maupun luar negeri.

Awalnya, saya memulai dengan kegiatan tour dan studi banding. Saya berasal dari Sumatera Utara, Medan, dan sering mengadakan kegiatan studi banding ke Jawa, seperti Jakarta, Bandung, dan Yogyakarta, untuk membawa siswa dan mahasiswa Sumatera Utara agar bisa melihat langsung kampus-kampus elit. Dari sana, saya mulai berpikir untuk mengembangkan kegiatan ini ke luar negeri. Seiring berjalannya waktu, saya mulai membawa mahasiswa dari Jakarta ke Malaysia dan Singapura untuk studi banding, walaupun saat itu saya belum memiliki badan hukum dan perusahaan. Tapi dari situlah bisnis ini mulai berkembang.

Cerita Rugi 1 Milyar + Dalam Bisnis, Sukses Harus Gagal Dan Pahit-Pahit Dulu?

Link Youtube: <https://youtu.be/dTCvWNh8ups?si=FovXdrP8GT1cM6XU>

Transkrip:

Memulai bisnis tidak semulus yang terlihat. Pengalaman saya membuktikan bahwa kegagalan adalah bagian tak terpisahkan dari perjalanan seorang pengusaha. Proyek-proyek yang awalnya menjanjikan, seperti Maven dan beberapa startup lainnya, justru berakhir dengan kerugian finansial yang sangat besar. Mulai dari proyek yang gagal bayar hingga investasi yang merugi, saya telah merasakan pahitnya kegagalan bisnis. Perjalanan bisnis saya dipenuhi dengan pasang surut. Kegagalan demi kegagalan telah mengajarkan saya banyak hal. Saya menyadari bahwa kesuksesan tidak datang instan, dan kegagalan adalah guru terbaik. Dari setiap kegagalan, saya selalu berusaha untuk bangkit dan belajar dari kesalahan.

Aspek Bisnis yang Menonjol dari Pengalaman tersebut

- Ketidakpastian dalam Bisnis: Pembicara menekankan bahwa dalam bisnis, tidak ada yang pasti. Proyek yang tampak menjanjikan bisa saja gagal total. Ini menunjukkan betapa pentingnya fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi dalam dunia bisnis.
- Manajemen Keuangan yang Krusial: Kegagalan-kegagalan yang dialami pembicara seringkali terkait dengan masalah keuangan. Ini menunjukkan bahwa manajemen keuangan yang baik adalah kunci keberlangsungan bisnis.
- Pentingnya Dana Darurat: Pembicara menyarankan untuk selalu memiliki dana darurat untuk menghadapi situasi tak terduga seperti proyek yang gagal bayar.
- Pelajaran dari Kegagalan: Pembicara menekankan bahwa kegagalan adalah bagian dari proses belajar. Dari setiap kegagalan, kita bisa mendapatkan pelajaran berharga yang dapat diterapkan di masa depan.

How To Write A Business Plane To Star A Restaurant Business

Link Youtube:https://youtu.be/REPBL0_dAPM?si=D7wbkgEEFdm0uz1B

Materi ini membahas pentingnya menulis rencana bisnis sebagai langkah awal dalam memulai usaha. Rencana bisnis adalah dokumen yang terstruktur yang membantu pemilik bisnis memahami apa yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan, serta berfungsi untuk mendapatkan pinjaman atau dana. Rencana bisnis mencakup ringkasan eksekutif, deskripsi bisnis, rencana operasional, struktur organisasi, produk dan layanan, strategi pemasaran, analisis kompetitif, proposisi penjualan unik, dan rencana keuangan.

Berikut adalah langkah-langkah untuk menulis rencana bisnis yang efektif:

1. Ringkasan Eksekutif: Sajikan informasi penting secara singkat untuk menarik perhatian investor.
2. Deskripsi Bisnis: Jelaskan struktur hukum, lokasi, dan jenis produk atau layanan yang ditawarkan.
3. Rencana Operasional: Detailkan proyeksi arus kas, anggaran, dan laporan untuk pengendalian biaya.
4. Organisasi dan Manajemen: Gambarkan struktur organisasi dan tim manajemen, termasuk kualifikasi anggota.
5. Struktur Hukum: Tentukan jenis struktur hukum (kepemilikan tunggal, kemitraan, korporasi, LLC).
6. Produk dan Layanan: Deskripsikan produk dan layanan yang ditawarkan, termasuk keunggulan kompetitif.
7. Strategi Pemasaran dan Penjualan: Rencanakan target pasar dan metode pemasaran untuk mencapai pelanggan.
8. Analisis Kompetitif: Lakukan analisis terhadap pesaing untuk memahami kekuatan dan kelemahan mereka.
9. Proposisi Penjualan Unik (USP): Identifikasi apa yang membedakan tawaran Anda dari pesaing.

10. Rencana Keuangan: Perkirakan dana yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan bisnis, termasuk biaya startup.

Rencana bisnis harus jelas dan mencakup semua aspek yang relevan agar dapat berfungsi sebagai panduan yang efektif dalam 12 bulan pertama usaha.

5 Teknik Komunikasi Untuk Bisnis dan Karir

LinkYoutube:<https://youtu.be/lCiolb6GLXY?si=PY8-DsA3HEKMBiY7>

Gua akan ajarin kalian untuk bisa dapat. apapun dari siapapun This is the art of influence, konon katanya kalau misalnya kita pakai sesuatu dalam hidup kita harus minta dari orang. tapi orang itu tricky berkomunikasi dan negosiasi sama orang itu tuh kayak art kayak sebuah seni yang bisa dipelajari, dan orang yang sangat ahli tentang hal ini bisa ngegunain skill ini untuk hal-hal yang jahat

Sebelum gua bagi skill ilmunya yang again, kalian Cuma bakal dapat Dari video ini. karena ini versi gua pribadi gua mau kalian janji sama diri sendiri dulu jangan sampai ngegunain skill ini untuk hal yang jahat Kalau kalian dari awal niatnya untuk merugikan orang lain, mau nyolong duit orang lain, atau, membuat orang lain ngelakuin sesuatu yang mereka enggak mau kalian mendingan jauh-jauh Dari video ini. karena the art of influencing itu yang dibutuhkan untuk seorang leader dan ini skill yang dipakai sama top negotiator untuk bisa negosiasi apapun yang mereka butuh. dari siapapun yes ini berlaku untuk orang yang kalian baru kenal ini berlaku untuk teman lama ini berlaku untuk circle yang kalian enggak pernah ketemu bahkan atasan atau bawahan.

Art of influencing adalah seni untuk Gimana caranya kita membuat orang melakukan apa yang kita mau Yes makanya kalau misalnya dipakai untuk kejahatan bakal kesannya manipulasi tapi mau gimana pun ini tuh gabungan skill behavioral psychology sociolinguistic yang ujung-ujungnya kita mencari celah Karena manusia itu manusia ada hal-hal yang kita dari lahir sampai sekarang kita enggak sadar kita tuh bisa terinfluence atau terpengaruh dari orang lain dan gua akan ajarin ada lima step again disclaimer keras ya jangan dipakai untuk kejahatan step satu yang paling penting ya again kalian enggak bakal dapat ini di mana-mana karena step satunya subscribe bercanda step satu itu kyc atau yang namanya know your customer siapapun yang kalian mau influence atau kan misalnya Butuh sesuatu dari seseorang mau misalnya Project dapatin Deal Hal pertama yang paling penting lu harus lakuin adalah know your customer dan ini gua lakuin pribadi dulu dari zaman-zaman gua kalau meeting sama orang misalnya gua mau closing Project yang nilainya miliaran yang gua pelajarin itu bukan projectnya tapi yang gua pelajarin itu orangnya Siapa orang yang bakal gua ketemuin dan gua cari info sebanyak mungkin apa yang dia suka apa yang dia enggak suka style komunikasinya gimana dia punya anak atau enggak hobinya apa Pasti kalian mikir ngapain

gue riset banyak tentang orang nah ini kesalahan banyak orang gimana caranya kalian atur strategi untuk mendapatkan apa yang kalian mau kalau orangnya aja kalian enggak kenal

1. step satu yang kalian lakuin adalah Jangan cuma cari tahu bisnisnya tapi harus tahu personalnya ini enggak terbatas dari apapun apapun yang lu bisa cari tahu umur istri anak film favorit siapa temannya yang irisan teman kalian banjirkan informasi dan kepala kalian dari apa yang kalian bisa tahu tentang orang itu ini penting
2. step dua report sebenarnya pepatah gua lupa dari mana Katanya cuma orang bodoh kalau misalnya dia pengen sesuatu dari orang dia main ngucuk-kucuk datang Eh gua punya sesuatu ini Lu mau enggak orang dia enggak kenal lu orang dia belum percaya sama lu orang dia enggak kenal sama lu ngapain dia beli dari lu so untuk influence orang setelah lu pelajari orangnya Hal pertama yang lu harus lakuin adalah ngebangun repor atau bahasa Indonesianya bikin dia suka sama lu Hal paling basic yang biasa gua lakuin kalau misalnya gua ketemu orang lagian kan gua udah kyc nih adalah gua komplimen dan make sure ini genuine ya karena orang tuh tahu kalau misalnya kalian komplimen enggak secara jenuin misalnya gua datang dan gue emang tahu dia tuh baru kemarin menang Award buat brandnya di sebuah penghargaan Jadi pas ketemu mungkin hal pertama yang gua bilang Eh by the way Congrats ya kemarin lu baru menang brand ya terus kalau misalnya orang yang lu enggak kenal gimana misalnya lu lagi di networking party nih lu datang eh Sepatu lu keren banget tapi kalau emang lu suka sepatunya atau sesimpel Eh tadi speech lu keren banget di stage sebenarnya building report itu bukan cuma komplimen tapi ada banyak hal-hal kalau misalnya kalian ngerti behavioral psychology yang kalian bisa lakuin untuk bikin orang suka sama kalian dan ini bonus tip ya untuk bikin orang lebih suka sama kalian kalian harus pend kalian harus punya karakter yang karismatik ramah senyum dan presentable hal-hal kecil misalnya badan kalian wangi misalnya karena gua lagi colabs sama Scarlett Ini akhirnya Scarlett contact gua untuk collab sesimple pakai parfum kayak dreamy sama sweet memories gua bisa bangga nih gua colollab sama Scarlet karena mereka salah satu brand lokal yang sebentar lagi di tanggal 1010 itu OTW tahun ke6 tadi untuk dua parfum yang gua sebutin mereka dapat rekor Muri loh penjualan tercepat dalam 30 menit pertama gua tuh support banget e untuk semua brand lokal yang sebenarnya mau kerja sama atau brandapin di video-video gua tapi ya di luar dari collaboration it actually meters Lot di step nge-building reppport hal-hal kecil tuh yang kalian bisa perhatiin adalah Gimana cara bikin orang suka sama kalian dan jujur itu termasuk Gimana cara kalian jaga diri dari kalian jaga kulit dari The Way You dress bahkan sampai gerak-gerak perilaku kalian dan gua salut Scarlet sebagai salah satu

pioneer Kalau gua sih bilangnya dnvb ya digital native vertical Brands salah satu brand lokal yang menurut gua top of Mind yang berhasil secara signifikan mendapatkan market share di vertialnya personal care ya dari produk lotion parfum dan teman-temannya and yes gua bangga ada produk lokal yang bisa bersaing dan punya Market Share kayak mereka Hopefully ceritanya Scarlett yang sampai Udah menang segini banyak Award bisa nginspirasi banyak brand lain biar apa ya ini biar bisa bantu orang-orang yang nonton video ini lebih Confident lebih sehat lebih stylish kalian cek aja parfum dreamy sama sweet memories yang kemarin sempat rekord Muri linknya semua taruh di bawah kalau gua dikasih Dapat promo gua juga taruh di bawah tapi yes ini poin-poin kecil septato yang harus kalian lakuin untuk bisa dapatin apapun dari orang lain adalah building rapport somehow kalian harus bikin orang suka sama kalian tapi itu Enggak cukup Kan ngujung-ujungnya dari influencing people adalah kalian pengen sesuatu dari orang itu kalian harus offer sesuatu masih ada tiga step lagi

3. step ketiga adalah credibility suka doang itu enggak cukup kalau suka itu sifatnya personal jadi di step tiga ini sama kalian harus membawa diskusinya bikin orang itu yang pertama suka sama kalian yang kedua adalah percaya sama kalian so credibility itu gimana cara kalian Bridge conversation atau pembicara nya dibawa pelan-pelan tuh giliran nih kalau stsu bikin orang suka sama kalian itu kalian harus sering mendengarkan kalian harus sering nanya pertanyaan ke dia nah di fase building credibility kebalikannya kalian harus mulai ngomong misalnya tadi gua udah berhasil buka diskusi ya kemarin anaknya baru lahir kan ya Congrats ya Oh iya udah ngobrol-ngobrol basa-basi udah cair dan orangnya udah suka sama kalian udah Lues selanjutnya kalian harus mulai Cicil credibility nah ini seni juga kalian enggak boleh try hard banget kayak Eh by the way Kemarin gua baru menang Award loh eh By the way gua tuh orangnya Piter banget loh gua orangnya bisa ngelakuin a,b,c,k,g,Wah itu orang langsung skip,Lu harus lakuin ini dengan finesse yaitu cari celah-celah pembicaraannya di mana kalian bisa counter dengan cerita kalian Oh ya kemarin gua baru selesai kerjaan ini gitu lu balas dengan Oh hebat juga ya lu ya gua Kalau Minggu lalu Soalnya ngelesaiin pernan ini ya bersyukur akhirnya gua bisa closing project ini nilainya 10 miliar buat gua sih itu Project paling gede yang gua crossing terus nanti dia bakal nanya Wih gimana lu crossing Project 10 miliar jadi salah satu strategi yang gua lakuin adalah gua bla bla bla bla bla bla Wah bikin mereka kayak yang pertama suka percaya personal dengan kalian sekarang percaya sama kalian secara profesional membangun kredibilitas itu bukan cuma ngomong doang tapi kalian memang harus ada substansinya kalian Memang sebelumnya harus punya pengalaman harus punya

sesuatu yang memang kalian bisa banggakan ke orang lain misalnya kalian punya Award punya achievement sukses selesaiin Project dapetin sertifikasi dan itu step tiga di sini orang yang kalian mau influence udah suka sama kalian secara personal kedua suka sama kalian secara profesional nah ini

4. step empat yang penting banget Tapi gua rasa Enggak banyak orang ngajarin orang biasa langsung skip ke step 5
5. step 5 itu over kalau udah percaya baru kalian ngomong Pak saya punya project Nih kira-kira Bapak bersediaak nah step empat adalah Bridge karena hal yang paling orang benci itu kalau sadar Oh Ternyata gua dibaik-baikin karena lu pengen sesuatu dari gua mentang-mentang lu udah bisa bikin gua suka sama lu Lu udah berin gua makan tiba-tiba lu over ternyata lu mau minta gua 10 miliar Nah itu artinya orang langsung skip ke over kenyataannya harus ada step empat yaitu Bridge harus ada jembatannya nah Bridge itu adalah gimana cara kalian bikin off itu bukan kelihatan kayak cuma lu yang pengen sesuatu dari orang lain tapi kelihatan kayak ini awal dari sebuah relationship yang winwin karena di bridge ini kalian harus smooth this pintter enggak boleh Kelihatan banget nih gerak-geriknya Kayak habis ini Lu mau off sesuatu jadi secara body language secara postur secara nada suara kalian harus kayak biasanya aja dan again jangan lupa di saat mau influence orang hal-hal kecil kayak penampilan Matters a lot and karena gua bangga brand lokal kalian bisa lihat full sweet produknya Scarlet mulai dari parfum body lotion Skin Care Cosmetic body serum scrub body Cream facial wash essence tonk Anjir banyak banget produknya intinya gua support BR lokal kalian bisa cek linknya di bawah and yes penampilan Matters a jadi kita lanjut di soal bridging gua kasih contoh misalnya di seluruh pembicaraan ini itu kalian mau nawarin sebuah jasa kalau mau nawarin jasa desain dan pengen closing nilai projectnya r miliar misalnya kayak gitu itu yang kalian mau dan kalian pengen influence orang itu untuk ngasih projectnya ke kalian bridge adalah Gimana caranya Kalian cari jembatan yang sangat smooth untuk kalian bisa offer itu tanpa kelihatan kayak off gua kasih contoh dia udah suka sama kalian udah percaya sama kalian kalian lanjut ngobrol terus bilang eh Ini teman gua kayaknya semuanya lagi sukses bisnis kayaknya ekonomi lagi membagus lu kayak itu juga enggak terus dibalas sama dia oh iya bisnis gua soal soalnya sekarang tuh startup Kemarin gua baru dapat duit 100usan miliar Ya lumayanlah Nah habis itu lu balas lagi nih eh congrats Man ini startup lu yang yang marketplace desainer itu ya sebenarnya gua ngerti sih problem itu ada banget di Indonesia Cari desainer tuh susah banget gua selama 5 tahun terakhir aja ngerjain Project desain si Singapore dan banyak yang udah gua bantu tapi kadang

gak terlalu diappreciate gua rasa orang-orang kayak lu yang bisa appreciate desainer
Oh iya wajib belum BR kan gua bikin marketplace designer gua harus percaya
desainer itu ada harganya terus di situ baru buka apa yang kalian dengar barusan itu
namanya Bridge kita lanjut ke step five ya off dan di sini kalian harus gabungin step 1
step dua step 3 dan step 4 step sat kyc ingat semua yang kalian ingat dari orang itu
step dua repor perkuat lagi kalau kasus ini gua bilang gila gua respect sama lo enggak
banyak orang Indonesia yang percaya yang menghargai jasa designer sttiga credibility
diulang lagi lanjut ya againan gua 5 tahun ngedesain di Singapura aja gua ggak
ngerasa diappreciate step 4 Bridge eh you know what step 5 off Gimana kalau gua
bantuin lu kerjaan Dian gua tuh cuma kerja sama orang yang gua ngerasa gua bisa
sama-sama win-win dan gua terima Project yang pilih-pilih cuma selama 10 menit
terakhir ngobrol am lu gua ngerasa kita punya satu prinsip yang sama lu mau gua
bantuin enggak Nah di situ kalau kalian ikikutin step satu sampai step 5 kalian sangat
punya kesempatan tinggi untuk dia bilang yes and that my friend step 1 sampai step 5
versi rayon Chin is the art of influencing.

10 Mindset Penting dalam Memulai Bisnis Kuliner: 3 Menit Belajar Bisnis Kuliner

Link Youtube : <https://youtu.be/VgwpcB7a9i8?si=4KW3vI7HqtJC9agC>

Apa sih yang harus diperhatikan ketika kita memulai bisnis? Disini ada 10 mindset penting dalam memulai bisnis kuliner.

1. Berbisnis pake ilmu, jangan cuman pakai otot.

Memulai bisnis kuliner membutuhkan pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang berbagai aspek. Mengandalkan tenaga fisik aja nggak cukup; penting untuk terus belajar dari sumber-sumber yang ada, karena bisnis itu sudah sangat luas wawasannya dan ilmunya sudah banyak sekali yang mengajarkan.

2. Niatkan untuk jadi ibadah.

Niatkanlah setiap langkah dalam berbisnis sebagai ibadah. Dengan begitu, ketika kita menghadapi kelelahan, kegagalan, atau tantangan yang berat, kita tetap bisa merasa tenang dan lapang hati. Karena kita udah memilih jalan ini dengan sepenuh hati, kita akan merasa bahwa setiap usaha yang dilakukan adalah bagian dari pengabdian kita.

3. Bisnis itu kendaraan bukan tujuan.

Bisnis itu seperti kendaraan yang membawa kita menuju tujuan yang lebih besar dalam hidup. Tujuan akhir kita bukanlah sekadar menghasilkan uang atau sukses di dunia bisnis, tetapi bagaimana kita bisa menggunakan bisnis sebagai alat untuk mencapai impian dan nilai-nilai yang lebih berarti.

4. Jika gagal, sederhananya coba lagi.

Jika kita mengalami kegagalan, langkah yang paling sederhana adalah mencoba lagi. Teruslah mencoba, mencoba, dan mencoba lagi. Jika kita gagal sekali lagi, ya, coba lagi. Nggak ada cara lain yang lebih efektif dalam berbisnis. Namun, yang penting adalah, setiap kali kita mencoba lagi dan mengalami kegagalan, kita harus menjadikan pengalaman sebelumnya sebagai pelajaran.

5. Bisnis itu jangka panjang, bukan jangka pendek.

Jangan taruh mindset gimana pengen cepet sukses dalam waktu instan. Jika kita berpikir, “*wah, saya menjalankan bisnis, nih. Kemungkinan satu tahun saya akan sukses,*” yang ada kita akan kecewa. Proses membangun bisnis memang membutuhkan waktu dan ketekunan. Dengan memahami bahwa kesuksesan nggak datang dalam sekejap, kita bisa lebih sabar dan fokus pada upaya yang berkelanjutan. Ingat, kesuksesan yang sejati biasanya memerlukan perjalanan yang panjang dan usaha yang konsisten.

6. 24 jam x 7 hari, kerja paling keras.

Jadi, untuk pebisnis, nggak ada waktu untuk istirahat. Secara ekstrim, tidak begitu, tetapi poinnya adalah kita perlu menaruh mindset bahwa “*ini akan panjang, capek, dan akan menghabiskan banyak waktu.*” Artinya, kita harus siap menghadapi tantangan dan bekerja keras tanpa henti. Dengan memahami bahwa perjalanan ini memerlukan komitmen dan dedikasi, kita bisa lebih siap untuk menghadapi segala rintangan yang mungkin datang.

7. Wajib mau jualan dan jangan malu jualan.

Karena bisnis itu konsep awalnya adalah jualan, jadi enggak boleh nggak mau jualan. Kita perlu ingat bahwa inti dari berbisnis adalah menawarkan produk atau layanan kepada orang lain. Jika kita merasa malu atau ragu untuk menjual, kita akan kehilangan kesempatan untuk mengembangkan bisnis kita.

8. Enggak usah dengerin orang yang nyinyir atau *under estimate*.

Jalanin aja bisnis kita dan fokus pada tujuan. Ketika kita sukses, kita yang akan menikmati hasilnya, dan jika kita gagal, kita juga yang akan merasakannya. Jadi, tetaplah berjalan dan nggak terpengaruh oleh pendapat orang lain. Setiap orang memiliki pandangan mereka sendiri, tetapi yang paling penting adalah keyakinan kita pada bisnis yang kita jalani. Teruslah berusaha dan percayalah pada diri sendiri, karena perjalanan ini adalah milik kita.

9. Jangan lupa diiringi dengan sedekah.

Ketika kita menjalankan bisnis, penting untuk menyisihkan sebagian dari apa yang kita dapat untuk berbagi dengan orang lain. Sedekah bukan hanya tentang memberikan uang, tetapi juga tentang memberikan kebaikan dan dukungan kepada mereka yang membutuhkan.

10. Minta ridho orang tua atau keluarga.

Ridho orang tua atau keluarga bisa memberikan semangat tambahan dan berkah

dalam setiap langkah yang kita ambil. Dengan melibatkan mereka dalam perjalanan kita, kita nggak cuma menunjukkan rasa hormat, tetapi juga membangun ikatan yang lebih kuat.

Kisah Inspiratif Pendiri KFC Kolonel Sanders

Link YouTube::https://youtu.be/pwCPsvkISZc?si=lanT1J_1vebBtUKw

Transkrip:

Kisah hidup Kolonel Sanders, pendiri KFC. Sanders lahir pada tahun 1890 di Henryville, Kentucky. Ayahnya meninggal ketika dia berusia enam tahun, dan ibunya harus bekerja keras untuk menghidupi keluarga mereka. Sanders putus sekolah pada usia 13 tahun dan bekerja sebagai buruh tani, kondektur kereta api, montir, petugas kebersihan kereta api, dan petugas pemadam kebakaran. Dia juga pernah bekerja sebagai pengacara, agen asuransi, dan agen keuangan.

Pada tahun 1930, Sanders membuka sebuah restoran di sebuah SPBU di Kentucky. Restoran ini menjadi populer karena ayam gorengnya yang lezat. Sanders mengembangkan resep ayam gorengnya selama bertahun-tahun, dan pada tahun 1940, dia menemukan resep yang sempurna. Dia mulai mewaralabakan resepnya kepada restoran-restoran lain, dan pada tahun 1952, KFC dibuka untuk pertama kalinya. KFC menjadi sukses besar, dan Sanders menjadi orang kaya. Dia meninggal pada tahun 1980, pada usia 90 tahun. Kisah hidupnya adalah inspirasi bagi banyak orang, dan dia dianggap sebagai salah satu pengusaha paling sukses di dunia.

Video ini memberikan pesan bahwa kegagalan adalah bagian dari kesuksesan. Sanders mengalami banyak kegagalan dalam hidupnya, tetapi dia tidak pernah menyerah. Dia terus berusaha sampai dia mencapai tujuannya. Video ini juga mengajarkan kita bahwa kita harus selalu bermimpi dan berjuang untuk mencapai mimpi kita. Saya sangat terinspirasi oleh kisah hidup Kolonel Sanders. Dia adalah contoh nyata bahwa kita dapat mencapai apa saja jika kita mau bekerja keras dan tidak pernah menyerah. Kisahnya adalah pengingat bahwa kita harus selalu percaya pada diri kita sendiri dan terus berjuang untuk mencapai tujuan kita.

Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips

Link Youtube: <https://youtu.be/7yUitsWTqho?si=89jdLRC-ceOwF-Fi>

Nurul Ihsani, CEO PT Sane Rasa Pangan Indonesia, memulai bisnis olahan pisang “Bye Nana” pada tahun 2020 di tengah pandemi. Terinspirasi oleh melimpahnya pisang di Cianjur dan kebutuhan akan lapangan kerja, ia memanfaatkan peluang ini untuk menciptakan produk keripik pisang dengan berbagai varian rasa. Bisnis Bye Nana tidak hanya memberikan solusi bagi permasalahan petani pisang, tetapi juga membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Nurul aktif mengembangkan bisnisnya dengan mengikuti berbagai pelatihan dan program inkubator, serta menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Visi Nurul adalah menjadikan Bye Nana sebagai merek keripik pisang yang dikenal secara nasional bahkan internasional. Ia juga ingin terus berkontribusi dalam pengembangan pertanian di Indonesia, khususnya di daerah asalnya.

Pelajaran penting dari kisah Nurul adalah:

- Kreativitas dan inovasi dapat mengubah tantangan menjadi peluang bisnis.
- Keterampilan digital sangat penting dalam mengembangkan bisnis di era modern.
- Jaringan dan kolaborasi adalah kunci kesuksesan.
- Semangat pantang menyerah dan keinginan untuk belajar adalah modal utama untuk meraih mimpi.

Pesan Nurul untuk anak muda adalah agar tidak takut untuk memulai bisnis dan berkontribusi dalam pembangunan negara. Dengan potensi yang besar, anak muda Indonesia dapat menjadi penggerak perubahan di sektor pertanian.

Secara singkat, cerita Nurul Ihsani adalah kisah inspiratif tentang seorang anak muda yang berhasil mengubah tantangan menjadi peluang bisnis yang sukses, sekaligus memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan.

Tips Bisnis Kuliner Pemula - Cara Daftar Gofood

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=oZIKWOIKtGY>

Transkrip:

Hai punya usaha makanan tapi lagi sepi mau itu usaha catering warung restoran kafe Nah ini mungkin menjadi solusinya coba daftarkan bisnis kamu ke Jasa food delivery online seperti go-food Nah ini bisa berlaku bukan cuma untuk restoran dan kafe lo teman-teman tapi usaha rumahan dan warung juga bisa didaftarkan ke go-food Iya bener jadi walaupun street food atau bisnis rumahan juga bisa didaftarkan ke go-food jadi bukan cuma restoran dan kafe besar aja teman-teman usaha Kalian juga bisa didaftarkan di gofood apalagi zaman pandemi gini banyak orang yang memilih untuk tetap di rumah aja kalau kayak gitu mereka lebih banyak pesan makanan online untuk diantar ke rumah dan pembeli jaman sekarang itu dimanjakan dengan ngebet ada pilihan segala macam mereka bisa order online termasuk juga bisnisnya teman-teman lagi jalan nih siapa tahu itu bisa menjadi salah satu pilihan mereka mau tahu gimana caranya daftarin bisnis Kamu go-food episode kali ini saya akan membahas semua detail step by step Bagaimana teman-teman bisa mendaftarkan bisnisnya go-food sebelum kita membahas detailnya jangan lupa subscribe dulu channel ini karena Inshaallah saya akan membahas berbagai tips dan cara-cara supaya teman-teman bisa mendapatkan uang tambahan di episode kali ini saya akan membahas lebih lanjut secara detail step by step Bagaimana teman-teman bisa mendaftarkan bisnis makanan di go-food yang pertama harus teman-temanku kan adalah download ep yang namanya go-biz kemudian lengkapi data-data yang diminta oleh aplikasi gobis ini standar aja ya teman-teman biasa kitanya nomor telepon identitas pemilik informasi rekening bank informasi usaha dan outlet dan segala macamnya nangis associate teman-teman karena datanya semua akan diverifikasi oleh tim dari go-food nah pastikan nama yang teman-teman taruh di sana itu Sama persis dengan KTP jadi jangan pakai nama suami nama alias nama panggilan atau nama pendek segala macam pastikan namanya itu benar-benar persis sama dengan KTP karena kalau nggak bisa menjadi masalah dan bisa mengganggu proses verifikasi dan approval akun kalian kemudian pastikan juga foto ktp-nya jelas maksud foto KTP jelas disini adalah seluruh data pada KTP dapat terbaca dengan jelas jadi harus terang dan ga burem dan juga jangan sampai ada pantulan cahaya atau pantulan Blitz teman-teman karena kalau gitu nanti Tim verifikasinya tidak bisa membaca dengan jelas data yang teman-teman taruh di sana tayang menarik juga teman-teman akan

diminta untuk berfoto dengan ktp-nya jadi teman-teman pegang ktp-nya kemudian foto bareng sama ktp-nya itu untuk memastikan bahwa teman-teman itu memang pemilik sah dari KTP itu jadi bukan bukan minjam ktp-nya atau KTP orang lain segala macam ini di maksudkan untuk memastikan teman-teman benar adalah orang yang didaftarkan di gofood ini nah kemudian teman-teman harus hati-hati nih kalau nama pemilik rekening bank tidak sama dengan nama yang punya usaha misalnya teman-teman daftarin untuk orang tua Nih misalnya ya Nah Anda wajib untuk upload dokumen pendukung berupa buku tabungan atau rekening koran untuk memastikan Ini duitnya bakal masuk ke siapa sih gitu Hai kemudian ketika nulis nama usahanya Jangan ngasal teman-teman karena kan banyak banget bisnis yang didasari di gofood kita harus mixture orang-orang itu mudah untuk menemukan bisnis kita jadi misalnya nih Nama usaha wajib diikuti dengan detail lokasi atau hal yang bisa menjadi ciri khas dari usaha teman-teman dan enggak boleh pakai emoji simbol ikon segala macam karena nanti akan error di webnya kemudian teman-teman juga akan diminta untuk memotret tempat usaha dari luar nah fotonya itu harus harus lengkap ya teman-teman jadi enggak bisa cuma kayak sebagian doang kefoto tapi sebagian enggak nah disini contohnya kita bisa lihat foto yang kiri adalah foto yang Oke contohnya foto yang kanan adalah foto yang akan ditolak oleh tim go-food Nah untuk teman-teman yang punya usaha rumahan tinggal di foto aja bagian depan rumah teman-teman Hai kemudian selanjutnya teman-teman bisa memilih fitur mau apa aja yang diaktifin misalnya selain gofoodnya mau mengaktifkan gopaynya juga untuk pembayaran atau mau PSnya juga diaktifkan nah proses verifikasinya itu akan memakan kurang lebih dua hari kerja teman-teman selagi nunggu teman-teman bisa menyiapkan hal-hal lain yang akan dibutuhkan untuk melengkapi data-data toko kalian misalnya aja daftar menu nih siap-siap kemudian profil restoran Jadi kurang lebih kayak semacam shangrilah usahanya teman-teman itu berjualan apa jam operasional juga teman-teman harus jelas jadi mau ke tokonya itu bukannya dari kapan sampai kapan nah ini teman-teman yang penting banget siapkan menu dan foto-fotonya itu kalau bisa diambil secara profesional ya terus diedit dengan benar tapi jangan takut teman-teman zaman sekarang pakai HP juga bisa cuma mengeditnya yang Hai ditolak Nah ada kemungkinan aplikasi teman-teman itu akan ditolak Nah kalau teman-teman mengalami penolakan kemudian yang harus kita lakukan adalah untuk mengerti alasan penolakannya itu apa gitu Apakah fotonya enggak jelas Apakah Datanya ada yang kurang jadi jangan jangan bete dan nyerah gitu aja teman-teman kita pelajari dulu alasannya apa Nah ini adalah contoh-contoh alasan penolakan yang paling umum Misalnya namanya enggak sama atau fotonya buram atau ktp-nya namanya sama tapi udah kadaluarsa udang aktif lagi atau ada dokumen yang kurang kayak semisalnya tadi yang kita bilang ya kalau nama pemilik usahanya itu tidak sama dengan nama bank account Nah itu akan menjadi masalah dan

butuh dokumen tambahan Nah selanjutnya kalau teman-teman sudah berhasil diapprove oleh go-food yang teman-teman perlu lakukan adalah hitung ulang harga jual makanan yang teman-teman bisa Wu itu berapa karena jangan lupa bahwa food itu ada service tasnya Kalau nggak salah sih pada saat video ini dibuat service catgut itu sekitar 20% jadi sangat mungkin akhirnya harga online yang teman-teman putih itu akan menjadi ya sedikit lebih mahal dari harga of lainnya kalau teman-teman mau lebih banyak pembeli lagi teman-teman bisa mempertimbangkan untuk mengadakan promo pada waktu-waktu tertentu Nah berikut adalah cara untuk setup Promonya teman-teman step-by-step yang diperlombakan itu enggak harus semua yang ada di menu teman-teman bisa aja cuma cuma makanan-makanan tertentu yang teman-teman diskon dan teman-teman juga akan diminta untuk menyebutkan durasi Promonya itu dari tanggal berapa sampai tanggal berapa Hai jadi teman-teman itu bisa Tentukan sendiri nah kita bisa lihat disini teman-teman teman-teman bisa menentukan harganya setelah diskon dan juga durasi Promonya tapi sekali lagi jangan lupa dihitung dulu mixture teman-teman masih bisa mendapatkan keuntungan Walaupun ada diskon karena jangan lupa sih go-food ini ada service tasnya sekitar 20% deh ngancam pai teman-teman ngadain promo email rugi nah selain itu teman-teman juga harus berhati-hati dalam memasukkan data-data promosi karena sekali Udah diset itu tidak bisa dirubah lagi apalagi Kalau promonya udah live Jadi kalau misalnya teman-teman udah Kadung ada yang beli dengan harga murah ya terpaksa teman-teman menelan kerugiannya nah begitu ya teman-teman cara mendaftarkan bisnis teman-teman ke go-food semoga usaha teman-teman semakin ramai dan teman-teman bisa mendapatkan semakin banyak keuntungan setiap truk sudah kali ini jangan lupa di like comment dan like dan sebarkan juga ke teman-teman kalian karena Insyaallah saya akan membahas Lebih banyak lebih cara-cara supaya teman-teman bisa mendapatkan uang tambahan Sekian dulu Selamat mencari uang tambahan.

5 Cara Mencari Peluang Usaha Di Kondisi Apapun!

Link Youtube : <https://youtu.be/iKByCfnt4AY?si=JIA08vgqoF9eR7-T>

Cara mencari peluang usaha di kondisi apapun :

1. Riset Trend, anda bisa memulainya dengan mengamati perkembangan trend saat ini, bisa juga anda amati dari media sosial marketplays Google trend atau di lingkungan sekitar anda. Tidak semua trend harus dijadikan peluang usaha apalagi tren musiman sebaiknya cari peluang yang evergreen alias jangka panjang, jadikan riset ini untuk melihat peluang potensi kedepannya.
2. Keresahan dan Permasalahan, anda bisa melihat peluang usaha dari keresahan atau masalah yang anda sendiri atau orang lain hadapi.
3. Melihat Passion, passion merupakan salah satu cara untuk menciptakan peluang usaha karena anda pasti akan lebih semangat jika melakukan sesuatu sesuai dengan hal yang anda senangi, sudah banyak contoh dari pengusaha yang sukses yang membuka usaha itu berawal dari passion saja akan tetapi perlu dipastikan passion yang anda jadikan sebagai usaha itu juga sejalan dengan kebutuhan pasar.
4. Membangun Jaringan, atau bisa disebut jaringan bisnis, ini adalah salah satu investasi penting dalam dunia usaha bisa jadi anda akan mendapatkan ide bisnis atau peluang usaha dari jaringan atau relasi yang anda miliki. Jadi tetap jaga hubungan baik dengan siapapun karena siapa tahu nanti akan berguna.
5. Menambah Wawasan, anda bisa menambah wawasan atau menemukan peluang-peluang dengan menghadiri seminar ataupun pelatihan usaha, selain itu anda juga bisa membaca berbagai literasi baik buku ataupun lainnya yang bisa memunculkan ide untuk menemukan peluang usah

Bisnis Modal Kecil Untung Besar

Link Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=pE814dg97i0>

Transkrip:

kalau Anda punya modal terbatas tapi pengen banget untungnya gede kira-kira mau bisnis apa anda ya Nah sekarang kalau misalkan Anda kondisinya seperti itu kawan-kawan Semoga apa yang menjadi pembahasan kita kali ini memberikan gambaran dan inspirasi buat anda semua jadi gini kalau kita ngomongin soal bisnis pastinya kita akan menentukan dulu sebelum bisnis itu variabel-variabelnya apa misalkan Kang saya tuh pengen bisnis yang profitnya ataupun cuannya di atas 20% net profit innya atau mungkin sejak awal sudah ditentu Kang Kan Kang saya mah enggak mau bisnis itu kalau modalnya di bawah 100 di atas Rp juta Pokoknya saya baru hanya mau buka bisnis ketika modalnya di bawah rp.00 juta silakan atau bahkan gabungan itu semua Kang pokoknya ya saya tuh pengen bisnis hanya ketika npm-nya di atas 20% Terus juga modalnya enggak lebih dari R juta terus Dar si cash flow-nya itu harian terus dari segi omsetnya itu bisa tebus di angka miliaran kira-kira biasa apa Kang gitu kan nah Pertanyaan kayak gini teman-teman sangat wajar ditanyakan kepada kita-kita yang sudah pernah banyak terjun dalam dunia bisnis gitu kan kenapa karena penting ditanyakan daripada Anda terjun duluan gitu ya tapi tengah jalan bingung Emang ada Kang yang seperti itu banyak suatu ketika sampai akhirnya ada orang yang curhat kepada saya Kang saya tuh bisnis tuh udah bertahun-tahun tapi kok rasa-rasanya capeknya doang nih yang dapat Emang kenapa lya Kang satu omset angkanya miliaran tapi pas dilihat laporan keuangannya omsetnya diangka miliaran kenapa apa profitnya di bawah Rp juta gitu kan pas dicek ternyata bisnya rtail saya bilang Bu kalau rtail itu memang net profit marginnya pasti rata-rata di bawah 15% dapat 10% tuh udah Alhamdulillah 7% udah terima aja terus gimana dong kang ya kalau misalkan begitu kalau Saran saya mah saya orang yang tipenya bukan idealis ganti bisnis nah masalahnya kan-kadang orang tapi gimana Kang saya kan udah bertahun-tahun nah kan derita sendiri yang puyeng ya atau ada juga yang cerita Kang saya tuh kenapa ya oms sih apa cabang sih sudahah banyak tapi kok kayaknya sekarang kayak rubik gitu enggak apa namanya enggak bisa lepas gitu mereka tuh harus ketergantungan sama saya gitu kan Nah curhatan-curhatan begini itu muncul gara-gara dari awal enggak nentuin terlebih dahulu indikatornya apa Nah maka ketikaap pun anda sekarang nanya ke saya kan kira-kira Nih ya bisnis apa yang modalnya kecil untungnya besar Enggak apa-apa saya akan jawab cuman kuncinya nih ya

kalau Anda memang pengin modalnya kecil untungnya besar maka bayaran modal kecil tersebut itu akan dibayar dengan effort yang besar Iya dong gak mungkin tiba-tiba modal kecil untung besar seketika gitu aja pasti ada effort yang sangat besar ya sama kayak gini orang main jualan di sosm Kang gimana supaya jualannya itu bisa bisa cepat ngasilin offset miliarannya gitu ya kalau mau cepat main iklan gitu kan Tapi kan Kan saya kan gak punya duit Yaudah kalau gak punya duit mainnya organik gratisan Kang saya Akak punya waktu A udah gitu ya Ini bayar enggak mau waktu enggak mau gitu kan semua ada konsekuensinya kalau kita jualan pasti ditolak kalau kita berenang pasti kita basah kemungkinan tenggelam itu kalau enggak bisa gitu kan kalau kita main tinju Ya kena tonjok nah sama sekarang kalau bisnisnya modalnya kecil kemungkinan effortnya pasih gede effort apa effort waktu Tenaga pikiran mumetnya pasti gede nah sekarang pertanyaanya adalah apa Kiranya opsi-opsi yang bisa anda selami ketika bisnis tersebut modalnya kecil untungnya bisa besar satu yang pertama adalah affiliate marketing sekali lagi ini walaupun bahasanya itu adalah jasa ataupun Katakanlah makelar pada dasarnya kalau anda seriusin itu bisa jadi bisnis yang sangat-sangat powerful bayangkan ya Anda tanpa modal bahkan di sini bukan lagi modal kecil tanpa modal Anda bisa ngasilin omset ataupun profit bukan omset bkan profit komisi alias income diangka puluhan juta bahkan ratusan juta setiap bulan selama anda paham cara mainnya Saya pernah bahas tentang dunia Mar ini di video yang lain silakan Anda tonton gitu Ya intinya adalah affiliate marketing menjadi opsi yang sangat luar biasa Ketika anda budgetnya sangat terbatas tentu ada konsekuensi Anda harus paham sumber trafficnya paham sistemnya paham copyriting-nya kontennya dan lain-lainnya tapi intinya adalah ini menjadi opsi yang juga luar biasa perlu Anda pertimbangkan Ketika anda pengin mendapatkan untung besar ya dalam bisnis yang modalnya kecil yang kedua adalah menjadi produk kreator produk kreator ini sekarang sedang meraja rela terutama di Indonesia di mana mungkin mungkin ini telat dibandingkan di Amerika sana menjadi crcreator ebook kelas online video template tools aplikasi dan lain-lain Kang Emang si g modal tapi kan waktu ya Makanya saya bilang tadi pasti effort Anda bikin ebook nulis syuting video kayak begini nging kalau platform m kan butuh waktu modalnya kecil tapi gede profitnya nanti saya saat ini punya platform lebih dari tiga di mana platform Ini menghasilkan profit Dika miliaran rupiah setiap bulan yang awalnya mungkin di kepikirannya tuh apa namanya ini capek waktunya ya memang tapi setelah jadi uh cuanya gurih banget gitu nah boleh Anda tiru juga tuh silakan Anda jadi mengikuti dunia digital produk Creator yang ketiga adalah bikin yang namanya agensi digital ataupun agensi sosmat ya sekarang sosmat dengan berkembangnya dengan e perkembangan zaman Instagram tiktok YouTube Facebook terus bertumbuh dan berkembang gitu Kanah silakan mereka ini butuh juga optimasi untuk mengoptimalkannya Nah maka tugas Anda adalah menjadi

agensi untuk itu jadi tiktok agensi untuk live streamernya untuk optimasinya di marketplace untuk marketplace-nya di sosm di Instagram untuk postingan feeds-nya Monggo anda menjadi penyedianya dan itu modalnya kecil untungnya gede marginnya tebal gitu kan yang keempat adalah bisnis cemilan Ya ini yang bisa dikatakan ada modal ya untungnya besar kalau besar secara marginnya walaupun secara value-nya mungkin anda r.000 r.000 tapi itu pengaliannya volumenya sekian Nah jadi kalau anda modalnya cuman sekarang punya 5 juta doang itu udah bisa bisnis cemilan 10 juta R juta bahkan bisa punya brand sendiri ya kalau anda sekarang Kang saya ngelihat Kang Dewa juga punya bisnis cilan tuh namanya Dewa snack sang Dewa gitu ya sama kiron Makaron Bisa gak sih Kang saya jadi brand owner kayak itu bisa banget J nanti silakan Anda hubungi tim saya di Dewa supply itu menjadi sebuah perusahaan saya yang bergerak dalam dunia supplier snack kontak aja bilang aja Kang Saya pengen jadi brand owner produk ini pengen bikin ini kontak aja ini linknya di bawah ya itu tentang dewopl Jadi intinya adalah Anda bisa mulai dengan modal yang sangat kecil mungkin R juta R juta tapi udah punya brand snack sendiri gitu ya yang kelima adalah bisnis sewa alat tentu alatnya ada aset Nah kan Gimana kalau enggak ada asetnya Nah maka naikbank ke aset orang G contoh nih BSM rental saya syuting di studio BSM Jadi kalau anda sekarang misalkan eh seorang fotografer Ger ataupun dop ataupun Katakanlah videografer gitu ya maka itu peluang tuh buat anda karena saya yakin mereka butuh alat butuh lighting butuh ini mic butuh kamera nah di BSM teman-teman Kita menyediakan namanya program referral di mana Kalau misalkan teman-temannya tuh ketarik nyewa produk atau penyewa alatnya di BSM itu bisa dapat v-nya komisinya dan itu cuanya gede modal kecil untung besar nah boleh cek juga nanti ya kotak aja tim di BSM rental itu yang keelima yang keenam adalah jasa arsitek jadi ketika saya dulu di dibully di apa dicaci ketika jual udah gitu kan bikin seminar workshop ternyata yang lebih mengerikan daripada jual udah ya itu jual gambar gitu kenapa saya tahu karena tim saya di si arsitek itu jual gambar gini doang jual harga berapa puluh juta Gitu marginnya tebal semua G dan itu sangat worth it banget Nah maka kekuatannya adalah berarti Anda harus punya kemampuan dalam mendesain Kalau Anda Katakanlah seorang arsitek silakan Anda jual jasa Anda Kalau anda bukan seorang arsitek gimana kumpulin arsiteknya ya tidak semua arsitek itu jago jualan Anda ternak arsitek aja Anda penyedia nah arsitek tuk sini ngumpul semuanya jual ke orang luar keluar nanti marginnya Anda ambil bisa dipahami itu yang nomor 6 yang tertakhir adalah preorder Kaos jadi ini kaos yang saya pakai itu di luar sana bisa bikin juga guu kan Nah daripada kita cetak duluan marginnya apa namanya beresiko mending Anda bikin desain aja upload di sosm kata-katanya bagus modelnya bagus tipenya bagus kalau ada yang suka Baru dicetak kan indent pre order kaos minim resiko dan modalnya dimodalin customer benar enggak nah tujuh bisnis ini teman-teman bisa berpotensi ngasilin

oms yang sangat besar dan yang paling penting enggak cuma sekedar omsetnya tapi cuannya alias profitnya juga besar pastinya tadi ya jangan Komen dulu nih effortnya pasti ada di situ
Enggak mungkin kalau misalkan kita modalnya kecil effortnya juga kecil.

Sebelum Memulai Buka Usaha Bisnis

Link Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=p0CiKKzsnsU>

Transkrip:

mulai lebih dulu Nah ini nih poin pertama yang menurut porta tu harus dipikirkan kalau misalnya Ind yang kamu pilih itu pesaingnya udah ada banyak banget ruang gerak kamu sebagai pebisnis bakalan sempit banget soalnya industri yang pesaingnya udah banyak tuh kecenderungannya bakalan perang harga habis-habisan semuanya berusaha buat banting harga lebih murah dan industri yang main perang harga kayak gini biasanya susah ditembus sama pemain baru Tapi sebaliknya nih kalau misalnya kamu kepikiran sebuah ide bisnis di mana jumlah pesaingnya tuh masih dikit banget dan terbatas Nah bisa jadi inilah peluang buat kamu industri yang persaingannya tuh belum banyak masih punya banyak potensi buat berkembang kamu enggak harus perang harga bisa bikin banyak variasi produk bereksperimen dan masih banyak lagi sekarang kita masuk ke poin kedua yaitu ancaman pendatang baru maksudnya apa sih ancaman pendatang baru intinya ya kita perlu sadar juga seberapa gampang sih para pemain baru buat masuk ke industri bisnis kamu ada beberapa industri yang enggak gampang nih didatengin pemain baru atau pesaing baru tapi ada juga gitu industri bisnis yang gampang banget dimasukin pesaing ada banyak faktor ya Yang bisa ngaruh ke hal ini misalnya sebuah industri itu butuh pengetahuan spesifik yang tinggi butuh dilakuin di lokasi tertentu butuh modal yang gede banget buat bisa mulai bisnis itu atau harus punya izin dan sertifikasi tertentu supaya bisa ngejalan bisnisnya banyak faktor yang bisa bikin pemain baru tuh susah banget buat masuk ke industri tersebut tapi ya ada juga nih industri yang enggak punya entry barrier sama sekali artinya industri tersebut tuh gampang banget buat dimasukin para pemain baru yang punya modal lebih besar tapi kenapa sih faktor ini penting buat dipertimbangin Iya kalau pendatang baru gampang banget buat masuk kan artinya usaha kamu bakal rentan dapat saingan terus-menerus yang bisa ngerusak pasar dengan modal yang lebih besar makanya semakin susah pendatang baru buat masuk industri kamu berarti makin ideal nih posisi usaha kamu di industri ini aspek lain yang bisa dinilai tuh kalau mau jalanin usaha di bidang ini harus ada izin atau sertifikasi enggak sih yang harus dimiliki dulu Intinya seberapa gampang mereka buat masuk dan seberapa rentan usaha kamu tuh bakalan terpengaruh sama kedatangan pesaing baru kalau misalnya kamu punya bisnis di mana enggak gampang didatengin sama pendatang baru berarti bisnis kamu bisa lebih stabil dan enggak gampang

diganggu sama pemain baru sekarang kita masuk ke poin yang ketiga yaitu daya tawar supplier kalau konsumen itu adalah tempat kita ngejual barang atau jasa berarti supplier itu adalah tempat di mana kita tuh beli bahan baku atau produk separu jadi Ya nantinya bakalan kita jual buat penjual kopi kekinian berarti petani kopi dan distributor biji kopi adalah supplier buat pengusaha itu berarti suppliernya adalah pihak yang ngejual bahan dasar kayu supplier ini sebetulnya Enggak cuma berupa barang fisik aja ya Tapi bisa juga human capital dalam industri jasa kayak ketersediaan teknisi handel koki berpengalaman atau tenaga ahli tertentu di bidang jasa nah dalam hal ini sebuah bisnis sebaiknya ngurangin ketergantungan terhadap satu entitas supplier bayangin deh sebuah bisnis yang udah ramai dan

Modal Cuma 300 Ribu, Bikin Usaha Kecil Dari Rumah Kini Produksi 1,2 Ton Kripik Kentang Dengan Omzet Jutaan

Link Youtube : https://youtu.be/zHxhGFnAv90?si=NJVJZE_RxgBIC7EJ

Analisis Cerita Raka :

Raka, seorang pengusaha keripik kentang, telah berbagi kisah inspiratif tentang perjalanannya membangun bisnis kuliner dari rumah. Kisahnya menyoroti beberapa poin penting yang dapat menjadi inspirasi bagi pengusaha pemula, terutama di bidang kuliner:

1. Mulai dari Nol dengan Modal Minim: Raka memulai bisnisnya dengan modal yang sangat terbatas, namun dengan semangat yang besar. Ia memanfaatkan sumber daya yang ada, seperti resep keluarga dan peralatan dapur yang sudah dimiliki.
2. Fokus pada Produk Berkualitas: Meskipun memulai dengan modal kecil, Raka sangat memperhatikan kualitas produknya. Ia melakukan modifikasi pada resep keluarga untuk menghasilkan keripik kentang dengan berbagai rasa yang unik.
3. Pentingnya Doa dan Usaha: Raka sangat meyakini bahwa keberhasilan bisnisnya tidak lepas dari peran doa dan usaha yang konsisten. Ia juga menekankan pentingnya tawakal dalam menjalankan usaha.
4. Konsistensi dan Belajar Berkelanjutan: Raka menunjukkan pentingnya konsistensi dalam menjalankan bisnis. Ia juga menyadari bahwa dunia bisnis terus berkembang, sehingga perlu terus belajar dan beradaptasi.
5. Membangun Merek Lokal yang Kuat: Raka memiliki visi jangka panjang untuk menjadikan merek keripik kentangnya sebagai merek lokal yang kuat dan dikenal banyak orang.

3 Kunci Sukses Bisnis Kuliner, Belajar dari Menantea, Kopken dll.

Link Youtube : <https://youtu.be/DkPEGUUnJGE?si=L22LhrQAQkoFOGdV>

Pentingnya Lebih dari Sekadar Rasa Bisnis makanan dan minuman (F&B) tidak sekadar menghasilkan produk yang enak. Hal ini baru langkah awal. Untuk sukses, penting bagi pelaku bisnis F&B memahami bahwa tantangan operasional

lebih kompleks, seperti menjaga konsistensi rasa di seluruh cabang. Industri F&B yang selalu berkembang juga membawa persaingan ketat, menjadikannya “bloody red ocean,” di mana bisnis perlu strategi untuk bertahan.

- Chapter 1:

Industri F&B dan Persaingan Ketat, Dengan tingkat pertumbuhan tahunan gabungan (CAGR) mencapai 10% di Indonesia, industri F&B terus menarik banyak peminat. Pandemi dan perkembangan layanan antar online semakin mempercepat pertumbuhan ini. Namun, daya tarik ini meningkatkan kompetisi, sehingga pelaku bisnis harus siap menghadapi tantangan dan persaingan yang ketat.

- Chapter 2:

Konsistensi Rasa dan Tantangan Operasional Menjaga konsistensi rasa pada produk F&B di beberapa cabang adalah tantangan besar. Setiap elemen seperti bahan baku, teknik memasak, hingga mesin penyimpanan dapat memengaruhi kualitas rasa. Bisnis harus mempertahankan konsistensi meskipun menghadapi kendala logistik dan bahan baku yang mudah rusak. Selain itu, persentase kehilangan nilai bahan baku dapat mencapai 30% sebelum sampai ke konsumen.

- Supply Chain Management dan Inventory Management, Pengelolaan rantai pasok dan inventaris merupakan aspek krusial dalam F&B. Kesalahan dalam inventory management bisa terjadi karena human error, seperti kesalahan mencatat stok dan tanggal kadaluarsa. Selain itu, bisnis F&B perlu menghindari ketergantungan pada satu supplier untuk mengurangi risiko operasional. Aplikasi digital seperti GoBiz dari Gojek dapat membantu bisnis mengelola inventaris, transaksi, hingga pelaporan keuangan secara efektif.

- Chapter 3:

Pentingnya SOP dalam Skalabilitas Bisnis, Pentingnya Standard Operating Procedure (SOP) adalah untuk memastikan konsistensi, terutama saat bisnis berkembang menjadi banyak cabang. SOP yang jelas dan terstruktur memungkinkan tiap cabang mengikuti standar yang sama, sehingga kualitas produk tetap terjaga. Kesalahan manusia bisa diminimalisir dengan SOP yang ketat, yang mengatur setiap langkah operasional, mulai dari persiapan bahan hingga layanan di kasir.

Kesimpulan Bisnis F&B membutuhkan lebih dari sekadar rasa enak. Tantangan terbesar adalah menjaga konsistensi, efisiensi operasional, dan pengelolaan stok di berbagai cabang. Transformasi digital melalui aplikasi seperti GoBiz dapat memberikan solusi praktis dalam mengelola operasional. Bagi yang ingin serius di industri F&B, memahami tantangan di luar produk merupakan langkah penting agar bisnis dapat berkembang dan bertahan.

Cara Memulai Usaha Baju (Bisnis Fashion) Brand Sendiri [Produksi Minim UNTUNG BESAR]

Link Youtube : https://youtu.be/6Q9jO-utSmU?si=xBJQkW9zdhOnWT_0

Transkrip :

Gimana sih caranya atau tipsnya ketika mau buka brand fashion terutama bagi yang pemula karena pasti akan bingung Gimana step-stepnya harusnya bagaimana:

- sebagai owner brand fashion yang pertama harus kamu lakukan adalah cari tahu dulu atau tentukan dulu nisnya atau spesifikasi produk yang akan kamu jual Apakah produk kamu dijual untuk anak-anak ataupun untuk pria dewasa ataupun untuk wanita dewasa
- yang kedua kamu tentuin dulu target marketnya target market itu kamu yang jelas tadi ya ketika pertama udah ditentukan misalnya kamu mau baju wanita, baju wanita ini target marketnya kamu Tentukan mau usia berapa, setelah target market umur tentuin juga Apakah Baju itu akan dipakai untuk formal ataupun nonformal artinya ketika kita sudah menentukan formal atau nonformal berarti target marketnya wanita usia 25 sampai dengan 35 yang bekerja di kantoran ya Jadi kalau misalnya bukan yang bekerja di kantor tentu akan jarang sekali Dia memakai baju yang formal pasti yang non formal seperti itu jadi target market itu harus jelas Kamu harus Tentukan secara spesifik.
- yang ketiga enggak kalah penting itu adalah produksi kamu harus tentukan dulu di mana kamu akan produksi baju itu Apakah kamu akan bikin konveksi sendiri tentu saja itu bikin pusing ya kan atau kita mau lempar ke konveksi atau cmt yang lain, akan sangat membantu ketika kamu punya partner konveksi Apalagi konveksinya sudah terpercaya kualitasnya bagus harganya juga masih overdouble jadi itu akan sangat membantu kamu dalam produksi baju yang akan kamu jual nanti
- karena pada saat produksi ini sudah di handle dengan yang lain kita udah nggak perlu pusing lagi karena kita hanya memikirkan cara marketingnya aja mulai dari pemasarannya, bagaimana mengenalkan brand kita kepada customer, Bagaimana sistem penjualannya, itu semua yang harus kita pikirkan lebih dalam
- pada saat kita mau marketing gitu kita harus pikirkan bagaimana menciptakan foto yang bagus terus kalian video-video yang bagus juga agar bisa menarik customer akun-akun kita terus kemudian kita juga bisa endorse ke celebriti selebgram artis

ataupun yang lainnya itu untuk mengenalkan brand kita terus kemudian kita juga bisa promote untuk brand awarenessnya

- tips dari kita ini misalkan kalau mau harga produksinya itu rendah pertama adalah membuat model yang simbol-simbol aja jadi misalkan seperti membuat kemeja atau membuat top yang simpel kalau mau terlihat lebih elegan bisa juga pakai bahan yang memang looknya bagus jadi kadang kita emang pakai bahan yang bagus aja tapi modelnya simpel itu bisa terlihat elegan.
- kalau misalkan kita membuat model-model yang simpel tidak memakai kancing tidak pakai karet tidak pakai aksesoris apapun pasti biaya jahit akan lebih murah gitu kedua juga dalam pemakaian bahan mungkin kalau untuk yang bisnis owner yang awal-awal Boleh banget keluarin model-model yang memakai bahan yang sama jadi dalam satu roll itu mungkin bisa membuat 2-3 model gitu daripada beli ecer-ecer sedikit-sedikit harganya itu kalau encer pasti lebih tinggi ya kak ya kalau misalnya kita beli roll pasti teriak per meternya akan lebih murah jadi jatuhnya pasti akan lebih murah juga untuk diproduksi
- ketiga juga jangan terlalu banyak membuat size atau variasi warna kalau misalkan kita membuat variasi warna yang lebih pasti kita akan membutuhkan benang yang lebih banyak, aksesoris kancing yang lebih banyak warna-warnanya dan juga misalkan kalau misalnya kita buat ukuran pasti prosesnya akan lebih lama juga, proses lebih lama pasti dalam pemotongan maupun jahit akan memakan waktu banyak dan biaya juga. misalnya satu model dua warna karena itu aja cuman udah udah cukup banyak iya jadi satu roll itu kalian bisa beli satu roll terus kemudian dibuat beberapa model misalnya ada tiga atau empat model terus nanti per masing-masing modelnya Cukup dua lusin 2 lusin aja itu udah bisa jualan enak banget sih sebenarnya, misalnya kalau kita mau nambahin aksesoris apa gitu bisa kok
- oke itu teman-teman buat tipsnya juga buat kalian yang masih pemula banget pengen bikin usaha fashion kalian juga bisa langsung hubungin ke railin konveksi yang ada di Mangga Dua, untuk lengkapnya kalian bisa langsung hubungin aja mau seperti apa modelnya mau berapa banyak mau apa aja kainnya tinggal kok konsultasi aja gratis konsultasi Ya itu dia hasil jalan-jalan aku kali ini kita ketemu dengan railin konveksi yang akan membantu kamu untuk proses produksi usaha Vision kamu buat yang pemula buat yang udah jalan pun juga bisa diproduksi di sini mau sedikit mau banyak semuanya bisa Oke dadah semuanya ditunggu orderannya ya dadah.

3i Network Bisnisnya Anak Muda

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=se3JwlllxHQ>

Ringkasan dari materi yang disampaikan terkait bisnis network marketing yang dibahas dalam pertemuan:

- Semangat dan Motivasi dalam Bisnis: Bisnis ini menekankan pentingnya semangat dan dedikasi, terutama di kalangan anak muda. Terlepas dari latar belakang atau kondisi ekonomi, siapa pun bisa memulai bisnis network marketing dengan modal yang minim.
- Mengatasi Tantangan Modal: Banyak orang mengeluhkan tidak memiliki modal, namun sebenarnya ini hanya alasan. Bisnis ini bisa dimulai dengan modal kecil, dan banyak cara bisa dilakukan untuk mengumpulkan modal, seperti menabung atau meminta bantuan keluarga.
- Persetujuan Orang Tua: Terkadang, orang tua tidak mengizinkan anaknya untuk terlibat dalam bisnis. Solusinya adalah dengan membuktikan hasilnya secara nyata kepada mereka. Setelah melihat keuntungan dan manfaat, orang tua akan lebih mendukung.
- Kurangnya Pengalaman: Dalam bisnis network marketing, pengalaman bukanlah syarat utama. Yang penting adalah kemauan untuk belajar dan semangat untuk berusaha. Pengalaman akan datang seiring dengan proses menjalankan bisnis.
- Mengatasi Ketakutan Gagal: Ketakutan untuk gagal sering muncul, namun bisnis ini relatif minim risiko, karena modal yang digunakan adalah tabungan. Risiko gagal hampir tidak ada, asalkan ada semangat dan keinginan untuk berkembang.
- Mindset dan Tindakan: Sukses dalam bisnis network marketing dimulai dari memiliki mindset yang benar dan fokus pada tindakan (action).

Wanita Cerdas! Modal Gaji Kerja di Indomaret, Budidaya Jamur Tiram Hasilkan 10 jt/bulan

Link Youtube: https://youtu.be/JD4qa6rCiyo?si=0DQs_dSGJPbPc2Fr

Anggi mulai tertarik pada budidaya jamur tiram sejak SMA, namun terbatas karena minim pengetahuan dan pasar. Ia pernah bekerja di berbagai bidang seperti di pabrik, Indomaret, dan KSP sebagai kolektor, namun merasa tidak nyaman bekerja untuk orang lain. Pada tahun 2020, ia menemukan bahwa budidaya jamur tiram mulai berkembang di Banyuwangi dan pasar sudah tersedia, sehingga ia kembali tertarik untuk memulai usaha tersebut.

Anggi memulai dengan membeli 100 backlog (media tanam jamur tiram) namun menemui banyak kegagalan karena belum memahami komposisi dan cara pembuatan backlog yang baik. Setelah berkonsultasi dengan beberapa petani dan mencoba berbagai komposisi, tingkat keberhasilan usahanya meningkat. Ia mulai merintis usaha dengan modal kecil yang dikumpulkan dari hasil bekerja, meski awalnya kurang didukung keluarga. Ia menggunakan lahan kosong milik kakeknya dan berhasil mendapatkan bantuan modal dari program pemerintah untuk memperluas kumbung (rumah jamur). Anggi memulai produksi backlog sendiri untuk mengurangi biaya dan meningkatkan keuntungan. Selain itu, ia mengoptimalkan penggunaan alat-alat, seperti mesin tusuk dan mesin campur, untuk efisiensi produksi.

Terdapat tiga kunci utama dalam budidaya jamur tiram: konsistensi, sterilisasi, dan pemilihan bibit berkualitas. Mengatur keuangan dengan baik sangat penting, terutama dalam pemanfaatan modal dan reinvestasi untuk pengembangan usaha. Anggi mencatat keuangan secara rinci, membedakan antara kebutuhan dan keinginan, serta menekan pengeluaran pribadi untuk mengembangkan usahanya. Dia mengalokasikan keuntungan untuk membeli aset usaha dan memperluas lahan produksi. Target jangka pendeknya adalah menghasilkan 100 kg jamur per hari. Target jangka panjangnya adalah mengekspor jamur, terutama jenis jamur kuping yang memiliki masa simpan lebih lama.

Anggi berusaha mencapai “financial freedom” dengan mengembangkan usaha yang bisa diwariskan dan menginvestasikan keuntungan usaha ke instrumen keuangan seperti reksadana dan saham. Dengan memanfaatkan metode tusuk sebagai pengganti cincin dalam budidaya jamur untuk efisiensi.

Ketahanan: Menghadapi banyak kegagalan awal namun terus berusaha mencari solusi.

Strategi Keuangan: Bijak dalam penggunaan keuntungan untuk reinvestasi, minim pengeluaran pribadi.

Dukungan Pemerintah: Memanfaatkan program bantuan pemerintah untuk pengembangan usaha.

Pengembangan Pasar: Fokus pada stabilitas pasar sebelum memulai usaha untuk memastikan keberlanjutan.

Tujuan Finansial: Ingin mencapai kebebasan finansial melalui diversifikasi investasi hasil usaha.

Jarang Yang Tau!? 3 Juta/Minggu dari Shopee Tanpa Jualan, Tanpa Produk, Shopee Affiliate!

Link Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=ki-kxjkEInE?si=j7cn7DIZi0HZXYXu>

Video tersebut menjelaskan tentang peluang mendapatkan penghasilan dari program Shopee Affiliate, terutama melalui fitur Shopee Video. Ini adalah cara menghasilkan uang tanpa harus menjual produk sendiri, melainkan dengan mempromosikan produk orang lain melalui video. Dengan bergabung di Shopee Affiliate, pengguna bisa mendapatkan komisi setiap kali ada yang membeli produk melalui tautan yang mereka bagikan.

Kreator memberikan penjelasan langkah-langkah untuk mendaftar ke Shopee Affiliate, di mana pengguna hanya perlu aktif di media sosial meskipun tidak memiliki banyak pengikut. Setelah terdaftar, pengguna dapat memanfaatkan Shopee Video untuk mengunggah konten dan menautkan produk-produk yang dijual di Shopee. Selain itu, metode ini dinilai mudah dan tidak memerlukan modal besar, karena bisa memanfaatkan video orang lain dengan sedikit modifikasi.

Kesimpulan: Shopee Affiliate, khususnya melalui Shopee Video, memberikan peluang penghasilan bagi siapa saja yang mau mencoba, tanpa harus memiliki produk sendiri. Dengan kerja yang tidak terlalu berat, tetapi berpotensi menghasilkan pendapatan yang lumayan.

Pesan: Manfaatkan peluang ini selagi masih baru dan sedikit pesaing, serta jangan takut untuk mencoba. Jika dilakukan dengan konsisten, ini bisa menjadi sumber pendapatan yang signifikan.

4 Bisnis Tanpa Modal Untuk Pemula

Link Youtube : <https://youtu.be/wosPSj7fF34?si=G6-cODU1elz5gHT6>

Transkrip :

Gw bakal share 4 bisnis tanpa modal yang bisa kalian mulai sekarang dan ini tuh lagi naik di tahun ini dibanding tahun sebelumnya. Cuma kebanyakan orang kalau misalnya ngebahas side hustle atau bisnis yang bisa dimulainya gampang— itu tuh ada mentoknya. Misalnya ya mentok-mentok lu dapat 5 juta lah, 10 juta. Yang sebenarnya udah bagus, dan 4 bisnis ini tuh bisa sampai 10 juta per bulan. Tapi gw bakal share juga kenapa 4 bisnis ini itu tuh level selanjutnya yang bisa bikin kalian dapat income 100 juta atau mungkin lebih. Karena mindset-nya gitu. Kalau misalnya kita mulai sesuatu, bagusnya kita sekalian pikirin kalau— hal yang kecil ini bisa berubah jadi hal yang gede ga ke depannya? Dan ini menurut gw—karena zamannya serba digital— ini bisa dilakuin kalau kalian lagi sekolah, lagi kuliah, punya keluarga, punya pekerjaan utama. Cuma memang hal pertama yang kita harus tanggap kalau misalnya mau mulai bisnis tanpa modal— sebelumnya gw tuh udah pernah bahas setiap orang yang cari income itu tuh antara masuk ke 4 kuadran ini. Jadi mindset-nya— ini kan ada kuadran employee atau student, atau apapun itu lah— kita harus bisa masuk ke kuadran self-employed dulu. Dan kalau masuk kuadran self-employed, gw perlu kasih tahu kalian, kalau kita ngomong modal itu tuh ada 4 jenis modal yang salah satunya tuh baru modal uang. Dan video ini yang lebih fokus untuk mulai bisnis tanpa— atau modal uangnya tuh minim banget, Sebelum kita mulai bisnis pertama, kita perlu ngertiin dulu jenis-jenis modal. Type of Capital. Jadi di semua jenis bisnis ini sebenarnya butuh modal yang beda-beda. Karena hard truth-nya, kalian memulai apapun itu gak mungkin tanpa modal apapun. Jadi langsung nih gw bilang di awal. Kalau kalian mau stop videonya atau kalian mau skip, silakan. Tapi realitanya, kalau gak punya modal uang, kalian butuh modal yang lain ini. Dan mungkin kalian bisa sekalian juga refleksi di kerjaan kalian sekarang— mau itu jadi profesional, jadi karyawan, atau punya side hustle— pasti kalian fokus di salah satu modal ini. Jadi pada dasarnya, manusia itu punya 4 modal. At least yang gw suka, yang gw selalu bahas dari 4 ini— yang pertama itu Economic Capital. Atau Financial Capital, atau apapun itu yang berhubungan dengan uang. Mau itu liquid cash atau bahkan aset-aset yang kalian punya. Yang gw maksud tanpa modal di video ini itu tanpa kalian butuh taruh duit gede lagi untuk taruh bisnis ini. Tapi untuk mayoritas dari kalian kalau nonton video ini, mungkin udah punya HP atau punya laptop, punya kuota internet, setidaknya

yang kayak gitu kayak gitu menurut gw emang masih perlu sih. Karena gw capek kalau misalnya nanti ada yang komen, 'Lah bang, gw aja sekarang gak punya tempat tinggal. Gw gak bisa bayar kos. Kalau gw mulai bisnis ini gw butuh modal dong.' Ya gak gitu juga bambang. Jadi emang di sini maksud gw itu misalnya— mulai bisnis itu gak perlu tanam duit lagi. Tapi kalian bakal butuh modal-modal yang lainnya. Modal yang kedua, Human Capital. Dan ini— segala jenis modal yang kalian udah kumpulin dari pengalaman belajar atau kalian kerja— Pokoknya hubungannya sama skill dan pengalaman kalian. Kalian tuh bisa ngapain sih? Misalnya suka nonton YouTube, belajar tentang digital marketing. Atau baca-baca artikel di Google, bisa ngerti ngatur keuangan. Atau copywriting, atau apapun itu lah skill-nya. Dan ini modal kemampuan diri sendiri Atau copywriting, atau apapun itu lah skill-nya. Dan ini modal kemampuan diri sendiri atau bisa dibilang modal dengkul dan otak. Kenapa ini ngaruh? Karena nanti dari beberapa fase hidup kalian atau bisnis-bisnis yang bakal gw share, itu bakal butuh modal yang beda-beda. Jadi kalian harus evaluasi diri sendiri. Modal ketiga itu Social Capital. Ini jenis-jenis yang bilang Papi I punya jembatan di PIK, Paman I punya—di mana. Gak lah, bercanda. Tapi ini basically—mau dari pengalaman karir kalian atau bahkan di lingkungan sekolah, organisasi— siapa sih kenalan-kenalan atau orang-orang di sekitar kalian yang sebenarnya bisa bantu nge-boost bisnis kalian atau usaha apapun itu. Nah ini makanya istilah "Network is net worth" itu sebenarnya partially true. Karena dia masuk di satu modal. Kalau network kalian banyak, ya basically modal kalian juga banyak. Baru yang terakhir tuh Time Capital. Nah ini, tiap orang beda-beda. Ada yang punya kerjaan utama, Ada yang punya pertanggungjawaban sama orang tua, ada yang harus ngurus keluarga. Basically berapa banyak waktu yang kalian bisa keluarin untuk mulai usaha atau bisnis apapun. Dan gw sampai tanya AI gitu, kalau untuk jenis-jenis orang yang berbeda— kalau gak punya financial capital sama sekali, berapa sih porsi persentase model lain yang dibutuhin tergantung dari kalian ada di fase mana. Ya kalau AI sih jawabnya simpel ya. Dari student sampai kalian udah jauh lebih tua dan punya tanggungan—punya keluarga dan anak— time itu gak begitu ngaruh sebenarnya. Selama makin tua tuh kalian harus punya social capital yang makin bagus. Karena ya makin tua, energi sama kemampuan kalian itu bakal ada batasnya. Dan kenapa sekarang ini bisa dilakuin? Ya basically kita udah tinggal di era digital yang semua jauh lebih gampang diakses. Belajarnya pun jadi gampang. Langsung aja gw bocorin beberapa bisnisnya. Ini jenis-jenis usaha yang enggak butuh upfront capital atau biaya di depan yang mahal. Misalnya kalian mau buka restoran, bisnis laundry, toko kelontong— itu kan jenis-jenis ide bisnis yang harus ada upfront capital atau komitmen uang yang gede di depan. Dan ini gw rutin dari yang menurut gw paling gampang, yang evolusinya paling cepet, sampe yang menurut gw paling susah. Tapi payback-nya bisa jauh lebih gede dibanding ide bisnis yang di awal. Kita masuk

yang pertama. Affiliate marketing— yang kalau kalian growing dengan baik, bisa jadi affiliate agency. Affiliate marketing itu evolusi dari beberapa bisnis yang sebelumnya tuh rame banget. Kalau kalian tahu sebelumnya tu ada reseller, habis itu dropshipper, habis itu white label, baru sekarang affiliate. Pokoknya dari evolusi bisnis-bisnis ini, makin ke sini itu makin gak perlu modal. Bahkan bisa dibilang modalnya tuh nol. Kalau zaman-zaman dulu, misalnya kalian mulai bisnis reseller ya kalian tetap harus beli barangnya. Kalian harus punya gudangnya, harus kirim-kirim barangnya. Dropshipper baru mulai lebih gampang. Tapi kali harus cari dulu, harus nego supplier dulu, harus connecting sistem untuk order-nya. Nah affiliate ini yang sebenarnya lagi rame banget sekarang. Gw gak bercanda dan gw gak boong. Cerita-cerita yang gw denger—ibu-ibu atau emak-emak zaman sekarang tuh banyak banget ikut course. Kalau gabut di rumah mereka bikin-bikin video terus jadi affliator. Dan penghasilannya 2-3 juta per bulan. Bahkan ada yang sampai 10 juta per bulan. Bahkan mommy-mommy yang paling legend, the biggest mommy of all, Mommy Louise Scarlett, itu basically affiliate business yang udah berkembang ke macam-macam ya. Tapi awalnya kan mulai dari sana. Jadi kenapa ini lagi rame banget? Asal-usulnya sebenarnya ancaman pertama kali Tiktok. Inovasi social media ke check out process-nya yang akhirnya diikuti juga dan bahkan sekarang lagi rame banget shopee affiliate. Tenang, gw bakal kasih tahu beberapa tipsnya juga untuk mulai. Karena enakya dari affiliate ini, pertama market-nya lagi growing banget. Both Tiktok sama Shopee itu kita bakal lihat banyak banget akun-akun yang penghasilannya bisa jutaan per bulan. gak punya produk, tapi mereka bisa ngejualin produk orang lain tanpa lewatin step yang susah. Dan kuncinya sebenarnya ada di dua matriks ini, product and commission. Di dua platform yang udah gw sebutin tadi, ada semacam affiliate center-nya dimana kalau kalian udah daftar sebagai affiliate marketer, bisa lihat semua produk-produk mana yang kalian bisa tempelin untuk kalian jual ke orang lain. Yang lagi rame sekarang memang di bidang F&B, fashion, skincare. Tiga itu yang sebenarnya lumayan top category untuk dijadiin affiliate. Tapi saran gw, kalian harus pilih produk yang menurut kalian sendiri kalian bakal beli atau kalian pede kalau misalkan dijual. Karena ini bakal nyambung ke cara kalian distribusi produk itu. Untuk milik produk yang bakal laku, saran gw pakai framework RPQ. Yang pertama relevance. Kira-kira produknya relevan ga sama audiensnya? Apalagi kalau kalian yang bakal bikin konten— Kalian udah tau jenis-jenis apa yang kalian bisa marketing-in, kira-kira audiensnya siapa? Cocok gak kira-kira produk yang kalian jual untuk jenis-jenis konten yang kalian bakal bikin? Di samping itu, produknya terkenal gak? Karena dia bakal ngaruhin ke conversion rate. Baru yang kedua, P (Product-fit). Produk yang kalian jual jelas gak manfaat yang mau dijual ke pembelinya? Pain points—atau kayak penyakit apa dari customer yang pengen dis-olve dari penjualan produk ini? Misalnya untuk cowok—skincare. Mayoritas cowok tuh males. Terus

ada produk ini punya Ko Densu, skincare sama sunscreen tinggal semprot doang. Nah itu kalian harus analisa sendiri, kira-kira fit gak? Relevan gak sama konten yang kalian buat nanti? Dan terakhir, Quality. Cek lagi semua angka review-review-nya, testimoni—dan kalian harus kurasi ini sendiri. Karena emang step 1 dari mulai jadi affiliate adalah good product. Baru poin keduanya good commission. Dan ini kalian gak terlalu bisa banyak andil. Ini tergantung dari seller-nya. Jadi kalau kalian udah mau commit untuk bikin konten atau punya strategi marketing yang oke banget, tapi komisi produknya itu kecil banget, worth it gak kalian keluarin semua effort itu? Cuma emang di sini mikirnya gini— Komisi kecil belum tentu jelek, komisi gede belum tentu bagus juga. Karena yang komisi kecil biasanya seller-nya tuh tahu, 'Gw gak perlu kasih komisi gede aja orang pada mau jual, karena produk gw pasti laku.' Dan komisi yang gede biasanya produk-produk yang mungkin notobene baru launching dan lebih challenging untuk dijual. Nah kalau udah bisa pilih produk atau komisi, selanjutnya is basically making content. And making content zaman sekarang udah beda sama dulu. Makin banyak tools-tools, format-format yang kesannya jauh lebih low effort. Misalnya face-less video, gak perlu ada muka. Bahkan video yang cuma kayak gini bisa views-nya ratusan ribu. Cuma poster sama benefit produknya. GW pernah lihat dashboard juga, 1 video bahkan bisa hasilin 100 juta in commission. Yes, ada. Balik lagi, ini tuh masalah komitmen di frekuensi sama kualitas yang bakal kalian push. Dan enakya kalau misalnya kalian udah berhasil jadi affiliate marketer, kalian coba sendiri nih di waktu kalian— pakailah tools-tools AI untuk copywriting, editing— ekspansi selanjutnya kalian jadiin affiliate agency. Nah enakya pas udah jadi affiliate agency, kalian seorang diri misalnya bisa bikin 10 konten nih, bisa dapat affiliate 10 juta misalnya. Kalian bisa putar duit itu lagi untuk hire content creator lain yang ujung-ujungnya business model-nya bisa ke-expand. Bahkan bukan cuma kalian affiliate-in produk orang, tapi mungkin brand itu sendiri bakal hire kalian untuk jadi tim creator internal mereka. Dan ini menurut gw masih early. Masih banyak banget peluangnya untuk bisa make a lot of money dari affiliate. Nyambung ke bisnis kedua yaitu— yang gak akan mati dan gak akan ke mana-mana adalah Service-Based Business. Yes, ini bisnis kedua. Mungkin kebutuhan modal human capital-nya lebih gede. Kalian bukan jual produk, bukan jual usaha kalian. Ya kalian jual jasa. Apa skill kalian yang kalian punya yang bisa bikin orang mau bayar karena itu ngebantu bisnis mereka? Kalau gak bisnis, hobi dan sejenisnya gitu lah. Gw harus tetap mention ini lagi sih. Karena walaupun kesannya boring, service-based business itu bisa dibilang salah satu jenis bisnis yang gateway-nya itu paling luas. Lu mulai dari service-based business, lu bakal bisa ngembangin ini ke mana aja. Tergantung dari pendalaman skill-nya. Mau kalian nanti bikin brand, bikin agency, kalian drop servicing, mau kalian di product consultant— jadi apapun tergantung dari skill-nya apa— ekspansinya tuh masih bisa ke mana-mana. Dan gw pernah

bahas videonya di sebelum ini. Tentang cari service yang, saran gw, masuk ke kategori ultra niche. Karena di zaman digital semua orang bisa cari klien dan skill apapun. Cuma gak semua orang itu bisa targetin klien-klien yang mau bayar mahal karena mereka masuk kategori ultra niche. Kalian mungkin bisa nonton video ini nanti. Karena apa yang gw lakuin dulu di awal karir gw dengan modal hampir nol, basically gw bikin website untuk klien-klien gw yaitu kenalan dosen gw. Fast forward beberapa tahun kemudian akhirnya ngebekalin gw untuk punya skill ngebangun startup walaupun gagal berkali-kali. Ngebangun Ternak Uang dan akhirnya sekarang ngebangun Sevenpreneur juga. So, bisa ke mana-mana. Enaknya dari service-based business kayak gitu. Tapi kalau sektor-sektor yang gw rekomendasikan sebenarnya, cari turunan ultra niche-nya dari creative services atau gak sales and marketing. Antara dua itu yang menurut gw bakal hot banget dan gak bakal ke-disturb sama AI dalam waktu dekat. Cuma mau kalian di bidang kreatif— misalnya di video editing, copywriting, design— kalian harus mulai aware sama tools-tools AI. Karena ekspektasinya untuk orang yang bisa ngelakuin service itu beda sekarang. Mungkin gak di Indonesia, di luar negeri sih udah beda semua ya. Cuma kalau di Indonesia sooner or later itu bakal ngejar dan kalian harus bisa pakai tools-tools AI untuk dalam skill creative kalian. Sedangkan kalau skill sales and marketing, kalian dalam skill apapun itu untuk bisa ningkatin penjualan dari bisnis orang. Mau itu performance advertising, KOL specialist, life commerce. Karena enakya ekspansi dari service-based business— gw pernah bahas di video yang ini, step by step orang make money. Ujung-ujungnya bukan cuma masalah hard skill tapi kalian harus jago negosiasi. Yang kalau klien sebelumnya bayar kalian berdasarkan waktu atau effort yang kalian keluarin. Semakin expert kalian, klien akan lebih banyak bayar kalian berdasarkan impact yang kalian keluarin untuk bisnis itu. Misalnya kalau kalian berhasil naikin sales dari bisnis itu, misalnya 100 juta, masa gak boleh kalian minta 10 juta? Analogi bodohnya kayak gitu. Dan ini menurut gw skalanya bisa sampai miliaran. Karena itu project terakhir yang gw close sebelum gw berhenti bisnis agency. Balik lagi, pas udah jago punya hard skill-nya, kalian harus jago negosiasinya. Bisa ngejual berdasarkan impact yang kalian kasih, bukan cuma soal effort-nya. Nah bisnis yang ketiga yaitu Product on Demand. Gw udah bahas dikit di bisnis satu— kayak evolusinya dari reseller, dropshipper, white labeler sama affiliate marketer. Tapi problem utama dari affiliate marketer, mayoritas dari margin atau keuntungan yang kalian dapet dari jual produk itu tuh gak mungkin segede atau se-wow itu. Let's say 2%, 5%, 10%, mungkin 25%. Tapi kalau kalian bisa punya produk sendiri— masuk kategorinya white labeling— itu kalian bisa dapet margin sampe 70%. Dan itu target yang sebenarnya gw incer. Bedanya white labeling sama product on demand— kalau zaman dulu susah untuk nge-white label produk-produk bagus tapi kalian gak bayar di depan. Kecuali emang dia platform yang fokusnya ke dropshipping. Tapi sekarang gara-gara banyak seller

dan banyak study case yang sukses, banyak banget produk white labeling. Oh iya bagi yang belum tahu, white labeling itu ada manufacturer atau produsen yang siap jual produk mereka tapi diubah total pakai logonya kalian, pakai custom gambarnya kalian. Jadi pas nyampe ke customer kesannya itu produk kalian. Dan itu kenapa kalian bisa set harganya sesuka kalian. Nah product on demand itu kalau kalian mau mulai white labeling tanpa modal, cari jenis produk-produk yang udah diekspektasi sama customer, ada waktu preorder-nya. Dan ini enak nya dari product on demand ya, apalagi white labeling. Ekspansinya ini kalau ada winning product yang works banget dan margin-nya bagus kalian bisa spin off jadi brand kalian sendiri. Yang di sini kita ngomonginnya potensi pendapatan kalian udah unlimited. Jadi product on demand—kalian gak perlu sibuk-sibuk bayar buat inventory. Karena banyak case-case yang—sebenarnya di Tiktok atau Shopee juga udah mulai rame dan salah satu yang sukses, gw liat, jenis product on demand yaitu bisnis ini. Kalian pasti tahu sempet rame custom sticker untuk e-money atau flazz. Mungkin keliatannya remeh, tapi kalian lihat jumlah penjualannya. Dan salah satu pemainnya, Geto Cards, bahkan bukan cuma ngejual di Indonesia tapi mereka udah ekspor ke mancanegara kayak Malaysia, Singapura, Thailand, Filipina. Yang gw lihat mereka emang fokus ke niche anime. Dan sebenarnya banyak jenis-jenis white label lain yang bisa kalian eksplor. Balik lagi ke bisnis, yang pertama kalian harus bisa ngeriset produk Mau itu contohnya kayak essential oil, reed diffuser, smart mug, custom tumbler, atau buat corporate gift bahkan. Kita masuk ke bisnis terakhir, Drop Servicing. Gw udah pernah bahas ini sebelumnya dan waktu itu gw di-cancel. karena kesannya kayak gw bilang, “Kenapa lu jadi “makelar” tapi kok lu untung nya bisa lebih gede?” Gw akan perkuat lagi argumen ge di video ini. Kalian tuh harus punya mindset kayak gini ya, sebelum gw jelasin tentang drop servicing, kalau kalian punya skill yang nilainya 10 tapi komunikasi kalian itu nilainya 5, orang bakal ngelihat kalian skill-nya 10 atau 5? Jawabannya adalah mungkin mendekati 5. Nah drop servicing itu sebenarnya nge-close gap yang ada di market dalam 2 cara. Tapi gw jelasin dulu. Buat yang gak tau, drop servicing— mungkin salah satu yang lebih susah juga karena kalian butuh social capital. Kalau bisa punya banyak kenalan lebih bagus lagi. Tapi sebenarnya kalian bisa solve problem ini dengan kemampuan digital marketing atau copywriting yang bagus. Jadi di luar sana akan selalu ada kemampuan digital marketing atau copywriting yang bagus. Jadi di luar sana akan selalu ada bisnis-bisnis atau orang yang butuh jasa. Dan di satu sisi sebenarnya sangat amat banyak dan gak dikit orang yang bisa menyediakan jasa itu. Tapi realitanya gap antara 2 ini itu tuh masih kacau banget. Most of the time orang yang nyari jasa gak nemu penyedia jasa yang tepat. Apalagi karena mereka tuh mismatch soal strateginya. Contohnya gw selalu kasih saran untuk yang mulai service-based business, mulai masuk ke ultra niche services. Service yang spesialisasi dan kalau mau jualan atau mau di-

marketing pun jauh lebih bisa dapat klien dibanding kalian cari service-service yang mass. Tapi kebanyakan dari service ultra niche ini itu tuh turunan dari skill yang demand. Dan kebanyakan orang sampai sekarang fokus ke service-service yang mass. Graphic design skills. Nah di sini celahnya itu buat kalian drop servicers, kalau bisa posisiin diri atau ngejual spesifik ke segmen tertentu dan posisiin kalian sebagai ultra niche service provider, kalian bakal lebih gampang cari klien dan bisa nge-oussource itu ke penyedia jasa yang sifatnya mass. yang realita dari market-nya, mass services itu lebih murah dibanding demand-nya yaitu ultra niche services. Dan kalian bisa cari, banyak di internet. Misalnya desainer logo untuk 500 ribu atau 1 juta, tapi kalian nge-branding kalian spesialis di bidang medical & health. Walaupun baru mulai tapi pengalaman kalian banyak di sana terus kalian jual, ya harganya mungkin 3-5 juta. Tapi kalian brief special needs itu ke penyedia jasanya yang harganya 500 ribu, most likely mereka tetap bisa deliver ultra niche services bikin logo untuk perusahaan healthcare. Misalnya begitu. Makanya ini enakny tuh gak perlu modal, tapi kalian harus mulai lebih pinter nge-connect siapa yang harus di-connect. Dan percaya sama gw, gap-nya tuh masih luas banget. Bahkan kalau kalian mau mulai dari website-website freelancer atau kalian mulai posting di LinkedIn, atau bahkan cold call—kalian bisnis-bisnis di Google Business. Intinya ya pintar-pintar jadi “makelar”. Menurut gw gak salah. Karena di teori bisnis atau apapun yang sifatnya usaha, kalian tuh nge-serve yang namanya market gap. Apapun yang kesannya masih ada jarak antara supply dan demand, itu peluang kalian. Kalau mau di-summerize, itu sebenarnya 4 bisnis tanpa modal— atau usaha, atau side hustle, apapun itulah— yang kalian bisa mulai kapan aja. Cuma karena gw tau video ini agak panjang, Kalian so far paling tertarik yang mana? Kalau misalnya gw mau bedah lebih dalam lagi, salah satu dari 4 bisnis ini intinya sih tetap butuh modal. Cuma ya kalian sendiri harus bisa nilai ke diri sendiri, modal mana yang kalian mau dalamin? Apakah tipe yang suka ngelobi? Punya social capital? Yaudah jadi drop servicer. Atau human capital? Kalian lumayan ngerti bikin konten, digital marketing? Cobalah affiliate marketing. Tipe-tipe yang suka ngeriset, suka nge-design atau bikin produk-produk yang lebih keren? Cobalah product on demand. Jadi tiap orang itu memang beda-beda. Kalian sendiri lebih cocok bisnis yang mana? Atau kalian rasa ada ide bisnis atau usaha tanpa modal lain yang menarik? Coba komen di bawah. I guess I'll see you guys on the next video, bye-bye!

Catatan Penting Memulai Bisnis Dari Nol: Belajar Bisnis Kuliner

Link Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=ezeJqJ6kDcE>

Berikut adalah 12 catatan penting untuk memulai bisnis kuliner dari nol:

1. Pilih Produk dengan Pasar yang Besar

Menentukan produk yang sudah memiliki pasar luas dapat membantu bisnis Anda berkembang lebih cepat. Dengan produk yang sudah dikenal, Anda tidak perlu mengedukasi pasar secara intensif dan bisa lebih fokus dalam mengembangkan keunikan dan nilai tambah produk Anda.

2. Siapkan Mindset Sukses dan Siap Gagal

Dalam bisnis, kegagalan adalah bagian dari proses. Menanamkan mindset sukses tapi juga siap menghadapi tantangan akan membuat Anda lebih kuat dalam menjalani proses bisnis. Jangan takut gagal karena kegagalan adalah pelajaran yang dapat mengarahkan Anda pada kesuksesan yang lebih besar.

3. Daftarkan Brand Anda

Langkah ini sangat penting untuk melindungi brand Anda dari klaim pihak lain dan mencegah plagiarisme. Daftar brand Anda secara legal melalui instansi yang berwenang untuk mendapatkan perlindungan hukum. Ini juga akan membangun kredibilitas dan kepercayaan di mata konsumen.

4. Punya Mentor

Mentor adalah sosok yang dapat memberi masukan dan panduan agar Anda tidak melakukan kesalahan yang sama seperti pebisnis lainnya. Mentor yang berpengalaman bisa menunjukkan blindspot atau hal-hal yang mungkin tidak Anda sadari. Dengan demikian, Anda bisa mengurangi risiko dan memaksimalkan potensi keberhasilan.

5. Konsistensi

Bisnis kuliner membutuhkan waktu untuk berkembang, dan keberhasilan biasanya tidak datang dalam semalam. Menjadi konsisten dalam meningkatkan kualitas produk,

layanan, dan promosi akan membantu bisnis Anda tetap relevan dan dikenal konsumen. Konsistensi juga menciptakan citra positif dan loyalitas pelanggan.

6. Pelajari Ilmu Penjualan dan Marketing

Pemasaran dan penjualan adalah aspek penting dalam bisnis kuliner. Menguasai ilmu pemasaran, baik secara online maupun offline, dapat membantu produk Anda lebih cepat dikenal. Pemasaran yang baik akan meningkatkan daya tarik dan penjualan, sedangkan kemampuan menjual membantu Anda membangun hubungan baik dengan pelanggan.

7. Action

Memiliki pengetahuan saja tidak cukup tanpa langkah nyata. Segera eksekusi ide bisnis yang sudah direncanakan. Mulailah memproduksi dan menjual produk, meski dalam skala kecil. Bertindak cepat memungkinkan Anda belajar dari pengalaman nyata, dan sering kali pengalaman tersebut lebih berharga daripada teori.

8. Perkuat dengan Doa dan Sedekah

Banyak pebisnis yang percaya bahwa kekuatan doa dan berbagi rezeki melalui sedekah dapat membawa berkah dan kelancaran. Doa dan sedekah bisa memberi dampak positif secara mental dan emosional, yang mungkin memotivasi Anda untuk terus bekerja keras dan menciptakan peluang yang lebih baik.

9. Berbisnis Sesuai Kapasitas

Memulai bisnis sesuai kemampuan akan membuat Anda lebih realistis dan tidak terbebani dengan target yang berlebihan. Hindari memperluas bisnis terlalu cepat tanpa persiapan yang matang, karena hal ini bisa berdampak negatif terhadap stabilitas keuangan dan operasional bisnis Anda.

10. Percepat Penjualan Pertama

Penjualan pertama adalah langkah penting untuk memvalidasi produk Anda dan membangun kepercayaan diri. Mendapatkan penjualan pertama berarti ada permintaan terhadap produk Anda dan bisa menjadi momentum awal untuk terus meningkatkan kualitas dan promosi agar bisnis semakin berkembang.

11. Buat Produk Unik

Produk yang unik akan membedakan bisnis Anda dari kompetitor. Anda bisa menambahkan inovasi dalam rasa, kemasan, atau penyajian agar menarik perhatian

konsumen. Produk unik juga membuat konsumen lebih mudah mengingat brand Anda, sehingga peluang repeat order semakin besar.

12. Berpartner dengan Orang Lain

Mencari partner bisnis dapat membantu membagi tugas dan tanggung jawab. Partner yang memiliki keahlian dan pengalaman berbeda akan melengkapi Anda dan memperbesar peluang sukses bisnis. Berpartner juga memungkinkan Anda fokus pada kekuatan masing-masing, sehingga operasional lebih efisien dan risiko bisa lebih terukur.

Strategi Menghadapi Kompetitor dengan Kategori Bisnis Yang Sama

Link Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=8PF2M2xfxIY>

Bagaimana caranya mempertahankan usaha di tengah banyaknya pesaing karena zaman sekarang ngomongin bisnis itu pesaingnya memang banyak ya dan ini adalah tips-tips supaya teman-teman bisa tetap menjalankan usahanya dan usahanya juga bisa eksis.

1. Membangun Brand:

- Pentingnya memiliki nama dan identitas yang berbeda.
- Membangun nilai visual dan desain yang menarik untuk menarik perhatian.
- Memanfaatkan media sosial untuk membangun pengikut dan meningkatkan ketertarikan pada produk.

2. Diferensiasi atau pembeda:

- Menciptakan sesuatu yang berbeda dari produk atau layanan kompetitor.
- Memperhatikan aspek seperti tipe produk, pengalaman pelanggan, kemasan, dan layanan.

3. Menjalin Hubungan dengan Customer:

- Membangun hubungan yang lebih dari sekadar transaksi.
- Mengelola database customer untuk memahami kebutuhan dan preferensi mereka.

4. Inovasi Berkelanjutan:

- Pentingnya inovasi untuk tetap bersaing di pasar.
- Meluncurkan produk baru secara berkala dan mengikuti tren yang sedang berlangsung.
- Melakukan perbaikan di semua aspek bisnis.

5. Penggunaan Media yang Relevan:

- Memastikan konten dan media sosial menarik dan sesuai dengan target market.
- Menggunakan platform yang sering digunakan oleh target market untuk meningkatkan visibilitas brand.

Pesannya adalah sebelum memulai bisnis atau sudah memulai kita harus memperhatikan kompetitor atau pesaing karena untuk mempertahankan bisnis kita harus menganalisis kebutuhan konsumen, tren dan jangan lupa untuk terus berinovasi.

Omzet 30 Juta Perhari di Usia 29 Tahun!

Pengusaha Muda Sukses

Link_youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=KSmysRMknvA>

Deni Riana, pemilik Sari Rasa Bakery, berbagi perjalanan panjang usahanya yang bergerak di bidang kuliner, terutama pembuatan bakpia dan roti manis. Berawal dari belajar berdagang sejak 2014 di Bali sebelum menikah, ia mencoba berbagai pekerjaan, termasuk bekerja di pabrik dan berjualan kerupuk serta es kelapa. Di tahun 2015, Deni mendirikan Sari Rasa bersama istrinya dengan modal minim, bahkan harus menjual motor. Namun, dengan dukungan istri dan semangat pantang menyerah, mereka memulai produksi kecil-kecilan dan terus memperluas pasar hingga merekrut karyawan pada 2016. Pada 2017, bisnisnya berkembang ke luar kota Ciamis, dan pada 2018-2019, distribusinya telah mencapai Jawa Barat, Jawa Tengah, dan sebagian Jawa Timur.

Tantangan besar yang pernah dihadapi Deni adalah pandemi COVID-19, yang menurunkan penjualan hingga 50%, serta mengalami kerugian 60 juta rupiah akibat distributor yang tidak dapat diandalkan. Meski demikian, ia tetap bertahan berkat kesabaran dan dukungan dari keluarga serta karyawan. Kini, Sari Rasa mempekerjakan sekitar 40 orang, memproduksi ribuan bakpia dan roti setiap hari, dan terus berusaha memperluas distribusi ke seluruh Indonesia.

Pesan: Kunci kesuksesan adalah kesabaran, ketekunan, dan ikhlas dalam menghadapi segala tantangan. Selalu optimis dan bersyukur dengan setiap kemajuan, berapa pun besarnya.

Kesimpulan: Perjalanan bisnis Deni Riana mengajarkan bahwa keberhasilan memerlukan kerja keras, pengorbanan, dan komitmen yang tinggi. Dukungan keluarga dan orang terdekat menjadi dorongan penting untuk terus maju, terutama di masa sulit.

Cuma Lulusan SDUsaha Ini Sukses Beli Fortuner Dan Bikin Pabrik! Omset 100 Juta! Ide Bisnis Rumahan

Link Youtube: <https://youtu.be/NuGMCBefGrY?si=gU33wvnKsY-IKQmf>

Transkrip:

Ya dulu jadi kita datang dari kampung ke Jakarta belum ada pekerjaan kita butuh makan apa yang kita bisa itu yang saya lakukan berjualan rokok asongan, jam kalau malu saya enggak karena yang penting saya nyari halal kita tidak nyuri saya rasa ya memang pantas buat saya orang yang kurang berpendidikan. Kita tidak punya modal ya kita yang kita mampu hanya itu yang penting benar jalannya bismillah InsyaAallah. Berapa lama Pak Tuslim saya usaha dari sebenarnya belum lama saya usaha dari tahun 2017 usahanya emang di rumah begini Pak? iya emang usaha rumahan lah bahasanya usaha rumahan iya betul oke nah Ini saya lihat di depan ada mobil Fortuner nih Alhamdulillah Pak ini hasil dari usaha ini.

Pak Tuslim dulu bisa usaha ini asal mulanya gimana sih ya awal mulanya itu telah saya sudah enggak pekerja, saya ingin usaha ini karena kita modalnya minim jadi kebetulan saya lihat ada peluang jadi modal kecil-kecilan yang penting saya bisa ada usaha gitu. Pak emang dulu awalnya modalnya berapa Pak ingat enggak? zaman dulu kurang lebih saya modal itu buat beli cetakan rasanya buat beli lempengan besinya itu kita manual bikinnya gitu Pak ya itu kurang lebih 2 sampai 3 juta. Nah sebelum itu Bapak emang pendidikannya apa sih kok bisa kepikiran usaha begini Pak saya orang enggak sekolah jadi saya terakhir SD Pak udah punya fortuder sekarang alhamdulillah.

Ini pakai ban bakar gas bahan bakar gas nyalainnya awalnya ini panelnya Pak, jadi untuk panel ini 157 itu jadi ini untuk kecepatannya di sini nyalain di sini jadi kita butuh pengaturan kecepatan ini sesuai dengan suhu panasnya. Oh yang dalam Ni apa ini itu inherter inherter jadi yang di sini ngatur kecepatan sama nyalain mesinnya iyaa yang kiri kanannya apa? ya ini untuk on off on off kalau ini Saker untuk penyedot penyedot adonan. Oh penyedot cuma ini kami pindah biar lebih dekat di sebelah sana kita rubah ini start untuk start di awal kita proses dari pertama kita cetak ngadon sudah jadi kita sedot S ini langsung kita cetak oh ketebalan tipisnya. Di sistem kita settingan kita lah gitu settingannya sendiri ya kita mau bikin berapa ketebalannya kebutuhan sebelum dipakai harus nunggu panas.

Kalau panas sudah cukup baru kita start di awal biasanya ini kan suhunya yang menentukan

kulit itu kualitasnya benar-benar bagus ini kurang lebih di suhu sekitar 100 sampai 90. Mesin awal saya beli kebetulan saya harus ciptakan sendiri bikin juga sendiri bisa nanti kalau yang minat ini teman-teman pakai mesinnya lebih mudah kualitasnya. Ternyata kualitasnya di pasar bagus di pemakaiannya pun bagus kita sediakan mesin juga untuk harga langsung wa aja ya harga bisa saya nah kalau begini nih satu adonan gini bisa dapat berapa kulit sih untuk satu bal? satu karung itu bisa kurang lebih sekitar 4.500 lembar untuk hari ini kurang lebih sekitar 15 bal ya. Ini kan udah dari sini ini dicetak ya ini ukuran berapa mas? ini diameter 22 cm. 22 cm ini lumayan susah dulu buat bikin mesin gini.

Settingannya ini untuk lumpia kering untuk kepanasan adonannya bedanya cuma di situ, contoh misal kita bikin lumpia itu dengan manual I biasanya untuk satu bal itu bisa 4 sampai 5 jam tapi ketika kita pakai mesin kita bisa setting standarnya itu 1 jam. WA-nya nomornya berapa Pak kali orang mau pesan nih? boleh nanti bisa menghubungi saya di 088905925771 lokasi saya di Jalan Raya Kodau Pondok Gede. Oke jadi kalau mau pesan Mau kulit mau mesin semua ada pak ya mesin ada bisa kalau boleh bisik-bisik sebulan bisa dapat berapa sih Pak ini buat motivasi aja? mungkin ya alhamdulillah dengan ini saya sebulan itu kurang lebih di atas 100, alhamdulillah buat kehidupan betul.

Kunci Sukses Seseorang Supir Angkot Yang Berhasil Jadi Pengusaha Moci

linkyoutube:https://youtu.be/ljahCVVcuEU?si=-ys3oHmcB_z-pOJO

Transkrip:

Terima kasih Anda masih bersama saya di acara kikendi dan tamunya masih Pak Ujang Sukaria dari Sukabumi ya pengusaha kue mochi Nah sekarang cerita Bagaimana dari sopir angkot Kok bisa jadi pengusaha mochi karena kan dulunya orang tua saya itu sopir oplet kepunyaan dengan yang punya pabrik mochi dulu yang suka bikin Mochi bukan pabrik ya suka bikin Mochi orang tua saya itu jadi taunya saya dari orang tua saya yang suka main di tempat pembuatan Masjid itu orang Tionghoa gitu terus orang tua saya itu mengarahkan saya coba kamu membuat ini ini caranya gini caranya terus saya berpikir apa-apa ya Yang yang harus dimulai usaha itu ternyata yang berat juga harus ngemodalan yang pertama itu jadi sopir angkot ya kebetulan ya apa dibantu istri saya terus mertua mertua saya ngasih pinjem modal Rp100.000 untuk buka sembako saya itu pagi berangkat jam 10 berangkat lagi ke pasar beli gitu terus tapi berhasil mengumpulkan uang dari situ Alhamdulillah berhasil nah terus bagaimana akhirnya yang pertama saya beli itu yang kunci yang paling mahal kan di bidang apa bikin Mochi ini wajan besi yang besar nah terus udah ngumpulin itu udah kebeli ini baru ngumpulin tabung buat beli tabung pakai minyak tanah dulu kompornya pakai semawar jadi perlahan-lahan mulai ngumpulin gitu oke tempatnya Saya punya tempat untuk membuatnya terus kebetulan ada tanah kosong di dalam Gong sekali gitu saya bikin kayak kandang ayam gitu sekitar ukuran 4 kali 8 kali 6 Gitu ya nah di situ saya mulai tiang kebetulan mulainya kan momennya momen lebaran sesudah lebaran itu saya buka mulai buka mochi ini setelah saya bikin kan lebih banyak tamu yang ke Kasuari mencari mochi Kebanyakan yang gak kebagian di kasur Itu Kebetulan saya bikin jadi langganan di situ sudah lebaran itu kue-kuenya rata-rata sudah habis jadi ketika ada orang yang datang ke sana cari ternyata masih ada kalau sekarang ditanya apa hebatnya mochi Kasuari bahkan saya ini gimana menjelaskannya itu kan mau dikasih dulu kan yang masih original itu pandan sama pisang ambon terus sampai sekarang udah sampai sekarang udah ada 20 rasa jadi ini varian rasanya banyak ya sekarang ya ini inovasi yang lain juga bikin begitu atau ini mikir sendiri Wah aku bikin sendiri istri saya yang suka berinovasi bikin saya undang istri aja bukan karena yang berperan dalam keluarga saya itu sebenarnya istri bukan saya gitu Jadi kalau mau dilihat ini berapa banyak mochi

yang terjual setiap bulannya ini hitungannya apa kilo butir atau apa ya hitungannya kayak kilo kilo itu berapa kilo rata-rata 500 kilo per bulan jadi penghasilannya diantara 350 juta sampai 500 juta saya lebih baik jadi pengusaha mochi Sebentar ya saya suruh istirahat belajar dulu Nah kalau penghasilannya segitu ya Banyak orang kepengen tapi kenapa ada yang sukses Kenapa ada yang tidak sukses sebagai pengusaha mochi karena mungkin ya dari segi pemasaran yang susah juga menjaga kualitas yang kurang ini itu pemasaran sama kualitas sama inovasinya iya ngikutin orang gitu namanya juga ekor kalau gitu kalau yang berhasil sebagai kepala ya kita berpikir Apalagi apalagi apalagi Oke terima kasih ya baik Sebelum kita lanjutkan kita simak dulu tayangan berikut ini [Musik] Kota Sukabumi merupakan kota kecil yang terletak di Jawa Barat yang terkenal dengan destinasi wisatanya yang indah dan mampu menarik perhatian wisatawan Tak hanya itu kota ini memiliki ciri khas makanan bernama mochi Salah satu merek mochi yang melegenda di kota ini adalah mochi Kasuari bahkan Jaya kesuksesan usaha mochi ini tak lepas dari kerja keras sosok sederhana bernama Ujang Sukarya Sebelum menjadi pengusaha mochi lulusan sekolah dasar ini pernah bekerja sebagai sopir angkot selama 13 tahun profesi tersebut dilakukan Ujang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari di tahun 2006 Ujang kemudian memutuskan mendirikan usaha mochi dan memulai produksi pertama di dapur berukuran 4x8 meter dalam sehari Ujang bisa memproduksi hingga 250 kg atau 1750 ikat mochi dengan satu ikat berisi 5 kotak mochi yang dihargai Rp50.000 Ujang menaruh kepercayaan penuh kepada 32 karyawannya selama 13 tahun di sini itu seperti apa ya Ada rasa kenyamanan dalam bekerja nggak seperti di pabrik-pabrik yang lain kalau di sini ada sedikit kelonggaran lah seperti saya masih bisa mengurus keluarga atau ada keperluan apa-apa kita tinggal bisa minta izin atau apa karena mochi bakal Jaya itu dibangun atas dasar kekeluargaan bahkan Ujang rutin memberi penghargaan kepada karyawannya dengan memberangkatkan ibadah umroh ke tanah suci saya sendiri termasuk yang Alhamdulillah menempatkan kesempatan untuk diberikan untuk berangkat umroh karena memang janji perusahaan juga janji bapaknya juga waktu itu bahwa Insya Allah kalau memang ada rezekinya setiap tahun setiap ada rezeki Insya Allah semua karyawan akan diungkapkan keberhasilan Ujang selama 16 tahun mempertahankan kualitas rasa mochinya tak lepas dari jasa sang istri Sri Sulastri yang membantunya melakukan inovasi-inovasi rasa mochi dengan total ada 20 varian rasa mochi kini mochi Kasuari bakat Jaya telah memiliki 3 cabang yang tersebar di Kota Sukabumi dan menghasilkan omset hingga 300 juta per bulan meski telah menjadi pengusaha yang sukses Ujang tak lantas menjadi pribadi yang pelit ilmu pabrik mochinya selalu terbuka bagi siapa saja yang ingin belajar membuat mochi bagi Ujang Hidup bukan tentang perlombaan mengumpulkan harta sebanyak-banyaknya namun lebih dari itu hidup adalah tentang sejauh mana sudah memberi manfaat

untuk sesama jadi nggak pelit untuk berbagi ilmu ya Banyak orang kan merahasiakan untuk kepingin gitu ya kalau saya terbuka nggak takut jadi pesaing ataupun komputer karena sudah beramal itu kan tidak tidak selalu dengan uang atau dengan harta tapi dengan ilmu juga lebih bermanfaat ilmu akan sampai sampai di akhirat amin Jadi orang kalau beli paket ini pilihan rasanya bisa macam-macam ya Jadi kalau kayak begini nih Berapa harganya ya gitu Rp50.000 kalau yang satuan sama Rp50.000 Mari kita rame-rame ke Sukabumi Terima kasih Pak Ujang sama-sama ceritanya sukses selalu setelah ini saya akan mengundang dua anak muda yang menapaki Jalan terjal untuk mencapai puncak klaim to the top siapa dia Siapa Mereka ikuti terus Berapa waktu yang dibutuhkan untuk pendakian dari kata-kata atau di basecamp yang pertama sampai atas turun lagi itu berapa lama total Total kami membutuhkan satu bulan karena di dalam satu ekspedisinya ada dua puncak gunung yang harus kita daki pada umumnya kalau ekspedisi itu biasanya satu Puncak saja kalian dua dua.

Summary:

Kisah Pak Ujang Sukarya adalah sebuah inspirasi nyata tentang bagaimana kerja keras, ketekunan, dan inovasi dapat mengubah hidup seseorang. Beliau, yang awalnya hanya seorang sopir angkot, berhasil membangun kerajaan mochi yang sangat sukses di Sukabumi, Kisah Pak Ujang Sukarya adalah sebuah inspirasi yang menginspirasi kita semua untuk terus berjuang dan meraih kesuksesan. Semoga kisah ini dapat menjadi motivasi bagi banyak orang, terutama para pengusaha UMKM. Pesan moral:Kisah Pak Ujang mengajarkan kita bahwa kesuksesan itu diraih dengan kerja keras, ketekunan, dan semangat pantang menyerah. Dengan modal yang kecil dan tekad yang besar, kita semua bisa mencapai mimpi-mimpi kita.

Pengusaha Muda 21 Tahun, Sukses Hasilkan Ratusan Juta Dari Bertani Cabe

Link Youtube: Pengusaha Muda 21 Tahun, Sukses Hasilkan RATUSAN JUTA Dari Bertani Cabe

Transkrip:

Awal mula saya bertani waktu itu saya lulus sekolah SMK, saya ditawari kerja dari salah satu perusahaan perorangan di salah satu kota terbesar di Jawa Barat. Udah memasuki waktu satu bulan lebih saya mulai berpikir saya yang kerja tiap hari gitu kan atasan yang enak nya. Kemudian dari situlah saya mendengar sebuah motivasi dari salah satu narasumber, 'Jangan berharap jadi pekerja tapi berharap menjadi pemilik', dari situ saya berpikir, oh iya ya daripada memperkaya orang lain lebih baik memperkaya diri sendiri Ujang juga mengatakan kalau dirinya resign dari pekerjaannya dan memulai bertani. Waktu memasuki dua bulan saya bekerja, saya memutuskan keluar kerja terus saya pulang kampung, Sesudah di kampung saya bingung mau kerja apa, kebetulan kan saya waktu sekolah SMK mengambil jurusan pertanian, ditambah lagi orang tua bekerja sebagai petani, akhirnya saya memutuskan untuk bertani.

Ujang Solehudin adalah seorang pemuda berusia 21 tahun yang tinggal di Desa Mandalare, Kecamatan Panjalu, Kabupaten Ciamis, provinsi Jawa Barat.

Sehari-hari, Ujang Solehudin bekerja sebagai seorang petani hortikultura, khususnya sebagai petani cabe. Ujang mulai berkecimpung di dunia pertanian pada tahun 2019 dan hingga saat ini telah berusia 4 tahun dalam profesi ini. Selama perjalanan bertani, ia terus meningkatkan pengetahuannya dalam inovasi dan teknologi di bidang pertanian. Dalam pekerjaannya, Ujang menanam cabe dengan pola tanam dua kali setahun. Namun, dia juga menanam sayuran jenis lain untuk memaksimalkan penghasilan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain cabe, ia juga menanam tomat dan timun, yang memiliki jangka waktu panen lebih singkat.

Ujang Solehudin memilih bertani cabe karena komoditas ini memiliki harga yang tinggi di pasaran dan potensi nilai ekonomis yang menjanjikan. Cabe memiliki peran penting dalam masyarakat sebagai bahan pangan, penyedap rasa, dan lainnya. Menurut Ujang, petani muda seperti dirinya adalah ujung tombak regenerasi petani masa depan, dan mereka harus merubah mindsetnya untuk membuat pekerjaan pertanian menjadi lebih modern, praktis, dan inovatif.

Meskipun pandangan terhadap petani seringkali dianggap sebelah mata, sektor pertanian memiliki peran penting dalam menyediakan bahan pangan untuk masyarakat. Ujang menekankan pentingnya mengubah pandangan negatif terhadap pekerjaan petani dan mendorong generasi muda untuk terlibat dalam pertanian.

Ujang Solehudin menjalankan usahanya dengan tekun dan memiliki perhitungan yang matang. Dalam channel YouTube Naik Kelas, Ujang juga mengatakan, “Untuk pasaran sih, saya, misal harga di pasaran Rp 20 ribu, produktivitas tanaman menghasilkan 1 kilo per tanaman, jumlah tanaman kan 20.000 batang pohon tinggal kalikan harga pasar.” Misal sekarang harga 20 berarti 20.000 dikali 20 ton sama dengannya Rp 400 juta rupiah itu kotor tinggal dipotong modal cabe”. Dia membagi waktu menanam sampai panen selama 7 bulan, dan pendapatan bersihnya perbulan mencapai sekitar Rp 42 juta rupiah dari luas lahan pertanaman sekitar 1,5 hektar.

Selain itu, Ujang juga berbagi informasi tentang penggunaan teknologi dalam pertanian, seperti penggunaan mesin semprot dan pemasaran produk pertaniannya. Ia menjalankan usaha cabe dengan tekun dan pantang menyerah, mengatasi kendala dan kesulitan yang muncul di perjalanannya. Ujang Solehudin membagikan kisahnya sebagai seorang petani muda dengan pesan agar generasi muda mengubah pola pikir dan mengembangkan keterampilan baru. Dia percaya bahwa dengan kerja keras, semangat, dan perubahan pola pikir, para petani muda bisa sukses dalam dunia pertanian.

Kisah Inspiratif Riani, Kembangkan Piamoci dari Pengangguran Beromset Puluhan Juta

Link Youtube: <https://youtu.be/FTpdifU7zAA?si=XcU73loVvfk5xCXt>

Transkrip:

Kisah inspiratif datang dari Riani, seorang ibu rumah tangga dari Kota Prabumulih, Sumatera Selatan. Awalnya, Riani adalah seorang pekerja yang memutuskan untuk resign dan sempat menganggur. Namun, kini ia berhasil membangun usaha Piyamochi Cece yang sukses di kotanya. Usaha ini bertempat di Blok X12, Jalan Hiba Nomor 1, Perumnas 3, Kelurahan Gunung Ibul, Kecamatan Prabumulih Timur. Nama Piyamochi Cece sendiri adalah gabungan dari kata “pia” dan “mochi,” yang merepresentasikan inovasi pada jajanan tradisional.

Setelah resign pada 2018, Riani sempat merasa bingung harus mencari sumber penghasilan lain. Teringat bahwa orang tuanya di desa sudah memiliki usaha mochi, ia pun membawa ide tersebut ke Prabumulih dan mulai berinovasi dengan varian isi yang lebih beragam. Tidak hanya kacang hijau, Riani juga memperkenalkan isian nanas, coklat, keju, abon, dan kacang merah. Dalam menjalankan bisnis ini, Riani tetap memegang prinsip untuk tidak menggunakan bahan pengawet, meskipun hal ini sering menimbulkan kendala seperti produk yang cepat basi. Saat ini, Piyamochi Cece dikenal hingga ke luar kota sebagai oleh-oleh khas Prabumulih. Dengan omset bulanan mencapai Rp20 juta, Riani mengakui ada tantangan yang dihadapi, terutama saat harga bahan baku meningkat. Ia telah menaikkan harga dari Rp2.000 menjadi Rp2.500 per potong, menyesuaikan dengan kondisi pasar.

Riani juga mendapat banyak dukungan dari pemerintah setempat melalui berbagai pelatihan dan bantuan UMKM. Ia sering mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas-dinas pemerintah seperti Dinas Koperasi, Dinas Tenaga Kerja, dan Dinas Kesehatan. Selain mendapatkan pengetahuan baru, ia juga menerima bantuan fasilitas seperti etalase untuk mendukung operasional bisnisnya. Sebagai seorang pengusaha, Riani aktif memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp untuk mempromosikan produknya. Ia berharap ke depannya Piyamochi Cece dapat menjadi ikon oleh-oleh Kota Prabumulih, membawa cita rasa lokal ke berbagai kota lain di Indonesia.

Kisah Riani mengajarkan kita untuk pantang menyerah dalam menghadapi situasi sulit. Dengan tekad dan inovasi, ia berhasil mengubah tantangan menjadi peluang. Perjalanan bisnisnya juga menunjukkan pentingnya dukungan pemerintah dalam membantu UMKM berkembang,

serta bagaimana teknologi dan media sosial dapat menjadi sarana efektif untuk memperluas jangkauan pasar.

....

Kelewat Cerdas..!! Modal 150 Ribu Omset 2 Juta/Hari | Dulu Kelaperan Sekarang Ke Banjiran Cuan

Link Youtube: KELEWAT CERDAS..!! Modal 150 ribu Omset 2 Juta/hari | DULU KELAPERAN SEKARANG KE BANJIRAN CUAN

Transkrip:

Pernah nggak makan Mas saya nggak pernah nggak makan pernah juga saya nggak punya uang sama sekali bahkan saya minjam ama temen sama saudara juga nggak pernah ada yang ngasih nah dari situ saya gimana caranya biar saya bisa mandiri bisa punya sendiri tanpa minta sama orang lain dulu sering bekerja panas-panasan di tempat orang sekarang jadi motivasi untuk diri sendiri gimana saya caranya sekecil apapun usaha kita kalau kita yang punya itu namanya Bos ini bahan dasarnya ini jagung sebelum direbus kita beli batangan dulu satu karung ini kalau jagungnya sendiri pakai jagung

Apa nih Kak jagung manis jagung Kenapa tuh nggak di rumah kalau di rumah banyak kebuangnya udah kita udah pernah coba bawa di rumah yang udah diiris tapi banyak kebuangnya jagungnya bawa berapa nih kurang lebih nih hari ini bawa 150 butir biasa kalau kalau weekend itu bisa nyampe 270 butir 270 butir Oke berarti berapa nih hari biasa aja 3 karung Ya gimana Kalau hari itu 5 karungnya apa ya udah dicuci ya udah bersih Masya Allah bersih Disini dari jagung nanti prosesnya gimana nih kak Dari sini terus nanti ini diiris-iris dulu diiris-iris dulu di serut dimasukin ke dangdang ini baru kita dikukus di dangdang sini Oh gitu kita mau lihat nih.

Oke Bang angkat lagi Bang oh ini ya tadi jagungnya tadi di serut dikukus di sini nih dua nya berapa ini nih berapa kali berapa ini nah ini sekitar 20-20 butir satu panci 20 butir berarti sama ini sama ini 40 butir matangnya kurang lebih kurang lebih sekitar 20 menit Ini mau bikin yang Apalah ini yang mozzarella kita ukur dulu jagungnya kita kasih tepung maizena tepung apa namanya tepung maizena izena tepuk 2 sendok aja fungsinya buat apa sih itu ini untuk biar kelihatan kental Oh gitu jangan lupa dikasih mentega juga secukupnya saja dikasih susu juga kalau untuk mozzarella kejunya double itu diaduk-aduk

Nah kalau udah merata kayak gini baru di atasnya kita kasih mozarellanya dikasih keju juga dari sini kalau udah seperti ini kita kukus dulu di sini ya kurang lebih sekitar 10 menit Oke sip ini mohon maaf dengan Kakak siapa nih Kak ini jualan udah jalan Berapa lama nih Kak hampir 9 bulan 9 bentar lagi melahirkan sebelumnya apa nih Sebelumnya saya kerja di

tempat orang terus kepikiran buat usaha sendiri gimana tuh karena termotivasi yang pertama harus ada perubahan termotivasi juga biar kita tuh harus ada ya perubahan setiap bulan setiap tahun harus ada perubahan ini jajanan udah biasa dari dulu dari kampung banyak ini bukan dari YouTube gitu bukan dari kampung dari SD Suka Jajan jajanan jasuke jajan Ini nyampe sekarang usahanya ini nah usahanya ini kelihatan di sini belum ada soalnya gimana nih Kak awalnya rame banget rame banget ini sampai ngantri sehari bisa nyampe itu 300 300 butir 300 butir jagung karena kalau awal buka orang pada penasaran apalagi kalau weekend Kalau weekend bisa nyampe 350 beda beda harga ada yang 10.000 ada yang 12.000 ada juga yang 15.000 ada juga yang Rp20.000 paling jumbo ini yang Rp20.000 4 varian harga biasanya ada yang 5000 cuma hari ini lagi kosong kemarin terus kalau dari rasanya dikawini nih

Nah dari rasanya ada varian juga ada coklat coklat ada green tea ada tiramisu ada strawberryini pakai susu juga nih pakai susu juga ini bahan pokoknya susu sama keju itu yang jagung susu sama keju ini keju kalau ini blueberry blueberry ini ada Saus sama mayones best sellernya yang mozarella tuangin lagi ke cupnya nggak mungkin orang beli dikasih sama gelasnya pakai keju lagi ya tapi banyak yang request ini Kak banyak ini paling best seller nya dari bahan produksinya kalau bahan dari produksi kita seminggu bisa belajar 2 kali atau tiga kali tiga kali buat nutupin hari-hari biasa Tuh kurang lebih berapa tuh Kak dibagi 7 hari berarti ketahuan tuh wisatawan berhari-hari sampai 200 ya Kakak dari modal misalkan 200 bisa ngantongin berapa sehari bisa nyampe 2 juta sampai 3 juta

Panas-panasan di tempat orang sekarang jadi motivasi untuk diri sendiri gimana saya caranya sekecil apapun usaha kita kalau kita yang punya itu namanya Bos awalnya kerja sama orang kerja sama orang awalnya termotivasi untuk ya alhamdulillah bisa seperti ini harapannya Apa nih Kak harapannya punya banyak cabang yang lebih daripada ini ramai selalu sukses selalu nah banyak nih teman-teman yang sepantaran kawil ini yang mau memulai usaha nih motivasinya apa nih Jangan ngandelin gengsi karena apa kita kita itu butuh cuan butuh Cuan makan tidak minta sama orang yang penting gak usah malu kerja apa juga dikerjain yang penting halal.

Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet!! | Usaha Anak Muda

Link Youtube:

https://youtu.be/0RbEUsmUYmY?si=hKVbwt_EjwhT81MR

Transkrip:

Modal itu bukan penentu ya bukan penentu kita bisnisnya bakal bagus penjualannya bakal bagus gitu Tapi kalau nggak diselaraskan dengan skill skill bisnis, ownernya nih punya duit 1m cuman si bis online nggak bisa ngapa-ngapain ya nggak Punya nggak Punya ilmu buat jualan, produk nggak punya ilmu tentang gimana SDM segala macam ya sama aja kayak yang saya alami dulu saya habis kuliah, nekat langsung bisnis belum punya ilmunya nih belum tahu caranya.

Bikin keunikan produk belum tahu caranya bahasa iklan copyrightning, kayak gimana akhirnya modal disuntik ke saya tuh ya udah cuma habis di habis buka outlet doang gitu jadi nggak nggak bisa kita nggak bisa kita alokasikan untuk pos-pos yang memang strategi buat perkembangan bisnis. Halo teman-teman salam kenal saya Alim founder dari Daud sejarahnya Daud kemayu yang saya Rintis itu Sebelumnya, saya punya bisnis ya sebelumnya saya punya bisnis yang sudah yang sudah berjalan selama 5 tahun ayam geprek ya tapi terpaksa harus kita tutup semua karena performa yang kurang bagus dan karena pandemi juga pandemi yang menghantam bisnis.

Kita Akhirnya saya berpikir harus punya second plan nih harus punya backup bisnis juga yang bisa menyokong untuk kehidupan saya juga gitu ya untuk bisa memasukkan juga akhirnya saya berpikir bisnis yang lebih mudah dieksekusi operasionalnya mudah terus orang juga nggak terlalu nggak terlalu bingung dengan produk, yang artinya Produknya juga familiar scalable juga ya artinya mudah untuk diduplikasi. Akhirnya saya berpikir untuk bikin atau launching produk minuman yang orang sudah kenal dengan minuman tersebut gitu waktu itu saya pilihannya antara. Apakah saya mau launching Boba ya waktu itu sedang viral ya Boba atau minuman. Tradisional ya kayak dawet tadi ya akhirnya saya diskusi Kalimantan itu ada di Balikpapan Pontianak Sulawesi ada di Makassar tapi paling banyak di Jawa Pulau Jawa ya Jawa Tengah Jawa Timur dan Jabodetabek.

Mungkin harus dilakukan juga oleh para pelaku UMKM ya maupun UKM Ya kita harus mulai

eksekusi di Zil marketing, nih harus mulai menerapkan strategi bisnis marketing karena itu yang membuat produk kita tuh bisa tersebar gitu ya iklan, kita itu bisa nyampe ke semua daerah atau semua kota yang pengen kita scalab disitu gitu Jadi saya cukup strateginya dengan tim konten tim copyrighting dan tim Ads. Tadi ya jadi dari dulu sampai sekarang di ayam geprek pun saya gitu gimana saya bisa buka 25 cabang di luar kota ya saya iklan gitu ya saya iklan saya kolaborasi dengan orang yang jago Facebook Ads dan Google Ads gitu ya dan pasti.

Kenapa saya bilang jial marketing itu sangat-sangat berpengaruh dan sangat works karena produk kita itu bakal nyampe ke orang lain yang Emang relate atau match ya dan suka sama produk kita gitu kalau kita nggak manggil marketing kan kita ya paling ya cuma nunggu aja ya nunggu orang datang gitu kan nunggu Orang datang terus ya potensinya lebih scale apa cakupannya lebih sempit ya tapi kalau makin marketing kan kita kayak menyebarkan menyebarkan virus ya menyebarkan virus tentang keunggulan dan keunikan produk kita ke orang ke target market yang. lebih luas lagi gitu jadi potensinya Justru lebih besar kan jadi kayak ke kota-kota lain

Kita iklan gitu Kenapa mereka harus bermitra sama Citra sama kita Kenapa orang lain harus nyobain produk kita gitu kan yang mereka enggak tahu enggak dapat enggak dapat enggak ngelihat apa bisnis kita kalau enggak dari Enggak dari sosial media enggak enggak dari eee iklan gitu kan enggak mungkin orang Makassar tiba-tiba sini atau bukan karena iklan kita yang nyampe ke sana Bener nggak, jadi eh itu sih Yang aku Kenapa bisa skill upnya cepat dan jumlahnya banyak karena bener-bener makin strategi copywriting konten marketing dan Digital marketing tadi Ads ya itu syaratnya harus diterapkan juga sama teman-teman UKM.

Gitu kalau pengen bisnisnya scale up-nya di luar dari daerahnya dan bisnisnya bisa cepat dan banyak, dia pakai strategi Digital marketing dibanding cuma diem aja enggak apa-apa ini gitu, untuk untuk kita bisa cepet jadi top of Mind ya brand ya brand yang cepat dikenal sama orang itu kan ada beberapa strategi kita harus pertama Ya. Harus menjualnya bagus ya jualannya bagus diliput media diliput artis dan lain-lain, gitu ya terus yang saya menarik bagi saya menarik itu kita bertumbuh dengan cepat gitu jadi makin kita cepat bertumbuh makin banyak titik kita di Indonesia gitu ya makin banyak brand kita dilihat orang dilihat orang lebih banyak, itu untuk kita bisa jadi top of Mind ya bisa jadi market leader di kategori produk kita strateginya.

Ya emang emang lebih ke situ sih Jadi gimana gimana biar brand saya bisa buka banyak titik dan cepat di banyak orang lebih banyak lagi ya dengan dengan kita apa eee, perbanyak buka cabang gitu ya nah gimana caranya kita biar buka cabang banyak dan cepat bagi saya

paling paling paling paling masuk akal caranya dengan kemitraan bisa juga sih kalau kita dengan punya kita sendiri, cuman kan pertama kita harus punya investor ya punya investor dan jumlah dananya juga gede gitu kan yang kedua bisa juga buka cabang banyak, cuman mungkin gak bisa cepat karena kita organik ya harus ngumpul modal modal gitu kan gulung lagi gulung lagi modal ngumpul lagi kita buka lagi gitu dan itu saya rasa lama ininya apa namanya prosesnya lama gitu sebenarnya itu bagus juga jadi ada beberapa prinsip orang sih beda bebas mau yang mana gitu mau yang lama.

Groot tapi sustain dan bisa bisa lebih maksimal untuk marginnya atau pengen yang cepet ngakuisisi customer Cepet terus bisa jadi market leader cepet tapi ada kekurangannya mungkin marginnya nggak bisa maksimal nih cuma dari penjualan bahan baku dan brand royalti misalkan mau yang mana sih bebas sih Jadi ada ada masing-masing prinsip bisnis owner beda-beda Kalau saya lebih Yang ngejalanin bisnis juga gitu Jadi kita coba perluas circle temenan sama banyak orang yang Emang kalau aku bisnis gitu..

Summary:

Pengusaha muda Alim sukses menjual dawet dengan omzet miliaran, menekankan pentingnya skill dan strategi bisnis dibandingkan modal.

Highlights

- Modal bukan penentu kesuksesan bisnis.
- Memilih produk yang familiar dan scalable.
- Pentingnya menjaga kualitas dan SDM dalam bisnis.
- Fokus pada repeat order daripada akuisisi pelanggan baru.
- Strategi digital marketing untuk memperluas jangkauan.
- Pentingnya jaringan dan mentor dalam bisnis.
- Omzet fluktuatif, bisa mencapai miliaran saat peak season.

Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet

Link Youtube: https://youtu.be/0RbEUsmUYmY?si=Wt_a4tQLw2Fws2C_

Transkrip:

Halo teman-teman! Saya Alim, pendiri Daud. Sebelumnya, saya memiliki bisnis ayam geprek selama 5 tahun. Sayangnya, bisnis tersebut harus tutup karena performa yang kurang baik dan terdampak pandemi. Dari pengalaman tersebut, saya belajar bahwa memiliki rencana cadangan sangat penting. Akhirnya, saya memutuskan untuk memulai bisnis minuman yang lebih mudah dikelola dan memiliki pasar yang luas.

Setelah melakukan riset dan diskusi dengan tim, saya memilih untuk menjual minuman tradisional seperti dawet. Alasannya, minuman ini sudah familiar di masyarakat dan memiliki potensi untuk bertahan dalam jangka panjang. Tantangan terbesar dalam bisnis ini adalah menjaga kualitas produk dan mengelola tim dengan baik. Kualitas produk yang konsisten sangat penting untuk mendapatkan pelanggan setia dan meningkatkan reputasi merek.

- **Mengapa memilih minuman tradisional?** Minuman seperti dawet sudah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat Indonesia. Orang-orang sudah terbiasa mengonsumsi minuman ini dan cenderung akan membelinya kembali. Selain itu, minuman tradisional juga lebih mudah diterima oleh berbagai kalangan.
- **Strategi pemasaran** juga menjadi kunci kesuksesan bisnis ini. Saya memanfaatkan media sosial dan iklan digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Dengan strategi pemasaran yang tepat, produk kita dapat dikenal oleh masyarakat luas dan menarik minat calon mitra bisnis.
- **Untuk menjadi top of mind** di benak konsumen, perlu ada beberapa strategi. Salah satunya adalah dengan memperluas jaringan distribusi. Saya memilih untuk mengembangkan bisnis melalui sistem kemitraan. Dengan cara ini, produk Daud dapat dengan cepat menjangkau berbagai kota di Indonesia.
- **Mulai bisnis dengan modal minim** juga bisa dilakukan. Sebelum meluncurkan produk secara besar-besaran, saya melakukan uji coba dengan modal yang terbatas. Hal ini bertujuan untuk memvalidasi produk dan mengetahui minat pasar.
- **Omset bisnis** saya cukup fluktuatif, tergantung pada musim dan event tertentu. Namun,

secara umum, bisnis ini memberikan hasil yang cukup memuaskan.

Pesan untuk anak muda yang ingin memulai bisnis:

Jangan ragu untuk mencari mentor atau bergabung dengan komunitas bisnis. Dengan begitu, Anda bisa mendapatkan ilmu dan pengalaman dari orang-orang yang sudah sukses.

Kesimpulan:

Kesuksesan dalam berbisnis tidak hanya ditentukan oleh modal, tetapi juga oleh keterampilan, strategi, dan konsistensi. Dengan perencanaan yang matang dan kerja keras, siapa pun bisa meraih kesuksesan dalam berbisnis.

Kisah Petani Milenial Bandung Sukses Ekspor Kopi Arabika Ke Timur Tengah Hingga Eropa

Link Youtube: <https://youtu.be/eMFC59UpLfk?si=Lk3OPBfJrIAtml-b>

Transkrip:

Perkenalkan nama saya Satria amandi Saya dari kelompok tani kopi wanoja kita berada di desa laksana Kecamatan Ibum kabupaten Bandung komoditas kami di sini seperti yang bisa dilihat sama teman-teman adalah tanaman kopi kopi arabika jadi penanamannya itu ada di wilayah Kamojang untuk Total luas wilayah itu kami total dengan anggota kelompok ada sekitar 100 hektar dan kemudian yang saya kelola secara langsung itu ada sekitar 20 hektar ya kebetulan tempat ini gitu yang dikelola untuk kopi yang ada di Kamojang itu mulai dari tahun 2006 itu penanamannya itu ada Kartika kemudian di tahun 2012-an itu mulai sigarutan sama Lini S kemudian balik lagi jauh ke sebelum kopi mulai ditanam lagi itu ada ada tipikal.

Jadi kalau boleh dibilang kita ada tipikal Kartika Lini S kemudian si Garut dan beberapa tanaman baru sekarang kita ada andungsari seperti yang di sebelah ini ini andongsari Jadi varietasnya cukup banyak juga kalau sekarang itu awal mula terjun di dunia pertanian itu 2014 sebetulnya 2012 Ibu saya kebetulan pensiun kemudian beli lahan kebun kemudian kita sebagai anak kan ya mau nggak mau gitu Ikut perhatikan perhatikan ibu di kebun itu seperti apa ada Tanaman apa aja kemudian ya mau nggak mau kita terlibat ya kita juga pelajari akhirnya pelajarin ini kopi itu seperti apa kopinya tanamannya itu sifatnya seperti Apa hasilnya Gimana Dan pada akhirnya di kita memutuskan Oh kopi ini setelah kita hitung-hitung itu luar biasa gitu luar biasa itu punya potensi yang bagus secara penjualan secara harga dan potensi di lahan di wilayah kami pun tumbuh dengan baik gitu makanya Oh potensinya luar biasa makanya mulai dari sana saya mulai memutuskan untuk ya kayaknya udah fokus di pertanian total petani kopi gitu ya itu udah hal yang tepat gitu soalnya sebelumnya sebelum bertani kopi saya juga sempet dikonstruksi cepet di kayu dan ternyata minus gitu dan akhirnya saya kembali ke tempat saya ya di Kamojang ini dan akhirnya ikut mengelola dengan ibu kayak gitu dan kemudian akhirnya ya diputuskan 2018 kita fokus di Hulu dan akhirnya dari 2018 sampai ke sekarang ini kita ada dan jauh dulu itu kita cuman satu setengah hektar sekarang udah 20 hektar berarti kan ya potensinya bagus gitu kita berkembang bisa kelihatan lah dari sana sebetulnya sih itu dan kemudian ya penghasilannya Oke dan dan berikutnya adalah ya saya pun akhirnya bisa memberdayakan teman-teman lain yang ada di wilayah hutan kita sini untuk

wanoja sendiri itu kita penjualannya green bean Kalau boleh singkat cerita dulu 2014 itu kita berawal dari jual Cherry kemudian setelah dual Cherry kita jual gabah di 2000 masih di tahun yang sama untuk 14 juga nah di 2015 kita mulai mulai untuk berani untuk mencoba di green bean dan stokis dari 2015 sampai ke sekarang ini ya kita jual beliin dan produk jadinya itu tapi produk Green bean-nya bukan green bean yang grade gitu tapi yang udah spesial di kemudian kita jualnya itu ada beberapa Jadi kami jual ada pertama itu ada jual secara langsung ke roster-roseri Kemudian kami juga ada jual ke agen atau agregator eksportir seperti itu kami pun masukin gitu barang ke sana dan kemudian yang terakhir adalah e-commerce jadi karena covid 2 tahun terakhir akhirnya memaksa kami buat jualan secara online dan ternyata Alhamdulillah ya membantu kami untuk berjualan kayak gitu jadi untuk ekspor sendiri sebetulnya kami itu mulai di tahun 2020 untuk promosinya kemudian kita baru bisa sukses ekspor itu di 2021-an untuk vokal yang kayak ekspor sendiri dari tahun 2021 sampai sekarang itu ada mungkin sekitar 5 tahunan quantity-nya masih sedikit tapi kami yakin sih dengan anemo konsumen kami yang sudah pernah beli gitu ya mereka cukup senang dengan produk kami gitu Jadi kami yakin sih di beberapa tahun ke depan permintaannya akan naik seperti itu dan negaranya sendiri pun yang kita ekspor itu kita udah bisa Alhamdulillah bisa masuk ke Jepang kemudian ada juga ke qwa kemudian ada juga ke Eropa itu ada ke Jerman Ya alhamdulillah Kami punya pasar yang istilahnya orang-orang susah tembus ternyata eh kita bisa tembus gitu itu jadi modal yang Baiklah buat Kami sekarang jadi kalau ke sana sudah tembus berarti ke tempat lain cenderung bakal bisa lah gitu untuk permintaannya terutama kalau dari kita gitu banyak yang kebanyakan itu adalah kopi arabika gitu ya kopi arabika dan yang kalau untuk warna hijau itu yang spesialti tapi di selain specialty pun tentu ada yang Grand komoditinya permintaannya sama besarnya mungkin dengan yang grade spesial di itu marginnya besar ya cukup besar permintaannya lebih sedikit dibanding dengan yang komoditi sedangkan komoditi permintaan tinggi tapi margin sedikit gitu a dua-duanya berimbang dua-duanya tinggi permintaannya Jadi sebetulnya sih kalau kita lihat 2 tahun terakhir ini asal ada barang itu ya bisa gitu berjualan soalnya mungkin 2 tahun terakhir ini juga banyak negara gagal panen gitu ya ini jadi kesempatan lah buat kita buat menembus pasar yang tadinya enggak bisa kita tembus sekarang bisa kita tembus gitu ya moga-moga di tahun depan setelah panen normal lagi ya kita tetap bisa berjalan seperti itu kita dimulai dari pembibitan jadi warnanya itu membibitkan bibitnya sendiri biar kualitas bibitnya terjamin kemudian setelah bibitnya cukup usianya kita bagikan atau kita pakai sendiri gitu kemudian ditanam di lahan Nah setelah ditanam Butuh Waktu 2-3 tahun untuk berbuah untuk wilayah kami itu bisa sampai 3 tahun untuk dia bisa berbuah dan bagus gitu kemudian ketika panen raya panen raya itu kami kumpulkan secara kolektif kami kumpulkan secara kolektif dan dikirimkan ke pengolahan

di wanoja di bawah seperti yang tadi temen-temen Mungkin liat pengolahannya seperti yang di bawah ya seperti itu ya dikumpulkan dan dikirim ke bawah kemudian setelah dikirim ke bawah baru kita proses lagi kita proses ada yang menjadi produknya yaitu full wash ada yang jadi semi wash ada juga rohani ataupun natural Kebanyakan untuk wanoja itu produknya di natural makanya butuh proses cukup panjang dan penjemuran yang lebih lebih banyak juga setelah dijemur selesai baru masuk ke proses sortasi atau pemecahan dulu di Halim kemudian dipecah setelah dipecah disortir setelah sortasi selesai kita packing dan akhirnya penggudangan resting jadi dari awal dari ketika petik sampai dia sampai ke racing itu butuh waktu 1 sampai 2 bulan tapi kalau misalkan itu dari bibit itu butuh waktu 3 tahun Jadi cukup panjang jadi kalau wajar kalau kopi itu harganya cukup tinggi gitu komoditasnya karena ya memang effortnya cukup tinggi juga jadi kalau kita secara potensi kalau kita lihat secara global data 2 tahun terakhir itu kebutuhan kopi itu kurang ya jadi kopi itu kurang tapi kebutuhannya tinggi gitu jadi kopinya rebutan jadi secara potensi kopi ini juga sangat besar gitu masih kekurangan dan kalau kita lihat eee dalam negeri kita enggak usah jauh-jauh buat keluar dan negeri itu pertumbuhan peminum kopi itu perkapitanya naik terus dari tahun ke tahun kalau kalau temen-temen perhatikan gitu ya Bahkan temen-temen sendiri atau temennya atau keluarganya bisa dilihat udah mulai minum kopi gitu Nah itu pertumbuhannya tinggi jadi sehingga Ya udah mengekspor juga permintaannya banyak dalam negeri pun permintaannya itu pertumbuhannya tinggi jadi secara potensi ini masih besar gitu pertumbuhan potensi kopi ini dan kalau kita lihat sampai 5 sampai 10 tahun kedepan meminum kopi masih terus bertambah jadi untuk menanam sendiri ya saat ini tuh potensial masih terbuka dan ini menjadi potensi buat kita semua gitu terutama buat produk-produk spesialti ya jadi produk spesialti selain harganya cukup tinggi berikutnya adalah ya kepastian dari pasar lebih jelas dan jatuhnya ketika kita berbicara copy specialty kita punya nilai tukar yang lebih sehingga kita bisa berbeda dengan orang lain Jadi pasar yang kita pun jadi bukan barang-barang yang harus ikutan gara-gara harga seperti itu kemudian kalau misalkan petani itu miskin atau gimana tergantung dari Gimana Bagaimana cara mengelola kebunnya sendiri jadi kalau dikelolanya masih secara tradisional teknologinya tidak dipakai tidak fleksibel dengan keadaan cuaca Ya tentu saja bakal merugi terus gitu ya petani yang miskin itu yang yang merugi gitu yang tidak bisa fleksibel tidak bisa mengikuti kemajuan zaman tapi kalau yang bisa mengikuti kemajuan zaman memanfaatkan teknologi banyak juga anggota kami ini gitu yang dia orang tuanya bertani anaknya pun ikut bertani Terus kenapa sih anaknya bertani gara-gara lihat orang tuanya sukses Tani makanya dia bertani juga Jadi sebetulnya gimana orangnya kalau orangnya bisa mau berkembang mau terus memperluas lahannya Ya tentu aja ya petani juga banyak yang punya mobilnya dalam tanda kutip keren-keren gitu kan perang pemerintah itu sangat besar juga

pada kita kita pun nggak akan secepat ini tanpa ada bimbingan dari pemerintah jadi pemerintah pun kayak seperti dengan wanoja dan warnanya itu banyak bimbingan baik bimbingan itu baik berupa bimbingan SDM ataupun berupa fasilitas jadi seperti fasilitas pengolahan peralatan kita dibantu oleh pemerintah juga Jadi buat temen-temen pun jangan takut gitu ketika temen-temen memulai ya teman-teman pun jangan anti pemerintah gitu dan anti pemerintah Yanti dinas bahkan kita harus mendekati diri mendekati diri buat bertanya ini ketika kita nanam kopi Oh nanam kopi itu seperti apa nanti akan dibantu sama pemerintah Jadi kalau untuk bantuan sendiri Kamu ada pertama itu ada mesin paper untuk di tahun awal kami dapat kemudian di tahun berikutnya kami dapat mesin Holler kemudian di tahun Selanjutnya kami juga ada kayak mesin pencacah atau dan yang paling terakhir itu ada berupa UPH Nah itu semua yang ngasih itu ada dari Dinas Pertanian Kabupaten dinas pertanian dari provinsi kemudian ada juga dari Ditjen Bun Kemudian dari Kementerian Pertanian semuanya itu kami dapatkan kemudian Kenapa sih gitu kami bisa dapat seperti itu ya mungkin karena kami berjenjang dan berkembang makanya untuk bantuan dari peralatan atau apa itu selalu selalu menjadi prioritas kemudian yang terakhir adalah program kami pun ikut-ikutsertakan dalam korporasi petani oleh Ditjen dimana korporasi petani ini bertujuan untuk menstabilkan menstabilkan harga kopi dan untuk penyerapan kopi menjadi Dimana si kopi ini bisa diserap lebih dekat kemudian dijual lebih dijual untuk export seperti itu ya Jadi buat temen-temen di luar sana terutama yang putra daerah ya putra daerah yang di mana dia tinggal di gunung atau yang punya lahan cukup luas orang tuanya jangan takut buat bertani kenapa jangan takut karena bertahan itu hasilnya boleh dibilang luar biasa luar biasa Jadi teman-teman bisa lihat petani yang di Amerika atau yang di Brazil yang mereka bisa memanfaatkan teknologi tinggi hasilnya bagus-bagus uangnya ya boleh dibilang miliaran lah gitu ya miliarder ya temen-temen pun gitu di sini bisa seperti itu mungkin kalau saya boleh cerita tentang saya saya pun memulai baru 7 Tahun Baru 7 tahun saya mulai 7 tahun itu Dulu ketika awal kita satu setengah hektar sekarang udah 20 hektar dan 20 hektar ini biaya operasionalnya prosesor itu sekitar 30 juta jadi teman-teman bisa bayangin tuh yang tadinya cuma satu hektar jadi 20 ya kalau nggak menghasilkan ngapain saya bertani gitu jadi jangan takut untuk bertani

Usaha Praktis Jangka Panjang Minim Pesaing Sukses 1,5 Juta Per Hari Dari 2 Lapak Usaha Anak Muda

LinkYoutube: https://youtu.be/Dp2_1z_l2JI?si=oqInPwja2F5N6UdV

Transkrip:

Hidup saya mengalami tantangan besar. Kemarin-kemarin, saya sempat terjerumus ke permainan slot atau judi online. Sampai-sampai saya harus pinjam uang karena memang saya belum punya usaha. Teman saya bilang, “Udah, main slot aja. Depo gocap (50 ribu), kadang jadi gopek (500 ribu).” Dari situ, saya mencoba-coba dan berpikir untuk bikin tepung crispy untuk makanan gorengan. Saya mulai eksperimen dari seperempat kilo tepung, membuat adonan yang bikin tahu lebih lezat. Bahan dasarnya ada ketumbar, bawang putih, dan bumbu kaldu, lalu ditambah Sasa.

Saya juga beli satu bal otak-otak dari Kembar Jaya, seharga 75 ribu, yang isinya 25 bungkus. Satu bungkusnya siap langsung digoreng. Kalau goreng otak-otak ini tekniknya harus sabar, pakai api kecil dulu supaya bisa mekar, baru kemudian apinya bisa dibesarkan. Kalau api terlalu besar di awal, otak-otaknya bisa meledak. Jadi perlu ditunggu sampai otak-otaknya mekar baru digoreng dengan api besar.

Alhamdulillah, usaha saya sekarang lancar, walaupun awalnya saya harus kerja keras tanpa kenal lelah. Pulang malam dan bangun pagi sudah jadi rutinitas saya untuk menafkahi anak istri. Keluarga adalah sumber semangat saya, dan saya bahagia bisa memenuhi kebutuhan mereka. Usaha ini sudah berjalan hampir 3 tahun dan sekarang berkembang, sampai bisa buka cabang di beberapa lokasi. Saya juga jadi satu-satunya penjual cimol crispy di Bogor, dan Alhamdulillah banyak pelanggan yang suka.

Namun, sebelum sukses ini, hidup saya pernah jatuh dalam masalah keuangan karena judi online. Awalnya saya iseng, depo gocap jadi 200 ribu, lalu jadi 400 ribu. Tapi, selanjutnya saya malah sering kalah. Uang di dompet tinggal sedikit, dan waktu itu saya jual burung milik teman yang sudah percaya sama saya. Harga burung anis itu 2,5 juta. Setelah laku, uangnya sempat saya pakai lagi untuk main slot dan akhirnya habis. Teman saya nanya soal uang hasil jual burung, dan saya cuma bisa bilang, “Maaf, uangnya aku pakai.” Saya janji tidak akan lari, dan berjanji mencicil setiap minggu. Alhamdulillah, saya bisa lunasi utang itu.

Sekarang, saya mulai buka paket usaha untuk mereka yang ingin berbisnis kuliner, dengan

investasi 12 juta sudah lengkap semua. Paket usaha ini sudah saya kirim sampai Jawa Timur dan Garut. Ada juga yang ikut bimbingan dan praktik, meski tidak beli paket usaha. Resep yang saya gunakan sederhana dan cocok untuk pemula. Yang penting, aktivitas kita harus positif, jangan malas-malasan, karena kalau malas, jangankan untuk beli barang mahal, kebutuhan sehari-hari saja akan sulit dipenuhi.

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, perkenalkan, nama saya Ajang, asal Garut. Lokasi usaha saya di belakang Rumah Sakit PMI, depan SMP Negeri 3 Bogor. Buka dari jam 9 pagi sampai jam 5 sore.

Kesimpulan: Ajang dari Garut, yang pernah terjerumus dalam judi online hingga berutang, berhasil bangkit dengan membangun usaha kuliner gorengan. Setelah berusaha keras dan bereksperimen menciptakan tepung crispy, ia membuka beberapa cabang di Bogor dan menjadi satu-satunya penjual cimol crispy di sana. Kini, ia membantu orang lain berbisnis dengan menawarkan paket usaha kuliner. Kisah Ajang mengajarkan tekad, kerja keras, dan semangat untuk bangkit dari kegagalan demi kesejahteraan keluarga.

Di Mulai Modal Cuma 30 Ribu || Usaha Sukses Raup 10 Juta Perhari Laris Ratusan Porsi Ludes Terjual

Link Youtube: <https://youtu.be/-3rR29NoQhM?si=sYqvQGUywhq0u6tp>

Transkrip:

karena aku tuh dulu sebelum kedai bisa sebesar ini aku tuh apa ya ngeprint ngeprint si daftar menu terus aku masih masukin kayak ke angkot ke pabrik aku masuk a minta izin lya terus ke hotel aku tuh ke hotel bukan untuk check in tapi untuk ngasih brosur bayangin orang mah untuk check-in Aku mah sendiri jelasin brosur Tapi besoknya Alhamdulillah pegawai-pegawai yang di hotel itu pada pesan nih bisa kalian lihat ini Alhamdulillah ya hari ini orderannya sampai segini enggak banyak iya kertas iya alhamdulillah omsetnya eh Assalamualaikum Selamat sore aku rame Apriani pemilik daerah yang baik umurku 26 tahun nanti aku bakalan kenalin nih ke kalian ruangan-ruangan selanjutnya selain yang di sini ada juga di ruangan yang di dalam ya yuk ikutin aku ini bisa kalian lihat ini Kebetulan lagi penuh banget ya di daerah by ini kondisi di kedai Rimba setiap hari dan di sini ada ruangan satu bisa kalian lihat dan kita langsung ke ruangan utama ya [Musik] lya menuju ke dapur dan pesan dulu di sini pesan dulu di sini ini ruangan utama Jadi kalau kalian mau pesan kalian bisa langsung nih ke kasir ke sini kalian bisa langsung tulis aja pesannya apa aja nih Nah di sini ada sertifikat-sertifikat karena aku selalu ikutan seminar-seminar entrepreneur karena aku suka banget ya karena seminar enterpreneur kayak gitu terus ini ada surat izin usaha Yuk kita skill ke dapur bisa kalian lihat ini anak-anak aku yang cantik lagi bikin pesanan ini pesannya lya ini pesannya pesanan lya ada berapa kertas ini banyak lya di sini lagi masak juga ini tuh menurut aku ini tuh porsi yang sedikit karena masih ada di belakang yang lebih banyak gitu satu baskom besar kalau misalkan level 1 segini level 2 ditambah lagi satu centong jadi satu level satu centong gitu lya kita ini yang paling best seller Nih menu bakso Aci ini sedikit lagi stoknya kita buat sendiri ngadonin sendiri dan kita ini di sini ada bakso jumbo isi daging di sini ada bakso Aci komplit yang ukuran sedang ada juga bakso Aci komplit yang ukuran besar nanti kalau misalkan udah disajikan itu ada keringannya juga dan ada Frozen food-nya juga jadi enggak hanya si bakso acinya aja gitu lihat ini kuahnya kita pakai 100% rempah ya tidak ada campuran Aida Aida seperti itu Jadi bisa kalian lihat ini kuahnya super kental banget tuh Ya ini Kebetulan aku lagi masak yang baso aci topping eh cikua sosis sama flower Twister nah ini pertama [Musik] pakai kuah ini tapi di sini kita ada varian kuah macam-macam ada kuaci kur ada kuah pedas kuah pedas itu yang legend dari 2017 di sini dan ada juga kuah mercon

gitu nah ini siap saji ya tinggal dikuahin karena ini udah matang juga jadi tinggal langsung disajikan aja ini damping ayam isinya ayam yang sudah digiling dalamnya dan baso aci kita bakso acinya juga bikin sendiri jadi dijamin enak banget dan isiannya udah pasti banyak isi gajinya ini yang super pedas levelnya [Tepuk tangan] boleh yang apa nih aduh nggak bisa lya dong bener banget sampai udah mau 7 tahun kalau sekarang itu aku jualan jadi rame sama sepinya juga udah kerasa banget udah bisa dilaluin sendiri ya sama tim maksudnya sama kebetulan ini pesanannya sama semua kalau ini yang harga Rp22.000 sama Rp22.000 semua soalnya Satu menu jadi aku tuh dulu masih kuliah masih kerja juga dan sambil jualan nah sebelum aku buka kedai kayak gini aku waktu SMA itu belum kepikiran untuk usaha seperti ini jadi aku tuh dulu mondok juga ya Pesantren sma-nya Nah kalau misalkan pulang sekolah itu aku nggak langsung ke si asrama tapi aku pergi dulu keluar gitu Untuk apa untuk cari kerja nah kebetulan pulang sekolah itu agak sore ya agak sore Nah sorenya itu aku tuh cari apa ya penghasilan tambahan gitu ya uang jajan tambahan karena aku tuh pengen selalu pengen punya uang lebih dan Aku tuh nggak bisa kalau misalkan punya uang yang pas-pasan jadi gimana caranya aku muter otak Gimana caranya aku bisa punya uang lebih pengen beli apa-apa sendiri nah aku langsung pergi ke Cisaat kebetulan di situ ada si bapak-bapak yang baik banget ya aku tuh menawarkan diri aja gitu Bapak di sini ada nggak sih pekerjaan Aku pengen enggak apa-apa cuci piring juga Ayo dibantuin sama Ami gitu eh si bapaknya baik ya udah Neng Tapi bayarannya nggak banyak ya paling cuman Rp10.000 atau sampai 15.000 aja lya Rp10.000 tapi dia nikmatin Ah gitu Jadi aku tuh kayak happy aja gitu dapat uang Rp15.000 atau Rp10.000 juga happy Gitu dinikmatin Nah aku tuh usaha sebenarnya belum punya ke daya dulu masih COD sendiri ee apa namanya masak juga sendiri masak ke pasar sendiri segala macam sendiri Aku tuh punya modal hasil apa namanya ongkos kuliah di tabung ongkos kuliah itu ditabung modal Rp30.000 Rp30.000 aku dijadiin untuk beberapa porsi dulu tuh menunya belum sebanyak ini dan masih harganya juga masih 10.000 per porsi gitu ya dulu itu masih ada 2 menu bahasa yang sama cireng aja Nah dari basreng sama cireng itu makin terus makin berkembang nah penghasilan pertama aku jualan itu aku enggak jajanin sama sekali tapi aku kasih ke orang tua mungkin dari itu keberkahannya ya keberkahannya dari situ kedairan bayi berkemah berkembang itu mungkin dari doa orang tua juga gitu nah di jualan berikutnya di hari berikutnya hari kedua gitu Setelah aku ngasih ke orang tua itu aku jualan lagi nama kesini makin berkembang gitu sampai aku bener-bener bisa bangun kedai kayak gini gitu ngebangun punya karyawan modal nekat lya karena aku tuh dulu sebelum kedai bisa sebesar ini aku tuh apa ya ngeprint ngeprint si daftar menu terus aku masuk-masukin kayak ke angkot ke pabrik aku masuk Kak minta izin lya terus ke hotel aku tuh ke hotel bukan untuk check in tapi untuk ngasih brosur bayangin orang mah untuk check in Aku

mah sendiri ngasihin brosur Tapi besoknya Alhamdulillah pegawai-pegawai yang di hotel itu pada pesan ada yang Hotel instalton tuh yang di Cicurug ya nanti Cicurug Nah aku masukin juga brosurnya sendiri gitu dari Jeng dulu mah gitu ya punya motor dibeliin Bapak nah beliin bapak tapi aku belum punya helm helm juga masih pinjem ke bibi dulu tuh iya gitu bener-bener perjuangan banget lah udah mulai berkembang aku beli motor kan nah motornya itu dibegal pas pengiriman pas banyak-banyaknya banget dipegang aku tuh pengalaman motor di begal tuh dua kali enggak kenapa-kenapa aku mah ikhlas aja aku mah ilang motor langsung malamnya posisinya gini A aku tuh hilang motor posisi baru beres ngerenov kedainya bangun kedai benar-benar tabungan enggak ada 1000 pun 10.000 enggak ada di ATM bener-bener enggak ada gitu ya tapi aku pas itu tuh kan udah punya karyawan ya Nah si motor itu apa namanya teh di begal terus si karyawan merasa bersalah sampai keluarganya datang ke aku ini gimana Teh Ami Ya udahlah Ibu enggak apa-apa enggak usah diganti tenang aja besok kita beli lagi aku bilang besok beli lagi tuh enggak ada uang sama sekali ya karena aku beres ngerenov tapi ucapan ada lahan doa mungkin ya karena akunya juga iklan ke eh yang apanya ke Musi bahan menuntut apa-apa untuk diganti Gitu ya Seminggu itu benar-benar bisa beli cash langsung hasil jualan seblak ini dia dan motornya lebih bagus dari motor yang kehilangan itu Iya gitu dapat uang itu paling besar itu 700 awalan merintis pas udah sebulan sebulan merintis itu dari modal 30 kan berkembang berkembang berkembang lagi sampai sebulan itu paling besar itu 700.000 a iya gitu Rp700.000 enggak dijajan-jajanin asal Mas tahun pengen ngembangin bisnis Terus pengen cita-cita pengen ngebuka Kendal Eh Alhamdulillah ke puter lagi gitu uangnya sebagai motivasi aja sekarang berapa nih per hari itu paling besar itu 10 atau 15 juta kalau paling kecil itu paling 7 juta 4 juta paling kecil kalau lagi sepi ya kalau lagi sepi orang lain mah sepantaran aku main nongkrong kamu udah enggak ada kayak gitu-gitu semuanya yang aku punya siapa orang tuain terutama kan dulu tuh Mama tuh pas masih waktu kecil itu pengen punya rumah yang tingkat sampai-sampai Mama tuh ke orang lain kayak anak kecil Mama tuh pengen ini eh mau ini mau pindah katanya mau pindah ke Cirebon rumahnya tingkat katanya gitu itu pas seminggu mau meninggal itu ngomong kayak gitu mungkin enggak tahu enggak tahu udah ada gambaran enggak tahu apa atau ndek namanya kalau kata Sundanya mah ya gitu enggak tahu apa gitu ya pasti a kalau misalkan lagi capek lagi banyak yang rese gitu ya hari-hari terus kadang kan kita lh orang mah kalau capek tuh cerita sama kalau aku kan cuma bisa Pendem sendiri gitu kan cuman kalau aku mah cerita paling ke orang tua ke Bapak sih a bapak aku benar-benar welcome banget sih ke anaknya jadi aku teman cerita tuh Bapak gitu ya buat kalian nih yang mau mulai usaha misalkan kalian down karena modal mentok di modal enggak perlu modal banyak yang penting kemauan sama tekad gitu aja karena aku juga kan dari modal Rp30.000 bisa berkembang

asal kita bisa memutar uangnya dengan baik aja gitu sih yang pertama kan kita action dulu ya Ayah yang penting ada kemauan dulu gitu Jadi kalau misalkan Saya ingin memilih ya memilih memilih kerja atau punya usaha sebetulnya kalau misalkan memilih dari segi mental ya segmental itu kita memilih lebih baik kerja aja lah disuruh-suruh doang kan Terus Ngerjain pekerjaan sedangkan kalau misalkan usaha itu gimana caranya kita usaha laku pertama itu terus strategi marketing yang baik itu kayak gimana gitu terus ketiga harus nyiapin mental kalau misalkan ada orang-orang yang rese juga Gimana caranya menghadapinya komplemen customer juga kita harus diterima dengan baik kan kayak gimana gitu jadi harus nyiapin ke situ juga sih mental yang kuat jadi dari segi melangkah ke usaha itu nekat itu harus punya kemauan mental yang kuat sama sama harus cepet-cepat pengen bergerak sih jangan mager gitu berada di Jalan Cibodas Cisarua Nagrak Kabupaten Sukabumi Kecamatan Nagrak Nah kalau misalkan Kalian nih mau cari yang pedas-pedas makanan yang pedas mumet karena macet jalanan dan pekerjaan yang tak kunjung usai nah kalian bisa banget datang ke daerah yang baik untuk menikmati hidangan hidangan seblak yang ada di Kediri yang baik karena baik itu menjual beberapa varian menu seblak yang benar-bener best seller banget 100% rempah asli tanpa campuran apapun.

Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips

Link Youtube: https://youtu.be/7yUitsWTqho?si=TbAku_fZ1uPkUK9

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh perkenalkan saya Nurul Ihsani saya merupakan CEO dari PT Sane Rasa Pangan Indonesia yang sekarang bergerak di bidang pengolahan pertanian saat ini produk kami merupakan olahan dari pisang yaitu keripik pisang dengan brand Bye Nana ini berdiri pada tahun 2020 bulan Desember tempat tepatnya waktu itu kondisinya lagi covid sehingga aku lagi kuliah di Jakarta semester 3 terus dipulangkan ke Cianjur karena memang harus kuliah online gitu, nah di sana banyak banget waktu luang yang aku rasa bisa banget untuk lebih produktif lagi gitu terus kebetulan banget aku lihat bahwasanya ada potensi pisang di daerahku di Cianjur dan itu banyak banget pisang yang busuk akhirnya gak terjual.

Karena permintaan pasar saat waktu itu menurun nah akhirnya aku muter otak gimana caranya biar bisa menghasilkan dan bisa menyerap semua pisang ini gitu nah terus masalah yang kedua adalah banyak banget ibu-ibu sekitar yang curhat sama aku karena aku lagi di Cianjur tempat-tempat sekitar dia cerita bahwasanya Aduh Neng susah banget dia cari kerja Aduh susah banget punya penghasilan sekarang lagi covid gitu kan mereka juga banyak yang di PHK dan lain sebagainya dan memang tekad aku sendiri yang ingin Mandiri di usia muda akhirnya kepikiran lah bikin brand by nacips yaitu dari bahan baku pisang yaitu kain pisang Kenapa kok pikiran kayak gitu gitu Nah yang pertama memang senang jualan kali ya dari kecil terus yang kedua memang waktu itu lingkungan sih.

Faktor lingkungan yang membentuk itu karena banyak orang-orang sekitar yang merasa kurang mampu terus juga aku ngerasanya Oh ini anak muda loh yang harus menyelesaikan ini terus juga prihatin dengan orang-orang sekitar yang butuh pekerjaan jadi terpikirlah untuk membuka lapangan kerja dengan membuka usaha keripik pisang gitu saat ini banyak tips memiliki 5 varian rasa yaitu coklat milk Green Tea Strawberry original dan terakhir launching adalah rasa seblak untuk bahan baku pisang sebenarnya dua jenis ada pisang tanduk sama kapas yang pertama untuk yang tanduk pribadi kita udah ada kebunnya jadi ngambil dari kebun kalau untuk pisang tanduk itu hektar sekarang pisang dan ada tumpang sari lainnya seperti labu terus ada Pepaya juga dan lain sebagainya kalau misalnya yang kapas sekarang on going kita 2,000 meter sekarang sih potensinya banyak banget ya. aku kepikiran sih buat

ngembangin itu juga Jadi kenapa dibentuk PT Sani rasa ini kita Emang fokusnya itu untuk di bidang pertanian dan pengolahannya Kalau sekarang kan udah jalan tuh Alhamdulillah keripik pisang. Ahamdulillah sekarang kita udah punya 50 Mitra 10 Indonesia yang mereka udah tersebar seluruh Indonesia jadi untuk tahun ini Insha Allah kita orang aslinya untuk ekspor walaupun sebenarnya pernah ngirim sample juga sih ke Malaysia tapi itu belum continue gitu Jadi sekarang kita dengan adanya program pemenuhan juga kita ikutan kita juga berharap semoga banana ini bisa maju di container nasional di tahun ini jadi penjualan banyak itu 90% online 10% nya offline Nah kenapa online karena emang waktu dari awal tuh banyak belajar soal dunia online gitu.

Sekarang juga kita lagi on going ingin belajar pas retail nah selain online kita jalur distribusi reseller agen distributor kita juga masuk merambat offline kayak sekarang alhamdulillah sudah ada 37 atau Alfamart Cianjur yang itu kita awalnya akurasi dengan 10,000 MKM Cianjur terus kita masuk ke-10 UMKM terbaik dan alhamdulillah dari 10 itu dipilih menjadi dua UMKM terbaik untuk ada di Alfamart Cianjur gitu terus juga untuk diri kita sendiri kita Alhamdulillah udah masuk toko-toko kue juga di Cianjur dan juga udah masuk di beberapa toko oleh-oleh juga di Cianjur gitu.

Untuk proses pembuatan dari banana sendiri itu yang pertama datang pisang terus kita kupas Nah setelah dikupas itu kita taruh di ember yang ada airnya nah habis itu kenapa ditaruh di air supaya getahnya hilang kalau ada getahnya itu biasanya jadi jadi kuning atau coklat ke keripik hasilnya gitu makanya Biar kitanya bersih kita rendam dulu di air Nah setelah direndam terus ditiriskan dulu soalnya kalau misalnya belum Tiris itu biasanya susah matengnya makanya dituliskan dulu setelah itu langsung aja diiris dan langsung aja digoreng gitu soalnya kan diiris dulu tuh selalu di ember terus kita langsung ketika udah ke kumpul semua yang udah diiris kita langsung goreng tuh ternyata itu dampaknya ke si keripik itu jadi banyak yang nyatu kalau banyak yang nyatu jadi kayak kawin gitu ya si keripiknya itu bikin enggak matang sehingga berpengaruh sama kadaluarsa produk gitu kan kalau misalnya pisang segar matang kan cepet basi ya

Kesimpulan dari saya, pada saat covid 19 ada seorang mahasiswa semester 3 dia harus dipulangkan ke cianjur karena emang harus kuliah secara online nah disana dia punya banyak waktu luang dia merasa harus lebih produktif, kebetulan di daerah rumah nya dicianjur banyak sekali petani pisang, akhirnya dia memberanikan diri untuk membuat brand by nacips yg berbahan dasar olahan pisang dan memiliki 5 varian rasa dan kurang dari 1tahun dia bisa punya 50 mitra yg sudah tersebar di seluruh indonesia, dia berjualan 90% online 10% secara offline.

Motivasi: jangan takut untuk memulai

Mantan Preman Jalanan Senen Yang Punya 700 Hektare Tambak Udang

Link Youtube : <https://youtu.be/6fy-JBVEMGk?si=egZbzF9SKACb10f->

Transkrip:

....Hai pemirsa cahaya pagi sosok yang satu ini sukses besar menjadi seorang pengusaha Tambak seluas 700xt di tanah kelahirannya dengan omzet puluhan miliar perbulan Namun siapa sangka kesuksesan ini ia pelajari dari kerasnya kehidupan jalanan di ibukota pemirsa berikut inspirasi cahaya pagi pengusaha Tambak yang super sukses ini bernama Muhammad Ikhsan memiliki lahan Tambak seluas 700x ntar berisi rumput laut bandeng hingga udah hidup pria yang akrab disapa Bang Mandor ini bisa mendatangkan omzet hingga 50 milyar rupiah perbulan

Tambak luas yang berada di kawasan Muara Gembong Bekasi Jawa Barat yang sudah dua kali dikunjungi Presiden RI ini telah mengubah jalan hidup bangmandor padahal jika melihat masa lalunya keadaannya sekarang jelas tidak mencerminkan jalan hidup seorang Ihsan boro-boro memiliki Tambak ratusan hektar untuk tidur saja Ihsan perlu memutar otak setiap malam masih segar dalam ingatannya 23 tahun silam ia benar-benar sosok yang berbeda dengan sosoknya yang sekarang sayap di kampung tidak lain kecuali kegiatannya yang meresahkan baiknya serat meresahkan orang tua atau masyarakat lingkungannya tempat bahkan sering merepotkan orangtua karena sering dipanggil polisi kejadian sering seringnya ribut berantem dan lainnya gitu ya sampai orang mungkin agak kurang suka dengan saya itulah mengapa dengan berbekal uang Rp1,000 dan gitar pinjaman temannya bisa nekat mengadu keberuntungan di ibukota namun tiba di Pasar Senen Jakarta Pusat ishani mencoba lari dari masalah justru membuat jalan hidupnya semakin keras Hai saya turun di Terminal Senen itu saya bergelut dengan kekerasan Kya sampai dikenal disitu ya istilah ini dapat nama Allah gitu ya orang kalau nyebut nama saya aman langit-langit sampai sekarang pada kenal semua masih di Terminal Senen itu Kampung kedua saya jadi kalau bilang Mart Gembong atau malam Diamond dari muaragembong orang sangat tahu namun menjadi penguasa Senen tidak membuat Ihsan merasa puas di dalam hatinya paling dalam ada kekosongan hidup terasa tidak bermakna hidup tidak ada yang dituju namun kesenangannya membaca dilapak para penjual buku loak di emperan Senen membuka mata Ihsan bahwa hidup itu tidak berakhir begitu saja ada kehidupan berikutnya yang abadi hingga akhirnya ada satu momen yang

membuatnya bangkit dari hidupnya daripada saat itu giliran saat itu datang para Neter dalam diri saya itu takut kepada kematian gitu Hai takut kepada Allah tidak kepada Tuhan gitu sampai saya airnya Saya bangun sempoyongan disebelah pojok Gang Senen dalam termos Olla saya jalan ke sana saya ngambil wudhu sambil sempoyongan Saya salat rantai masih di kuping ke hidung ini masih sobek-sobek masih hampir semua disini anak-anak pipis lahirnya anak-anak aktor gede Hahaha anak-anak punker kayak gitu latest on karena takut mati terus Dan makin rusak makin rusak sampai saya ada di titik kejenuhan lagi di satu pojok sudut Terminal Saya lagi bersama teman beberapa teman saya saya lagi on lagi dua hari dua malam gak tidur waktu itu udah kalau kebaca Terminal Udah bego dah gede banget lagi bea teman saya lewat orangnya ada di sini juga udah ditinggalin mesin Insyaallah jadi dia lewat dia udah duluan kau kitab al-qur'an sama Kitab Tauhid terjemahan Kitab Alquran terjemahan Della depan saya dia belum tidur sembari mengelus dada

Astaghfirullahaladzim Astaghfirullahaladzim itu saya marah saya murka Saya lagi begini saya kaget saya diri langsung Saya tunjuk wajahnya NU lihat ini halus aksi inlu terakhir lihat lu kayak gini saya pergi ke setingan 15hari disitu saya udah mulai doa menggigil disitu ini udah mulai Jakarta kita memang ini menyiksa diri untuk beberapa bahasa keren sekarang mentransformasi diri akhirnya Alhamdulillah saya bertahan disitu 15hari abis itu saya pergi lagi keliling naik turun gunung sendiri Berapa hari lah kurang lebih itu hampir sebulan Maaf ya saya mau kebab Gunung ini ke Gunung itu sampai di Gunung Galunggung yang saya berdoa kepada Allah di atas gunung itu sekiranya Engkau masih memberikan aku kesempatan nyerep Insyaallah aku akan menjadi pribadi yang lebih baik dan lebih banyak bermanfaat untuk oon untuk keluarga dan orang lain tapi sekiranya kau selesaikan hidupku saat ini ya hanya ini yang bisa aku lakukan mudah-mudahan tobat saya saat ini mampu melebur dosa-dosa begitu banyak di masa yang lalu bermodalkan keberanian dan sedikit modal ya kumpulkan Ihsan berhasil membebaskan 700 hektar lahan di kampung halamannya sendiri kini ia kembali ke rumah masa kecilnya bukan lagi sebagai preman tapi sebagai seorang pengusaha sukses yang dekat dengan Allah subhanahu wa ta'ala dan menginspirasi banyak orang

...

Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan | Bisnis Modal Kecil Untung Besar

Link Youtube:

HEBAT !!! SUKSES DI USIA MUDA MERAUP UNTUNG RATUSAN JUTA PERBULAN | BISNIS MODAL KECIL UNTUNG BESAR

Pada saat itu, saya hanya memiliki 300.000 dari sisa gaji saya. Saya pergi berbelanja di pasar. Ternyata, banyak orang menyukainya, dan akhirnya, hasilnya seperti ini, Alhamdulillah. Omzet 300.000 per hari. Jika sekarang bisa mencapai 100.000.000 per hari. Saat ini, saya berusia 21 tahun.

Biasanya, kami dapat menghasilkan hingga satu ton sehari, setidaknya satu ton setahun, dengan maksimal dua ton. Ya, kami berkolaborasi dengan warga agar mereka juga bisa mendapatkan penghasilan dari pemotongan. Benar, warga setempat. Ya, ini resiko 50-50, baru sejak Juni 2020. Kami beroperasi secara online, melalui Shopee, dengan nama Raja. Kami menjual 17; ada juga TikTok dan Instagram dengan pilihan Raja. Jangkauan kami mencakup Taiwan, Malaysia, China, dan Jepang, tetapi terutama melibatkan pekerja Indonesia. Harganya berkisar dari Rp10.000 hingga maksimal Rp100. Benar, kami melaluinya setiap hari. Mari lanjutkan. Ya, hanya satu atau dua. Pada dasarnya, kami membuat wajan stainless steel sendiri karena mereka dapat menahan 50 kilo. Dibutuhkan dua jam per kilometer di negara ini, dengan 131 karyawan. Begitu sudah dimasak cukup, kami mengekstrak minyaknya. Biasanya, kami tidak menyimpan stok, terutama produksi YouTube; tim di sini luar biasa. Dengan cara ini, itu terlihat jelas dan meminimalkan masalah yang mungkin timbul. Ya, benar, apa yang sedang Anda lakukan sekarang? Ini langkah terakhir, meratakan bumbu. Produk ini siap dikirim. Jika panas, kita campur dengan tangan. Ya, secara manual. Tiga puluh kilo bisa muat, sebelumnya diaduk secara manual sebagai batch 5 ton. Sekarang, sudah selesai. Mesin pengemasannya beratnya tepat 113. Ini bisa ditingkatkan jika timbangan akurat, meskipun tidak konvensional. Mari lanjutkan dengan pengiriman. Ini diproduksi setiap hari di sini, dengan sekitar 2000 paket. Oh, saya mengerti! Tentu saja, itu pasti sibuk semalam.

Hi! Perkenalkan saya memperkenalkan diri, Nadine Fathia, dari Bandung. Bisnis saya berkaitan dengan camilan. Pada awalnya, sulit untuk mendapatkan pekerjaan di tengah pandemi. Namun, saya telah terlibat dalam penjualan camilan sejak masa sekolah saya. Oleh

karena itu, saya berpikir mengapa tidak beralih ke penjualan online? Sementara metode lama melibatkan penjualan offline, siapa pun dengan ide camilan dapat membuatnya. Orangtua saya yang memproduksi camilan, dan saya yang menangani pemasarannya. Dengan menggunakan gaji tersisa saya, saya hanya memiliki 300.000 untuk diinvestasikan. Orang-orang mulai menyukai camilan tersebut, memungkinkan kesuksesan baru ini. Alhamdulillah, investasi awal 300.000 tersebut berhasil. Bersama keluarga saya, bukan hanya saya, tetapi juga orangtua saya mendapat manfaat dari usaha ini. Selain itu, itu juga membantu orang lain, khususnya mereka yang dipecat karena pandemi. Lompatan cepat terjadi dari situlah; tampaknya banyak yang membutuhkan pekerjaan.

Awalnya, kami diusir dari rumah kami, yang mendorong saya untuk berhati-hati dan memberikan angin kemajuan. Mulai dari hanya sebuah kamar hotel kecil, kami terus menggoreng camilan dari pukul 5 sore hingga pagi, semuanya sambil tinggal bersama keluarga. Tidak ada karyawan eksternal; itu adalah usaha keluarga. Batch pertama camilan, menciptakan 20 unit setiap hari, cepat terjual habis, terutama melalui teman-teman dan akun media sosial aktif mereka. Pada awalnya, itu 30 juta dalam dua bulan. Mengamati omzet harian, bahkan tanpa kontribusi saya, setara dengan sekitar 50. Mereka datang melalui TikTok, Shopee, dan WhatsApp. Jika saya mengadakan sesi langsung atau membuat video, pendapatan bisa mencapai 100 juta per hari. PT KAI beroperasi serupa, dan itulah norma. Memulai dengan dana minimal, hanya untuk kebutuhan pribadi, lonjakan pesanan tiba-tiba menyebabkan tindakan langsung, oleh karena itu situasi saat ini. Jika saya sudah menjadi viral saat itu, berapa tahun lagi yang akan dibutuhkan?

Pada awalnya, itu hanya tentang bertahan hidup. Kesuksesan datang kemudian, tidak terduga, melalui percobaan berulang, terutama melalui TikTok. Di situlah kebahagiaan keluarga meluap, menandai saatnya untuk mempekerjakan staf, biasanya individu yang kita kenal secara pribadi untuk membantu mereka yang membutuhkan pekerjaan. Jika saya boleh menawarkan saran, bagi mereka yang mencari kesuksesan di usia muda, ketekunan dan kemauan untuk belajar dari kegagalan sangat penting. Pertumbuhan organik seperti itu adalah bukti nyata bahwa upaya berkelanjutan menghasilkan hasil, konsep yang membimbing perjalanan saya.

Pengusaha Muda Berusia 20 Tahun Sukses Usaha Mie Ramen Hingga omset 200 Juta Dan Punya 4 Cabang

LinkYoutube: Pengusaha Muda Berusia 20 Tahun Sukses Usaha Mie Ramen Hingga Omset 200 Juta dan Punya 4 cabang!

Saya ingat sangat jelas tentang pertama kali saya buka toko ramen. Bulan-bulan pertama, kami tidak memiliki pembeli sama sekali. Bahkan, saya sendiri yang memesan ramen melalui online karena mungkin lokasi kami yang kecil. Saya merasa sedikit kesasar saat itu, tetapi kemudian saya mendapatkan dukungan dari teman-teman saya yang datang untuk mencicipi ramen kami.

Sebenarnya, latar belakang saya sebagai pengusaha telah ada semenjak masa kecil. Orang tua saya merupakan pengusaha, dan hal tersebut mempengaruhi minat saya untuk menjadikan diri saya sebagai pengusaha. Contohnya saja, saudara-saudari saya telah berhasil menjadi pengusaha, sehingga saya ingin melakukan hal serupa. Ketika usia saya masih muda, saya sudah memiliki keinginan untuk menjadi pengusaha. Misalnya, pada tahun 2019, saya membuka sebuah café bernama Suzuku. Meskipun aslinya bukan bidang kuliner, saya menyukai proses memasak dan melihat reaksi positif dari orang-orang yang mencicipi hidangan saya.

Awalnya, saya memiliki bisnis yang bernama Momentai, yang mirip seperti ghost kitchen. Kami hanya menjual makanan secara online tanpa memiliki tempat fisik. Namun, setelah beberapa waktu, saya merasa bahwa ada sesuatu yang kurang jika hanya menjual makanan secara online. Oleh karena itu, saya memutuskan untuk membuka toko ramen yang dapat dinikmati oleh semua orang. Nama "Ramen Head" diciptakan agar mudah diingat dan unik. Menu utama kami termasuk Niku (daging sapi), Nemotori (sayuran), dan Kari (santan). Selain itu, kami juga menawarkan variasi dry ramen serta rice bowl dan snack seperti Karage dan Salmon Ball.

Kami menghadapi banyak tantangan saat awal berdiri. Salah satunya adalah pasar yang belum familiar dengan produk kami. Untuk mengatasinya, kami menggunakan strategi marketing melalui platform social media seperti TikTok. Hasilnya cukup baik, karena banyak orang yang penasaran dengan ramen kami setelah melihat video di TikTok. Dengan demikian, jumlah pelanggan meningkat secara signifikan.

Setelah beberapa bulan, bisnis kami berkembang pesat. Di bulan ketiganya, kami mencapai omzet Rp 150 juta. Hal ini memberikan motivasi bagi tim kami untuk terus maju. Saat ini, kami memiliki beberapa outlet di daerah-daerah strategis seperti Kusuma, Magelang, dan Godean. Tim kerja kami sebanyak 60 orang yang mayoritas adalah mahasiswa atau pemuda-pemudi yang energik dan tekun.

Untuk bertahan dalam industri yang kompetitif, penting memiliki mental keberanian dan keyakinan diri sendiri. Jangan takut gagal; coba lagi. Menjadi pengusaha membutuhkan dedikasi dan ketekunan. Saya percaya bahwa dengan visi yang jelas dan strategi yang tepat, maka impian menjadi pengusaha dapat tercapai. Terima kasih kepada Puncak Media atas dukungan mereka dalam berwirausaha dan menciptakan peluang usaha sendiri. Mari kita lanjutkan perjalanan ini bersama-sama

Ini Strategi & Mindset Bisnis Orang Terkaya ke 7 di Indonesia! - ft Hermanto Tanoko

Link Youtube: <https://youtu.be/hrfJprWnvEo?si=whXsVpxthi-xk8Pi>

Transkrip:

Cerita ini menggambarkan wawancara antara seorang pembawa acara podcast dan Pak Hermanto, seorang pengusaha sukses yang dikenal sebagai salah satu orang terkaya di Indonesia. Dalam percakapan ini, Pak Hermanto berbagi pengalaman dan pandangannya tentang dunia bisnis, terutama terkait dengan generasi muda seperti milenial dan Gen Z yang sering merasa terkendala untuk memulai bisnis karena kurangnya modal atau kesempatan.

Pak Hermanto menekankan bahwa, di era digital saat ini, banyak peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan oleh siapa saja, bahkan tanpa modal besar, berkat kemajuan teknologi dan platform online. Dia mengingatkan bahwa banyak pengusaha sukses memulai dari nol, dan banyak yang mengembangkan bisnisnya melalui kerja keras dan inovasi, bukan hanya berdasarkan "privilege" atau kemudahan.

Selanjutnya, Pak Hermanto berbicara tentang bagaimana pentingnya menggabungkan passion dengan bisnis. Meski passion itu penting, dia menekankan bahwa dalam dunia bisnis, ada juga banyak faktor lain yang perlu diperhatikan, seperti pemasaran, distribusi, dan manajemen keuangan. Dia juga mengingatkan bahwa penting untuk selalu memberikan nilai tambah bagi pelanggan, karena itu yang akan membedakan bisnis kita dengan kompetitor.

Pak Hermanto juga menyinggung soal pentingnya integritas dalam kepemimpinan. Menurutnya, seorang pemimpin yang baik harus dapat dipercaya oleh timnya dan memiliki karakter yang kuat. Bahkan jika seseorang memiliki keterampilan tinggi, tanpa integritas, dia tidak akan bisa menjadi pemimpin yang efektif. Dalam memilih partner bisnis, Pak Hermanto lebih mengutamakan karakter dan kepercayaan daripada hanya melihat potensi finansial atau laporan keuangan.

Akhirnya, Pak Hermanto menegaskan bahwa kesuksesan dalam bisnis juga membutuhkan dukungan dari orang terdekat, termasuk pasangan hidup. Pasangan yang baik bisa menjadi sumber kekuatan dan dukungan saat menghadapi tantangan, memberi energi dan semangat dalam menghadapi segala rintangan.

Secara keseluruhan, wawancara ini mengajarkan pentingnya kombinasi antara kerja keras,

integritas, passion, dan dukungan keluarga dalam membangun dan mengembangkan bisnis yang sukses.

Modal 10 Jt Bisa Bangun Rumah & Beli Mobil Dari Hasil Jual Telur Asin

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?si=VHNLzjZE8w7Xt1bA&v=KXURZa4rfcM&feature=youtu.be>

Transkrip:

asalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh saya Ibu sutina dari Desa bacem Kecamatan Ponggok Blitar usaha saya di bidang pembuatan telur asin Alhamdulillah sekarang sudah 12 tahun awal mulanya itu saya bingung karena saya dari dulu kan seringnya ke luar negeri Saudi Arabia jadi setelah pulang itu Ayah enggak pengen saya untuk pergi lagi jadi kan saya bingung aku kerja apa ya dengan pengalaman saya yang seperti ini hanya sebagai TKW gitu jadi kan ada teman gitu ngajak di sana ada ngasin mau enggak kerja gitu aku mau gitu Terus selama 7 bulan saya di situ dapat pengalaman Akhirnya saya punya inspirasi inisiatif Saya pengen buka sendiri gitu saya setiap 3 tahun sekali pulang waktu itu kan masih ada ibu mertua saya di sini ya dengan cucunya dengan suami saya setelah itu berangkat terakhir itu setelah setah 1 tahun di sana Ibu saya di sini meninggal jadi kan saya bingung karena sudah enggak ada orang tua gitu jadi suami saya juga memang enggak pengen saya untuk pergi lagi dan saya juga sudah tekad untuk membesarkan selagi anak saya sudah masuk sekolah saya harus di rumah.

Namun saya hanya memiliki modal 10 juta, punyanya segitu saya mau buat apa ya dengan uang segini gitu karena sudah uang yang saya bawa dari sana sudah buat ke keperluan yang lain-lain gitu karena sisanya segitu. Saya mencoba usaha jual telur asin bikinan saya sendiri, Alhamdulillah berjalan pertama kali saya produksi 600 butir seminggu dipasarkan ke mana aja waktu itu seperti di titip kewarung, saya punya Bos namanya Bima Pratama kebetulan beliau punya usaha ternak bebek lalu inisiatiflah saya pergi bertemu sama bos saya untuk mengajak kerja sama dan karena beliau sudah melakukan bisnis lebih dahulu dibandingkan dengan saya jadi bergurulah saya ke beliau dan beliau mendidik saya sampai sekarang jadi begini. Bisnis beliau ada di Candirejo Kecamatan Ponggok karna beliau ternak bebek maka dari situlah saya punya telur bebek terus saya olah menjadi telur asin, saya jual telur tersebut.

Saya tidak memiliki pengalaman jalani saja bisnis seperti air mengalir bersama Pak Priyadi ya alhamdulillah sampai sekarang. saya mulai bsinis dari 0 bersama Pak Priyadi yang seperti

kakak saya sendiri apapun saya curhatnya sama dia yang. saya belajar bahwa berbisnis itu haru memiliki komitmen dan, jujur, tegas dan yang paling utama yaitu Apapun yang kamu lakukan harus dengan cara yang jujur begitu juga sama orang lain gitu jenengan terapkan di usaha jenengan Iya dampaknya sampai usaha sekarang saya semakin maju terus.

Pertama kali saya membuat telur asin tuh saya buat sendiri sama suami saya dan anak saya terus dengan bimbingan dari bos saya Pak Priyadi itu yang selalu memberikan motivasi untuk jangan patah semangat karena waktu itu telur harganya 800 nah dari situ saya memiliki bisnis untuk memiliki ternak tambahan selain dari peternak bos saya yaitu pak priyadi.

Bulan pertama saya mengajak keponakan saya untuk join bisnis bareng dnegan saya. karena bulan pertama lebih seminggu peminatnya naik menjadi 2,000 telur Terus setelah itu naik naik naik lagi gitu terus sampai bisa memproduksi satu hari 10,000 telur sekarang dalam kurun waktu 1 bulan. namun namanya bisnis ada naik dan turunnya jadi tidak selalu sehari 10.000 ada kalanya juga kita menanggung rugi ada kalanya kita untung.

Pengusaha Muda Sukses, Usia 25 Tahun OMZET 230 Juta Perbulan

Link Youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=XWomJfEthUo>

Pengusaha Muda Sukses, Usia 25 Tahun OMZET 230 JUTA PERBULAN Dari Jualan Donat!

Transkrip:

Perjuangan Bapak saya sangat besar dan menginspirasi saya untuk memulai usaha Donat Bungsu setiap hari dengan penjualan sekitar 2000 donat, menghasilkan pendapatan sekitar 200-230 juta. Saya, Ega Nur Akbar Malik, 25 tahun dari Tasikmalaya, mulai usaha donat sejak 2017 atas inspirasi bapak saya yang telah melakukannya sejak dulu. Sebagai laki-laki, setelah bekerja di ritel di Bekasi selama 1,5 tahun, saya merasa terinspirasi untuk memulai usaha sendiri.

Meski belum memiliki rencana yang matang, saya memutuskan untuk resign dan memulai usaha donat dengan bimbingan bapak. Dengan modal seadanya, saya belajar dan berusaha membuat donat dengan gerobak dan mesin sederhana. Meskipun awalnya berat dan membutuhkan kesabaran dalam mencari bahan dan resep yang pas, pengalaman keluarga yang sederhana dan kerja keras bapak saya menjadi motivasi besar bagi saya.

Melalui upaya keras dan kegigihan, saya belajar bahwa langkah terbaik adalah melanjutkan tekad dan semangat perjuangan keluarga, meski dengan cara yang berbeda. Dukungan dari media digital, seperti Facebook dan Instagram, membantu promosi dan pemasaran usaha saya secara efektif. Dari sinilah saya belajar bahwa segala sesuatu dimungkinkan dengan kemauan dan ketekunan yang tinggi.

Kisah pemilik Donat Bungsu, seorang pengusaha muda yang sukses membangun usahanya dari nol. Perjalanan ini dimulai dari masa sulit ketika ia hanya berkeliling kampung untuk mencari nafkah. Era digital yang hadir kemudian memberikannya kesempatan untuk mengembangkan usaha melalui platform digital, khususnya untuk produk makanan dan minuman (F&B). Ia bahkan bergabung dengan program “belanja bareng” di Mitra Bukalapak untuk menambah penghasilan.

Berawal dari ide sederhana, Donat Bungsu lahir dengan slogan “Empuk dan Lembut”.

Kesederhanaan ini kemudian berkembang dengan inovasi karakter donat, yang memberikan sentuhan unik bagi setiap pelanggan. Donat Bungsu menawarkan customisasi karakter, sehingga pelanggan dapat memesan donat dengan karakter sesuai keinginan mereka. Di tengah perjalanan, Donat Bungsu menghadapi tantangan yang meruntuhkan mentalnya. Peristiwa seorang pelanggan yang membuang donat yang dibelinya membuat pemilik Donat Bungsu mempertanyakan kualitas produknya. Ia pun berinisiatif untuk mencari bahan baku yang lebih berkualitas, dan berhasil meningkatkan standar rasa dan kualitas donat.

Dengan konsistensi dan kegigihan, Donat Bungsu akhirnya mencapai titik kesuksesan. Penjualan Donat Bungsu kini rata-rata mencapai 2.000 pcs per hari, dengan omset mencapai 200-230 juta rupiah per bulan. Keberhasilan ini tidak lepas dari inovasi yang terus dilakukan, seperti menciptakan varian rasa asin dengan saus dan abon untuk melengkapi varian rasa manis yang menjadi ciri khas donat.

Pengalaman pemilik Donat Bungsu menjadi bukti bahwa kesuksesan tidak selalu datang dengan mudah. Ketekunan, mental baja, dan inovasi yang terus menerus menjadi kunci untuk meraih mimpi. Pesan penting yang dapat diambil dari kisah ini adalah bahwa setiap orang dapat meraih kesuksesan jika memiliki semangat yang tinggi, berani untuk mencoba, dan tidak takut menghadapi kegagalan.

Kunci sukses yang saya pegang terdiri dari empat poin penting. Pertama, saya selalu mencintai pekerjaan yang saya lakukan. Ini berarti melakukan apa yang saya senangi sehingga membuat saya tidak merasa lelah, rugi, atau kehabisan waktu. Kedua, saya tidak pernah berhenti mencoba meskipun mengalami kegagalan. Saya selalu mencari cara baru dan tidak menyerah. Ketiga, saya terus berinovasi untuk mengikuti perkembangan zaman dan agar produk saya tidak membosankan bagi konsumen. Keempat, konsistensi sangat penting karena bisa membantu kita maju dan bertahan dalam bisnis.

Saya optimis dengan usaha donat saya karena target pasar yang luas dan respon positif dari masyarakat. Saya berusaha untuk membuat produk yang spesial namun terjangkau, seperti donat ulang tahun yang memberikan kejutan tanpa harga mahal. Dibalik kesuksesan tersebut, motivasi awal saya adalah untuk bisa mensejahterakan keluarga saya, terutama menginspirasi dan mendukung UMKM di Indonesia. Saya adalah Ega Nur Akbar Malik, bungsu keluarga, dan berkomitmen untuk terus berjuang sampai mencapai cita-cita saya. Terima kasih atas kesempatannya dan semoga cerita saya bisa memberikan inspirasi bagi yang lain.

Modal HP BlackBerry!

Kini Sukses Punya Omzet Ratusan Juta

Link Youtube:<https://youtu.be/mgIMzwXqOcM?si=3u71ngpsXsmgnjS>

Transkrip:

Mengisahkan perjalanan seorang pengusaha yang mulai dengan modal sederhana, yaitu sebuah HP BlackBerry, dan berhasil mencapai omzet ratusan juta. Ia memulai usaha dengan prinsip kerja keras, kerja ikhlas, dan kerja cerdas, sembari menguatkan keimanan agar usahanya diberkahi. Meskipun latar belakang pendidikannya bukan di bidang bisnis, ia memilih menjadi pengusaha dan menghadapi banyak tantangan sepanjang perjalanan, mulai dari kesulitan memasarkan produk hingga kesulitan dalam mengelola merek.

Pada awalnya, ia berjualan melalui WhatsApp dengan cara tradisional, namun pandemi COVID-19 membuatnya beradaptasi dengan menggunakan influencer dan berfokus pada marketplace seperti Shopee. Ia juga mengoptimalkan penggunaan TikTok saat platform ini naik daun, meskipun sempat menghadapi kendala ketika TikTok Shop sempat hilang. Berkat strategi pemasaran yang tepat, usahanya berkembang pesat.

Melalui pengalaman, ia belajar untuk memanfaatkan teknologi dan media sosial, serta beradaptasi dengan perkembangan pasar, seperti pandemi COVID-19 yang memaksa untuk beralih ke platform online dan menggunakan influencer untuk promosi. Ia juga menyadari pentingnya distribusi offline dan kini sudah berhasil mengembangkan usaha di Jabodetabek dan beberapa kota lainnya.

Kesuksesan ini dicapai dengan prinsip konsistensi, kecerdasan dalam melihat peluang, dan ikhlas dalam menerima takdir. Ia juga menyarankan agar para pelaku usaha memanfaatkan teknologi, berinovasi, melakukan pemasaran digital, serta membangun jaringan untuk mengembangkan bisnis.

Dengan pemahaman bahwa bisnis tidak selamanya bisa mengandalkan platform online, ia memutuskan untuk masuk ke pasar offline dan kini distribusinya sudah meluas ke Jabodetabek dan beberapa kota besar. Dalam perjalanannya, ia belajar untuk tetap konsisten, cerdas dalam memanfaatkan peluang, dan ikhlas dalam menghadapi tantangan hidup.

Secara keseluruhan, cerita ini menunjukkan bahwa dengan tekad, adaptasi terhadap teknologi,

dan pendekatan yang bijak, usaha dengan modal kecil pun dapat berkembang pesat dan menghasilkan omzet yang besar.

Kesimpulannya, keberhasilan usaha ini menunjukkan bahwa dengan modal kecil dan pemanfaatan teknologi, seseorang bisa meraih kesuksesan. Saran dari pengalaman ini adalah pentingnya memanfaatkan teknologi, berinovasi dalam produk, melakukan pemasaran digital, dan mengelola keuangan dengan bijak.

Saran-saran untuk meraih sukses adalah dengan memanfaatkan teknologi, terus berinovasi, menggunakan pemasaran digital, menjalin networking, melakukan riset pasar, dan mengelola keuangan dengan baik.

Omzet 30 JUTA Perhari di Usia 29 Tahun!

Pengusaha Muda Sukses

Link Youtube: <https://youtu.be/KSmvsRMknvA?si=x3LbQZjpME9icAVs>

Transkrip:

Saya owner dari sari rasa bakery, sari rasa bakery bergerak usaha di bidang kuliner lebih tepatnya di peroti-an dari mulai bakpia sampai roti manis. Kalau sari rasa bakery perjalanannya cukup panjang sih, sebelum menikah memang udah belajar itu dari tahun 2014 saya udah belajar gimana lah caranya berjualan, gimana caranya lihat pasar-pasar di Indonesia itu gimana. Awal mulanya tu saya memang di bali, di bali tu sekitar sebelum nikah tu saya di bali sekitar 2014 belajar cara berjualan tu sama orang tua. Sebelum saya menggeluti dunia perotian dan sejenisnya keluar sekolah tu pertamanya saya ngelamar kerja ke pabrik dulu daerah karawang, cikarang biasalah anak desa yang mau kerja kan biasanya kemana lagi kalau bukan ke kota ya paling ke pabrik. Saya lamar di pabrik lumayan sekitar 3 tahun 4 tahun lebih lah. Pernah juga sebelum diterima di pabrik buat jual-jualin kerupuk juga pernah jualan es kelapa ya pokoknya apa ajalah yang penting kita bisa hidup aja gitu.

Alhamdulillah bulan covid itu saya megang hampir 5 produksi itu memang macem-macem si, oh kalau untuk di rotinya saya pegang 3 yang satu di daerah bali, yang dua daerah ciamis, kalau yang untuk tiga lainnya makanan ringan lain itu sistemnya bagi hasil lah sama orang yang lain gitu cuma saya yang megangnya. Malah di bali itu kita awalnya, ya awalnya dibali kita awal di bali itu 2015 kalau untuk pindah ke ciamis 2016 an lah. Kenapa memilih pindah ke ciamis? Istri mau di ciamis, saya bosan bolak balik terus hahaha dari kebosenan itu lah buka daerah ciamis biar ga bolak balik bali-ciamis gitu. Kalau hal yang paling di ingat dalam proses membangun sari rasa itu awal mulanya tu sama istri, kaya sinetron berdua sama istri gitu kan mulai produksi kecil-kecilan lah dari berapa kilo gitu kita produksi dari subuh sampai jam 9 malem lah kalau ga salah. Jam 9 malem kita masih keluar nawar-nawarin barang gitu ga kenal istirahat, yang penting kita produksi di jual gitu kaya ga ngebayangin anak orang diajak susah. Emang kita mulanya gapunya apa-apa lah, bahkan motor aja gapunya buat apa-apa kita jalan sendiri berdua sama istri ga langsung besar gitu engga, apa-apa berdua, bikin berdua, jualan berdua, itu bener kerasa banget. Kemana-mana ya jalan , sebelum nikah punya motor lah tapi motor itu kita jual buat modal kita

berusaha. Gapunya motor diam di bali kebetulan ada tetangga baik banget lah sama saya istri itu ngeliatin jalan gitu, kebetulan dia punya astrea grand ga dipake sampai nawarin daripada jalan mending pake motor saya, kenangan banget ada orang baik hati ngasi kendaraan ke kita.

Awalnya itu cuma berdua sama istri nah alhamdulillah berlanjut sampai 2016 alhamdulillah udah mulai pakai karyawan 1 orang 2 orang temen-temen dekat juga ikut kadang sodara juga ikut sampai masih ada dia , alhamdulillah nya itu 2017 saya pakai seles mulai rambah keluar kota ciamis awalnya kan masih ruang lingkup ciamis lah, dari mulai kecamatan per kecamatan. 2018 2019 saya udah sampe jawa tengah jawa barat alhamdulillah punya distributor masing-masing sampai sekarang, kemari ada penurunan corona lumayan hamper 50% ya alhamdulillah walaupun gitu saya masih bertahan, masih bisa produksi, masih bisa jual barang keluar kota. Motivasi bisa sampai kaya gini tu yang pastinya ngeliat orang-orang besar, karena banyak orang-orang besar dari bawah juga kan. Mereka juga bisa masa saya engga, banyak dukungan juga paling utama orang tua, istri, teman-teman, karyawan.

Untuk bakpia nya sendiri saya produksi sekitar 5.000 pack untuk satu harinya, kalau untuk butirnya 5.000 dikali 6 sekitar 30.000 an, kalau untuk rotinya sendiri sekitar 20 pcs satu harinya. Kalau untuk bakpia nya sendiri saya dijual 4.000 per pack, kalau di rotinya saya jual diharga 700 rupiah perbijinya untuk harga reseller. Kalau untuk bakpia sendiri sekitar 20 jutaan lah ya kalau untuk rotinya 20 ribu dikali tujuh empat belas berarti sekitar segituan lah.

Kunci sukses bagaimana sampai di titik ini tu karna sabar, yang namanya usaha itu dari bawah maka harus sabar tiap ada kesusahan atau kegagalan ya intinya harus sabar dan semangat. kalau kitanya gasabar mah gaakan bisa, maupun gimana usaha mah gapernah ada yang langsung instan pasti dari bawah dulu.

Pengusah Muda Sukses, Usia 24 Tahun Omset 400 Juta Perbulan Dari Jualan Dimsum ! Ide Bisnis

Link: <https://youtu.be/zTG4d10GNLg?si=Dw1E1HMUE6Ap0F0k>

Youtube: [PENGUSAHA MUDA SUKSES, USIA 24 TAHUN OMSET 400 JUTA PERBULAN DARI JUALAN DIMSUM ! IDE BISNIS](#)

Transkrip:

Saat ini kapasitas produksi kita di pabrik Saat ini kita satu hari bisa memproduksi sekitar 8000 sampai 10.000 per satu harinya dengan omset kurang lebih sebulan itu bisa mencapai 400 juta rupiah untuk satu bulannya. Untuk sebuah usaha yang jelas tidak tahu pendapatannya berapa tidak tahu ada untungnya apa nggak atau nggak tahu aku berhasil apa enggak, banyak sih temen yang bilang usaha dimsum itu sebagai hal yang remeh Dari segi pendapatan.

Perkenalkan teman-teman nama saya Roby handaka dan saya pelaku usaha di bidang makanan terutama di dimsum untuk dimsum sendiri. Saya itu punya sebuah usaha dimsum yang bernama Seventeen atau dimsum Seventeen lebih tepatnya itu berlokasi di Jalan toko 6 Blok DF 18 Nomor 19 Pondok Petir Bojongsari Kota Depok. Oke teman-teman jadi setiap sore itu, kita ada proses namanya pencampuran bahan-bahan atau pengadonan bahan utama bahan baku ayam untuk adonan sendiri pun kita sekali untuk giling atau sekali pencampuran itu di 50 kilo sekaligus dan kita bisa mengerjakan itu sebanyak 6 sampai 8 kali. Untuk satu hari ini kurang lebihnya seperti nantinya 50 kilo itu kalau untuk jadi dimsum sebenarnya kan variatif ya karena kan banyak jenis dan ukurannya, namun secara garis besar kalau 50 kilo itu bisa kurang lebih sampai 2.000 pcs.

Awal mula saya mulai berbisnis di Instagram itu sebetulnya saya sih sama teman saya teman saya ini perempuan Kita buka bisnis lah berbarengan di daerah Pasir Putih Depok, namun pada saat itu untuk logo untuk nama brand, modal dan teman saya dia Pergilah melanjutkan usahanya juga, saya pun melanjutkan usaha dimsum ini namun pada saat itu saya tidak mampu untuk melanjutkan usaha di sana karena memang pada waktu kita kan ngambil produk itu tidak dari kita sendiri ya kita dari ngambil orang lain dan akhirnya kita tidak mampu lagi untuk di pasir putih Kita pindah ke rumah gitu Kita pindah ke rumah produksinya kita buat produksi kita sendiri kita buat resep sendiri yang dari mana itu kita belajar otodidak saya cari-cari di

YouTube , referensinya saya cari dari Google dan akhirnya ketemu produk-produk yang memang menjadi produk unggulan kita.

Mesin kukusan mampu mengukus dimsum sampai kurang lebihnya 800 pcs Jadi kalau misalkan sudah kita bisa angkat satu Ini hasilnya, kurang lebih seperti ini. Untuk legalitas kita saat ini usaha itu kita sudah pegang halal itu udah dari tahun-tahun sebelumnya dan juga Sekarang kita lagi fokus untuk bikin BPOM ya untuk standarisasi pabrik kita juga dan juga untuk kedepannya, mungkin kita akan distribusi itu lanjutin bukan lanjutin ke retail lagi 1000 Frozen foot bahkan ke supermarket supermarket besar nantinya.

Jadi mungkin, ada sedikit tips dan trik untuk para Apa calon-calon usaha yang memang mau berbisnis menggunakan jasa market place atau mau berbisnis jualan di Tokopedia. Saran saya sih agar adanya traffic itu memang harus giat ya giat dalam arti adalah giat buka aplikasinya giat-liat produknya gitu itu yang pertama.

- kedua adalah coba Untuk menggiring orang-orang atau mempromosikan marketplacenya atau Sekarang kita usaha atau kan udah ada marketnya nih udah ada pembelinya disuruh aja pindah, yang tadinya secara offline lewat WhatsApp transfer WhatsApp langsung pindahkan ke marketplace gitu. Walaupun memang lebih mahal ya Nggak masalah gitu Jadi kita harus bisa subsidi juga kasih ke dia Bagaimana sih teman kita ini dapat belanja di Tokopedia atau di shopee namun, harganya sama dengan apa yang didapatkan di offline.

- yang ketiga tipsnya adalah perbaiki foto, itu wajib banget pixel itu ngaruh foto itu ngaruh perbaiki foto, perbaiki deskripsi produk dan juga nggak boleh egois dalam arti nggak boleh egois. Kita juga harus sadar produk apa sih yang kita jual harga rata-ratanya berapa sih yang kita jual jadi untuk ego ini harus kita turunkan, dalam arti kita harus juga bisa menyesuaikan harga di pasar. Apakah harga kita sudah menjadi yang terbaik atau belum dan sebagai poin penutup mungkin jarang orang ketahui, sebenarnya beriklan atau promosi itu juga penting sebetulnya Untuk menjangkau orang-orang yang memang tidak dekat dengan kita, tidak disekitar kita, jadi kalau kita di Depok saat ini kita bisa dapat market itu di Jakarta Utara bahkan di Bekasi,sekalipun karena apa Karena mungkin itu iklan .

Oke teman-teman jadi ini adalah dimsum, dimsum yang sudah matang sudah jadi sudah rapi, udah bagus juga ini siap untuk kita simpan di freezer tempat penyimpanan kita dan yang terpenting tunjukkan apa yang beda, Tunjukkan apa yang menjadi Nilai plus dalam produk di marketplace itu harus ditunjukkan dan harapan saya untuk usaha yang saat ini, saya tekuni adalah yang pasti usaha ini bisa berjalan dengan lancar dan berusia panjang ke depannya serta juga menjadi sesuatu hal yang bermanfaat terutama bagi lingkungan sekitar kita , menjadi

kesejahteraan juga bagi saya terutama dan juga karyawan yang berada di dalam usaha ini, harapannya kedepannya di usaha ini menjadi salah satu tempat produsen dimsum terbaik di Indonesia dan juga berharap suatu saat nanti bisa punya pabrik sendiri dengan taraf atau standar yang nasional maupun internasional, dan juga bisa mendistribusikan dimsum dari Kota Depok ke seluruh ke seluruh pelosok Indonesia.

Usaha Bangkrut! 6 Bulan Berhasil Bangkit, Sekarang Punya 5 Perusahaan

Link Youtube:

https://youtu.be/ydOclqxolLM?si=46Zu_4pkqb3j6rkl

Transkrip: Momen terberat dalam hidup saya adalah saat saya berusaha membayar utang bank. Meski mampu membayar, saya merasa sangat tertekan hingga hampir kehilangan segalanya, termasuk rumah saya. Lima tahun lalu, saya bahkan harus tinggal di rumah kontrakan. Namun, pengalaman ini menjadi titik balik bagi saya untuk memulai langkah baru. Saya kemudian memutuskan untuk belajar di pesantren di Kediri, dan dengan uang yang saya kumpulkan, saya membuka Lembaga Pelatihan Kerja (LPK), yang kemudian berkembang. Saya juga menutup usaha kontraktor yang dulu saya jalani dan menjual aset untuk menutupi utang.

Pada tahun 2014, saya kembali ke Indonesia setelah bekerja di Jepang. Saya tertarik untuk mengembangkan bisnis sidat (unagi) karena di Jepang, sidat sangat langka dan mahal. Saya mulai ternak sidat dan meskipun gagal beberapa kali, pada 2016 saya berhasil dan mulai mengekspor sidat ke Jepang. Saya juga mengembangkan pakan mandiri untuk sidat dan menciptakan perusahaan pakan ikan serta probiotik untuk kolam.

Pada tahun 2018, saya membuka LPK bahasa Jepang yang fokus mengirim tenaga magang ke Jepang. Kami bekerja sama dengan berbagai kampus di Indonesia dan perusahaan Jepang. Selanjutnya, saya membuka restoran Jepang, Duta Unagi, yang juga menyediakan lapangan kerja bagi anak-anak dan keluarga yang membutuhkan. Bisnis kami berkembang ke berbagai sektor, termasuk pembuatan gazebo kayu dan usaha infrastruktur, seperti pemetaan geologi dan pemetaan daerah rawan gempa.

Selain itu, saya juga berinvestasi untuk mendirikan pasar mandiri, di mana petani bisa menjual langsung hasil pertanian mereka tanpa perantara. Tujuan saya adalah meningkatkan kesejahteraan petani dan menyediakan produk yang lebih sehat bagi masyarakat. Saya percaya, keberhasilan bisnis sangat bergantung pada jaringan pertemanan dan kepercayaan. Modal bukanlah faktor utama, yang terpenting adalah keberanian untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan semangat dan kepercayaan.

Saya menyadari pentingnya inovasi dalam setiap usaha yang saya jalani. Misalnya, dalam

membuka restoran, kami selalu berusaha untuk memperbarui menu dan menciptakan suasana yang menarik bagi pengunjung. Saya juga percaya bahwa kesuksesan tidak datang begitu saja, tetapi melalui proses dan kegigihan. Setiap tantangan yang saya hadapi, seperti di restoran saat awal buka, akhirnya bisa diatasi dengan kesabaran dan belajar dari pengalaman.

Sebagai pengusaha, saya menganggap karyawan bukan hanya sebagai pekerja, tetapi sebagai mitra yang membantu membangun perusahaan. Keberhasilan sebuah usaha sangat tergantung pada kerjasama tim dan bagaimana kita mengelola hubungan dengan mitra bisnis dan karyawan. Saya juga menekankan pentingnya terus belajar, berbagi pengalaman dengan sesama pengusaha, dan selalu siap menghadapi risiko dalam menjalankan bisnis.

Pada akhirnya, bisnis itu membutuhkan keberanian, semangat, dan yang paling penting adalah membangun kepercayaan dengan orang lain. Jangan takut untuk mencoba, karena setiap proses yang dijalani akan membuka jalan menuju kesuksesan. Terima kasih telah mendengarkan cerita saya. Semoga ini bisa menginspirasi Anda untuk terus berusaha dan berinovasi di dunia bisnis.

Bangun Bisnis Dengan Modal 0 Rupiah

Link Youtube: <https://youtu.be/efU9W9Rm4RU?si=Cg3nSsRRXk3tGUfP>

Transkrip:

kamu kalau misalkan pengen uang yang banyak kamu jangan di sini katanya kamu kerja keluar cari perusahaan yang gajinya gede katanya gitu ya Kalau saya bilang udah ya udah katanya gitu aku waktu itu ingat aku sampai nangis sampai sekarang yang dulunya mungkin 1 bulan terjual satu produk dua produk gitu dan Alhamdulillah sekarang bahkan sampai keluar Tasikmalaya keluar Pulau hingga beberapa artis sudah order I dan Alhamdulillah sekarang keluar barang itu di 200 sampai 250 per bulannya keluar Masyaallah ya alhamdulillah Asalamualaikum perkenalkan nama aku Mel Dwi Amelia aku merupakan owner dari jam furniture usia saat ini 33 tahun zam furniture itu adalah brand yang menjual furniture dari mulai sofa lemari kamar set kitchen set pokoknya tentang interior gitu keunggulan Kami adalah Kami bisa menjual barang secara custom jadi pelanggan itu bisa membuat barang furniture impian sesuai dengan keinginannya gitu mulai dari model kemudian ukuran warna desain gitu dulu setelah aku lulus kuliah nih aku kan kuliah di Tasikmalaya karena sudah merasa nyaman nih dan betah tinggal di Tasikmalaya Aku punya keinginan untuk bekerja di Tasikmalaya gitu Tetapi setelah lulus mencari pekerjaan ke sana ke sini gitu ternyata tidak semudah yang dibayangkan ya nyari pekerjaan itu akhirnya kurang lebih 7 bulan nih nganggur aku dikasih waktu sama orang tua kamu kok enggak dapat Kerja mulu nih kamu pulang aja deh katanya gitu ke kampung halaman balik aja gitu ya akhirnya nah di sana Alhamdulillah aku mulai menjadi guru honorer di salah satu sekolah di Kabupaten Pangandaran setelah itu aku menikah alhamdulillahnya juga aku orang Tasik tetapi aku ldr-an jadi suami aku di Tasik aku di Cijulang ya Aku ngajar namun mungkin karena sekolahnya waktu itu belum terlalu membutuhkan guru tambahan Jadi kurang lebih sekitar 6 bulan aku itu enggak dibayar jadi aku cuma datang ke sekolah gitu tapi mama aku selalu mengatakan enggak apa-apa enggak dibayar gitu kamu nikmatin aja setiap prosesnya kamu bisa mendapatkan banyak hal gitu Alhamdulillah aku bertemu dengan guru-guru bertemu dengan murid-murid dan Yang pentingnya ilmu yang aku pelajari pas kuliah bisa aku aplikasikan di sekolah seperti itu ya Namanya juga hidup Ya pasti ada keinginan dan kebutuhan jadi aku ngerasa Bagaimana caranya supaya aku memiliki income tambahan waktu itu terpikirlah aku mulai berjualan kerupuk digoreng pakai atom Aida gitu ya jadi setiap pulang sekolah aku belanja bahannya ke pasar kemudian mengajar Ex

School di sekolah setelah itu aku mengajar les matematika sore sampai Sebelum magrib
Aku pulang ke rumah danah setelah isya aku baru mulai menggoreng kerupuknya nih sendirian
gitu ya bahkan sampai tengah malam gitu sebelum subuh aku sudah m-packing semuanya
sekitar 200 sampai 250 pachces sebelum berangkat sekolah aku sudah mengantarkan barang
dagangan aku ke koperasi pakai motor sendirian pakai kresek gitu kan alhamdulillah ternyata
kerupuk aku banyak disukai nih sama murid-murid jadi sehari itu bisa terjual 200 sampai
250.

Cuma Modal 0 Rupiah Hutang 300 Juta Lunas Produksi Usaha Di Gang Omset 450 Juta ! Ide Bisnis Rumahan

Link Youtube: https://youtu.be/ed2LioC6k80?si=ZDBaES4kL4eGkT_T

Transkrip:

paling saya rasakan saat bangkrut ya bisnis bisnis saya bangkrut utang saya banyak saya enggak pernah punya utang Mas sebelumnya sini karena saya kejebak utang saya pakai Kartu kredit Saya enggak pernah punya kartu kredit saya sakit ke rumah sakit sampai habis 40-an juta pakai cc bayarnya pas nyicil enggak mampu usah bangkut rasanya Aduh dunia gelap Mas saya ngeri setiap ditagihin itu kan sampai kurang lebih saya dulu punya 200 300 juta Gitu hutang dan saya enggak bisa bayar ya cuma nangis aja yang tadinya patu mulai usaha bini saya istri itu support kan ayo bismillah kita mulai usaha gitu tapi pada saat bangkrut ya kena omelan mulu strestiap hari rasanya panas dingin ya Allah udah kayak gila deh Mas dan ujung-ujungnya yang satu yang saya lakukan Saya doa sepertiga malam kalau salat tahajud atau apaalah gitu saya pasrah yang terjadi terjadilah saya sudah enggak bisa ngapa-ngapain tiba-tiba ada orang yang punya hutang ke saya bayar kantor saya gaji saya yang tertunda itu dibayarin dan pokoknya keajaiban datang bisa menzerokan hutang ke mana nih Mas ini ke Bekasi Oh Bekasi banyak amat dari tadi pagi enggak berhenti-berhenti ya alhamdulillah nih Alhamdulillah ya ini mau ngapain nih Mbak mau ngupas labu ini labu apa ini labu siam Namanya gini milih labu gimana mbak tahu mbak yang muda ya Oh yang muda Heeh yang yang muda itu soalnya di parutnya itu lebih gampang enggak berserat Heh terus lebih kenyal tahunya muda yang mana yang kulitnya tipislah Pak kalau dipegang Heeh kalau yang tua kan dia agak tebal kulitnya Oh kalau yang tua udah peot kali ya malah kalau tua lebih keker labu kupas dulu habis dikupas dicuci diparut terus kita cuci lagi sampai benar-benar keset enggak ada getahnya oke yang dipakai berapa labu ini hari ini hari ini dua kali adonan berarti 30 ini lagi ngupas kulit labu itu pakai alat abis sih begitu tuh ini yang buat ngupas kentang itu bisa buat ngupas wortel kalau pakai pisau lama kulitnya juga ketebalan ngupasnya kalau pakai pisau nih bijinya dibuangin bijinya Siapa Mbak isinya oh isi heeh Terus ininya pokoknya benar-benar bersih deh bersih lya jadi biji dibersihin gitu lya dibuang dibuang caranya gimana mbakbersihin biji Mbak nih tuh dicungkel aja gini sakit bijinya dicungkel terus ininya Ini kan kalau diparut kan berserat nih yang kayak gininya jadi emang harus benar-benar bersih gitu dapat ilmunya dari mana Mbak gini Mbak dari pasakupri dari ownernya langsung lya mantap pokoknya yang bersihlah yang jelek-jeleknya dibuang-buangin kalau di dimasak itu

jadi apa kalian jjelek hasilnya jelek apa gimana takut mempengaruhi rasa oh rasa rasa yang pernah ada iya iya ini mau ke mana teh Mau nyuci labu Oh nyuci labu mau mandi teh ikut gua kalau mandi teh ikut kenapa harus dicuci teh biar bersih kan banyak ininya ee getahnya kalau banyak getah Kenapa teh Enggak enak gatal gitu ya gitu deh Oh gatal garuk teh Aduh manggilnya Tete apa Mbak apa Ibu apa apa ini apa aja Lah Mbak enggak apa-apa apa apa Kakak boleh biar berasa lebih muda ya Kakak ya Yoi Emang masih muda kan masih Yoi 17 sisanya sisanya I Ben gak pakai sabun nyucinya Enggak lah masa pakai sabun Maang mandi pakai sabun I nah ini udah Teh udah mana lagi Kita marut dong Mana marutnya nih di meja sini Oh meja sini Teh tuh Oh ini alat parut Teh Iya marutnya pakai mesin kenapa enggak pakai tangan teh kalau awal pakai tangan sekarang udah mesin Oh udah banyak omsetnya jadi pakai mesin sekarang ya entar colokin dulu apaanya colokin ini nyala mesinnya ini pagi-pagi colok-colok aja aduh lah ini ngapain teh tinggi jadi harus naik ini emang kagak kagak nyampe enggak nyampe tuh Allah teh Kasihan amat teh bilang bosnya dipendekin mesinnya nah ini dimasukin teh iya maksimal berapa teh satu kali giling gitu Teh semuanya aja semuanya heeh Oh gitu nih hasilnya Oh iya rata-rata berapa berapa biji ee bisa enam bisa enam biji bijinya ada enam bijiah tadi kalau ininya enggak dibuang dia mampet diputan Oh gitu Heeh yang pantatnya tuhya serat-serate itu Eh kok enak kerjanya Teh Iya pakai mesin semua teh serba mesin teh ini alatnya bisa diukur enggak sih Teh diukur gimana ee parutannya k tebalannya Oh ada pisaunya kan iya iya ada Oh ini sudah disetting nih ada udah udah disetting yang pas ya yang ini Oh bisa lebih gede bisa lebih kecil Iya ada yang lebih halus Oh gitu nelnya dari mana teh alatnya teh ini mana nih dari sini Oh sini setelahnya he Tuh jadi ada yang lebih kecil ada yang lurus yang buat Oh jadi diganti Heeh diganti Oh pisaunya diganti ya Iya ada yang kayak buat keripik kentang gitu oh ada pisonnya Oh ini yang maksudnya Ya pisaunya diganti-ganti sesuaianisa ini beli alatnya berapa Mas dulu Mas belum dulu Pak Oh baru baru Belu bulan kemarin gara-gara dia ngeluh Pak Oh dia ngeluh ng Wah komplain mulu lu teh sempat marut pak heehut pak ini beli berapa ini dulu 12, wah 12 set5 Emang kenapa tangannya lecet-lecet ya kadang kena parut ya pekel juga aduh teh mana teh Ayo ke belakang Hawanya panas ya teh Wah mantap kayak ini e sauna nih saringannya Wah ini saringan jadul loh besek dari Pacitan Waduh harus dari Pacitan teh ini kiriman dari Pacitan Waduh ini semua cukup Teh Iya ini buat satu kali adonan Oh langsung satu kali nih Heeh entar kita marut lagi Ini jadi bikin adonan pertama ya Iya ini yang pertama yang kedua nanti sama prosesnya kayak gini nah itu airnya dibuang ya teh dibuang nah cara nyuinya gimana nih teh nih disiram gini aja jadi dia lendir-lendirnya kan ee keluar semua jadi benar-benar keset Oh gitu Iya soalnya Geta labu kan gatal gatal Tete gatal enggak teh Enggak sih udah nikah belum siit Oh udah punya anak dua ini bini orang saya guodain Iya nih tuh kita tirisin dulu gini Oke nih buat

ngadonna nih pak Wih kuat eheh kuat lah mantap loh Oh jadi tiap hari ngadon pakai mesin ya pakai mesin nih buat buat ininya nih buat matil laki kalau lagaki nakal patil pakai gitu teh jangan ragu jangan ragu Ah ini apa Teh kemiri Oh kemiri kita halusin sama kebiri beda ya teh oh dihalusin Teh Iya pakai choper Wih mantap T Ini loh alat-alatnya dimanjain I sama

Bapak Iya benar ya Pak ya Jadi tinggal set set set gitu gajinya jangan-jangan R juta sehari gitu Amin ya Allah amin amin diblender udah harus tuh jadi kering ya Teh Iya kalau pakai blender kan harus pakai air ya kalau choper kan enggak langsung langsung ya Iya jadi kemiri bubuk Git Heeh Ini untuk satu adonan ya satu adonan n ini apa di Teh bawang putih bawang putih ah udah dibuka teh tu enak banget kerjanya teh Iyalah ngupasin lama ini dari pasar udah kan dibuka udah udah di kupas kerja lu apa Teh Aduh ya begini aja untuk mempersingkat waktu Aduh ini udah Teh udah ini ke mana ini campur tinggal sat set sat Set makan ya sampai halus banget Tete Heeh Nah ini apa nih Mbak ini Sasa Oh ini yang bikin pintar oh benarbenar penercerdas bangsa ya makin banyak makin cerdas makin cerdas Nah ini apa nih ini lada lada hitam apa lada putih lada putih kita blender sendiri ladanya Oh tapi pakai mesin pakai mesin Halo lagi pakai mesin semua teh tapi masih fresh masih fresh Iya karena kita blender sendiri Pak Jangan manggil saya Pak Terus apa Kak gitu Aduh Kakak Kakak k ini Apa ini Teh garam Oh garam he itu apa Teh ini penyedap Oh beda m tadi Beda Oh ini roiko gitu ya Iya semacam roiko yang bikin pintar tambah pintar lagi nih banget ini nih yang terakhir gula pasir biar manis ya Teh Iya kayak t buat penyeimbang rasa aduh oh penyeimbang ini tadi labu yang sudah sudah disaring ditimbang Oh timbang lagi Heeh eh belum ditimbang timbang lagi belum Tadi kan baru dicuci Iya jangan galak dong Teh ini nimbang berdasarkan apa Teh ini peradonan gitu Oh iya peradonan Oh itu enggak dipakai semua Gitu Ee pokoknya satu adonan tuh berapa kilo labunya gitu He disesuaikan kalau gini kan labunya bersih bersih ya Iya ahah enggak ada getahnya ini pakai berapa teh labunya teh 3 kiloan 3 kiloan ya per adonan ya He peradonan kalau 3 kilo tadi berapa labu kurang lebih 15 15 ya he itu 15 itu kurang lebih ya sudahah Teh udah udah oke kita ke mana nih teh ke tempat tadi yang giling kemiri Oh sini Iya semuanya dikumpulin di sini ngapain teh ngiris daun bawang ngiris daun bawang sudah dicuci belum tuh teh udahlah Berapa banyak daun bawangnya teh 100 GR aja 100 iya udah cukup udah banyak yang putihnya dipakai juga belakangnya yang putihnya enggak kita pakai daunnya aja ini ikannya Waduh ikan apa Teh ikan tengiri asli asli ya Iya ini berapa kilo nih segini 1 kilo Oh segini 1 kilo ya Iya ini mau buat sadonan nih satu adonan satu adonan 4 kilo 4 kilo Wih Gaya lu pai sarung tangan ya harus steril Mau ke mana teh Naik motor akhirnya jangan sampai keikut Iya kelembekan adonannya nih oh terus ini Teh Iya enak ya kerjanya ya iya dong tuang-tuang Doang tuang-tuang doang Tinggal cemplung-cemplung gitu ini semuanya cemplungin semuanya Oh berarti dicemplungin 4 kilo nih Iya gaji Rp juta ya Om ya De Om ya Pak

menentukan diri sendiri per per ini per cetak berapa g Oh gitu He gajinya lelah melebihi karyawan yang saya sewa sendiri du Waduh kemarin a sampai demam Pak Kenapa tuh gempur tiap hari produki tadinya nantangin Oyo Pak Ayo Pak pas sudah ramai terus-terusan belum sampai seminggu udah demam baru 5 hari aduh kacau minta 10 kilo eh 10 kali tiga kali lima kali udah tumbang Padahal semua pakai mesin kerja kagak ada kerjanya Nah ini apa ni teh tadi teh ini tadi kemiri sama bawang putih Oh iya betul ini dikumpulin di sini semua biar enggak ada yang lupa Apaan itu yang tadi bumbu ini yang bumbu lya daun bawang ini semuanya labunya teh semuanya ini sebenarnya cetakan kayak bikin kue ya betul roti roti ya lya bisa juga ya diri itu Pak dulu surveinya di situ Oh kita cari enggak ada tukang su pakai tukang kue mulu kan Nah kita mikir apa bisa mixer gituin bahan bagus S modelnya di ini beli berapa ini dulu nih alatnya nih macam-macam Ya kalau karena aku kenal harganya mungkin sekitaran 8 jutaan 8 jutaan ya juta Ah ini Apa ini Teh ini lemaknya lemak apa ya ayam oh ayam lya lemak ayam itu apa sih kulit bukan ya Ee bukan oh lemak kenapa pakai lemak ayam nih biar gurih biar gurih ada minyak-minyaknya Wih Jadi pas matang enggak garing gitu Pak dia berminyak gitu Oh ini lemak ayamnya ya Ini udah matang lemaknyaak enggak mentah ya iya oke terus diapain Teh udah diaduk Oh aduk aduk apa mesinnya yang ngaduk mesinnya ini diaduk Berapa lama teh sampai rata kurang lebih berapa lama nih Sebentar aja sih Pak Oh sambil ngaduk ini Apa ini Teh ini sagunya oh tepung sagu tuh sekarang kerja duduk He udah pakai mesin duduk juga lagi tinggal nungguin ya pak ya Emang karyawan Kurang ajar nih kita aduk kalau udah gini Pak Soalnya bagian bawahnya tuh jadi biar rata Oh pakai tangan lagi Heeh bagian bawahnya biar rata nyatu ini kan masih ada ikannya belum ini belum rata ini lya kan berarti belum t nah ini tepung apa Teh ini sagu tepung S lya S enggak pakai terigu ya teh ya enggak sagu ya sagu aja kita ratain dulu entar nambah lagi Oh gitu agak ngebul Maa ngebul enggak apa-apa tangap Pakai bedak sudahah putih ya Yoi biar tambah putih teh kayak mayat he itu satu plastiknya ukuran berapa teh 1 kilo 1 kilo ya He ini yang ketiga ya ya Oh jadi Emang satu-satu ya mutnya lya biar rata ngbul assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh perkenalkan nama saya Suprianto saya pemilik dari sisiaomai wondes usaha ini saya Rintis mulai tahun 2015 dan baru bisa jalan di 2019 awal ide dulu itu basically-nya saya tuh orang kerja kantoran Mas saya tuh mimpi-mimpi pengen punya usaha gitu tetapi enggak tahu caranya gitu ada teman nih ngajakin bareng untuk bikin usaha namanya dinamakan dia yang ngamain wonde segala macam teman saya ini dan kita joinan gitu Dan ternyata saya dulu pikirnya kalau usaha itu modalmal gitu kan saya modalin ngutang Mas saya utang bank waktu itu apa cc zamannya pakai kartu kredit gitu ujung-ujungnya saya bangkrut dan utang saya banyak g sih cerita awal mulanya Terus akhirnya di 2017 kantor saya sudah mulai oleng dan saya akan mutuskan risign Saya terusin lagi nih usaha yang sudah gagal tadi Saya terusin

lagi saya jalani saya jualan tuh Saya nyari laapak dekat gereja MBK di depan gereja saya jualan setiap hari Minggu kan ramai tuh jamaahnya dari situ lah saya pertama lama-lama saya mulai lagi dari NL tuh yang biasanya kerja di kantoran tinggal suruh-suruh anak buah saya Itu jualan di binggil God di depan gereja situ tapi di situ ternyata Cikal bakalnya wondes bisa berjalan sampai saat ini gitu Mas ini yang terakhir terakhir Berarti tadi totalnya pakai berapa teh Empat 4 kilo ya SBU iya sudah tinggal diratain sampai kalis ini sampai kalis Berapa lama teh 5 menitan lah 5 menitan ya iya ini tambah air lagi enggak enggak udah gini aja Iya ini kan udah mulai rata kita gedein ininya muutternya Oh gitu kecepatannya Iya tuh jadi udah cepat rata jago loh Teteh Iya dong ini udah rata udah selesai ya Oh udah selesai Teh Iya udah rata udah kalis udah tahunya Gimana teh kalau kalis teh nih tuh cara tahunya gimana sih Teh kalau kalis-kalis gitu Teh udah gimana ya udah nyampur nyampur jadi satu ya udah Oh perasaan aja ya Iya kita pakai perasaan Oh iyaal kalau enggak ada perasaan enggak ada rasa di antara kita teh asik Aduh berat Besti kecil-kecil cabe rawit I Jangan dilihat kecilnya dong terus apya dong tenaganya kuat kan tuh kita tuang sini kita tinggal dicetak berarti ini proses sampai penggilingan udah keler Teh udah mas Rizki udah ini udah kelar nih Mbak udah tinggal dicetak cetak ya Dan saya cob-coba jualan-jualan di online saya enggak ngerti mas online ni walaupun saya orang IT Manager tapi kan saya bukan basic bukan orang marketing yang ada di kepala saya cuman bikin ini Instagram saya yang saya pikir kok kalau Instagram followernya banyak pembeli saya akan banyak yang saya lakukan follow unfollow follow unfollow yah ternyata enggak juga G ini kita mau mulai proses cetaknya cetakan ya Iya kenapa enggak bakak nyetak enggak bisa ya bukannya enggak bisa sih tapi kita bagi-bagi tugas aja Oh saya pikir Mbaknya pakai mesin doang NY kabur deh lebih cepat gitu Oh kan dia entar ngadon lagi gu Oh gitu ya jadi dibagi-bagi yaagi-bagi nih Mas namanya siapa ini mas saya Rizki Riz Nah ini apa nih Mas bawahnya nih ini klakat sih namanya buat dia supaya enggak lengket gituakak itu apa bawnya kayu bambu Oh bambu biar enggak lengket nempel ke bambun Oke ini mau nimbang nimbang ya oke per Adon eh per satuannya berapa gram Mas ini 33 33 gram pas banget ya Nah ini satu begini dapat berapa butir ya satu adonan Biasanya sih 400-an sih Pak 400 butir 400 butir sa Iya Nah itu 400 masuk semua di situ enggak satu ini Paling 100 Oh 100 100 sa berarti pakai empat Iya empat catakan Nah itu kelakak tuh kalau habis dipakai Heeh bisa dipakai lagi tuh bisa dong kan entar dicuci Pak kalau sudahah selesai kita cuci itu nyetaknya asal bulat aja apa gimana mas ya Yang penting dia bertekstur gini loh Pak jangan bulat sempurna kalau bulat sempurna Ar kayak cilok cok cilok full tenggiri ya Iya dia harus ada tekstur Oh jadi grenjel-enjel G grenjel-grenjel gini biar beda sama cilok nah tuh jadi keriting-keriting ya kiting-kiting jadi susahnya di mana emang ya di situ kadang gede Padang [Musik] kecilja ada yang nyoba belum lama gitu orang baru

gede Oh kecil Git gak ratauh Iya saya coba-coba ada iklan masuk kurma namanya rotp rayang Muncul lagi tuh iklan Akhirnya saya beli itu yang paling murah 70 atau r7.000 gitu seiringnya berjalan waktu ada tulisan tuh Open reseller gitu Mas Terus akhirnya saya ikut jualan jualan jualan jalan nah suatu saat saya diajak tuh sama ownernya mulailah Saya kenal yang namanya digital berani berbayar cuman saya masih belum percaya nah ditunjukkan sama beliau saya Mas setiap hari iklan saya R3 juta Wow saya bilang Gimana caranya ngiklan R juta Mas gitu tapi karena ditunjukkan data fakta saya percaya mulailah di 2019 akhir saya ngikut-ngikut tuh gaya-gaya dia ngiklan dan momentumnya kena di Pas covid saya itu yang tadinya kering kon Mas duit seminggu tuh paling ya dapat 400 500 di itu banjir duit mas bagi saya tuh wow gitu kan tiba-tiba sehari sejuta 2 juta R juta R juta terus nanti wondesnya reibon-nya di situ jadi ah ini udah kelar semua nih Mas enggak Don udah udah keluar semua nyetaknya lanjut proses kukus Oh kukus kukus ini udah panas Mas udah udah panas Oke Jadi airnya juga harus sudah mendidih biar lebih cepat matangnya ini cukup berapa tumpuk dua itu entar sama itu Oh oke itu mau ambil yang itu Pak Oh bawunnya iya Nah kita [Musik] tumpuk kalau gini airnya seberapa sih Mas setengah inilah setengah segini nih oh setengah yang bawah itu ya Iya Yang bawah itu kalau kepenuhan juga lama mendidihnya entar kita ceklah harus Oke ini dikukus Berapa lama nih Mas kurang lebih 15 menitan lah 15 menit Iya nah nah ini kayaknya udah matang nih ini setelah Berapa lama nih Mas ini dikukus kurang lebih 15 menit 15 menit ya Setelah air mendidih kita coba lihat W ini Tahunya matang Gimana mas dia teksturnya tuh udah mengembang dia udah mengembang dari bentuk yang aslinya tadi pas dicetak kan kecil dia Heeh Ini udah kelihatan besar gitu Oke ini Habisi bawa ke mana nih kita bawa ke tempat pendinginan panas nih waduh nah kita langsung tuang aja di sini itu kelakatnya dipakai lagi ya Iya bisa dipakai lagi kalau buat besok baru kita cuci ini berarti kukus tadi gak pakai minyak gak pakai apa udah enggak langsung aja Pak kan ini yang buat gak lengketnya anti lengket si kelakatnya ini oh ini jadi gak lengket habis ini diapain Mas tinggal diangin-anginin sampai dia gak beruap g kan panas banget nah ini udah di plastikin udah dingin Kita masukin aja langsung ke freezer supaya Frozen dia beku itu per berapa per berapa maksud ini satu kantong 100 Pak 100 ya Iya 100 Pis somai jadi nanti kalau ada orderan diambil berdasarkan apa berdasarkan pesanan ya berdasarkan pesanan paling nanti kan dipacking pak isi 10 isi 25 isi 30 si 50 gitu Oke jadi entar ada packing sendiri tim packing sendiri ini si 20 Ini pesanan apa online online langsung kirim Nah tinggal kita vakum nah ini si 20 harganya berapa isi 20 Rp100.000 r00.000 udah bagus udah bagus ya dipres ya dibuang udaranya kalau gini awet Berapa lama ya kalau kayak gini selama dingin sih sebulan du bulan aman om aman ya Heeh kalau ini ada pesanan apa aja somai somai doang sih S aja Oh ini bumbunya ya Bumbu kacangnya dapat sat B Oh satu botol gini ya Iya ini dapat jeruk limau juga he biar makin

mantap makan somenya mantap oke tinggal nunggu gojek nih Iya entar ada yang ngambiljek Oke Jadi ceritanya yang udah benar-benar berjalannya wondes ini ceritanya Saya kenal orang tukang somes tadi kan tadi reseller ya ya dia naruh barang di sini saya marketingin lah gitu dengan saya branding Nama saya wondes gitu jadi ibaratnya kalau ditanya Modal saya enggak punya modal tuh modal R Iya mod cuman lama-lama saya modalnya ngiklan tadi nge-branding saya sendiri kalau Somya tanpa modal ibaratnya malah kalau sekarang saya sudah enggak ngambil lagi yang resepnya ini dari mana saya coba-coba kebanyakan dari YouTube terus saya juga nanya dulu sama yang Coba bikin terus ada juga yang saya nonton apa c Cip segala macam k gitu kan saya C kombinasi at rasanya saya sesuai dan Kalau boleh tahu nih perah dapat berapa mas paling bagus selama usaha seumur hidup saya kerja kantoran walaupun saya pernah jadi namanya it Manager yang namanya megang duit R juta r00 juta itu belum pernah Mas tapi keajaiban pada saat saya jualan siao ini saya pernah megang R juta R juta r00 juta pernah pegang kalau melihat iklan saya nih Mas ini bisa data datanya ada nih Selama saya dari tahun 2020 saya pakai saya menggunakan iklan FB Ads gitu ya saya tadi pagi saya cek itu 600 juta berapa gitu saya kan enggak punya duit ya Tapi kok saya bisa ngeluarin duit segitu itu bagi saya gila juga kok bisa ya hidupnya seperti ini gitu Mas itu di luar nalat Mas nih Ini coba lihatan Oh iya benar benar kan berapa itu 689 hampir 700 juta hampir ini gila saya megang duit segitu juga belum gitu kan keajaiban dari Tuhan lah gitu Jadi kalau ilmu sedekah saat ini yang saya lakukan ya saya terus istikamahin untuk belajar walaupun r.000 Rp2.000 saya share lah ke Ibu saya ke mertua saya ke istri saya kan kalau namanya nafkahn istri kan juga wajib ya saya lebih tenang pokoknya Hakul yakin saya untuk jualan ini lebih weh pokoknya Apapun yang terjadi saya utamakan itu dan jualan saya bisa running terus sampai detik ini Mas kalau omset ya kalau misalkan dulu waktu lagi ramai misalkan per hari 15 lah gitu ya Tinggal dihitung per bulan ya50-an bisa mimpi Mas apa nih harapan yang buat usahanya ini Mas ke depan kalau saya mimpinya ini ni bisnisnya terus bertumbuh Mas saat ini saya masih belum bisa belum punya perizinan bepok dapur saya juga mimpinya yang standarnya sudah hotel bintang I saya mimpinya juga bisa go internasional mimpi ya karena saat ini pembeli kita juga ternyata ada beberapa orang itu yang dibawa ke luar negeri Mas ada yang ke Singapura ke Amerika kemarin itu ke Jerman jadi mereka ke sana buat oleh-oleh ada yang ke Jepang juga kemarin gitu nah saat ini kita open resel Mas di wondes ini ada dua versi ada yang reseller pakai brand kami wes ada juga yang brandnya non wondes tetapi memang dari awal saya tetapkan kalau untuk jadi reseller harus bayar dulu yang non brand ini ada ada fee joinnya nih R juta kalau yang nonbrand 1,5 Kalau pesan bisa langsung ke nomornya somai wondes paling gampang ya somywondes.com Mas website atau juga ke w-nya admin 08521312885 atau lewat Instagramnya wondes siao mai wondes official atau

paling gampang juga bisa Tokopedia siao mai wes official atau siomai wond di gofood juga ada siome wondes Kebon Jeruk kalau di gofood grab food juga ada harga per pisisnya kita Lepas r.000 Kalau jadi reseller harganya lebih murah itu aja Oke terima kasih banyak nih Mas sudah berkenan mampir ke hundes dengan cerita ala ala wong deso namanya wondes wong deso Mas filosofinya ya ala deso tapi k nya yangah

Cuma Modal 5RB Doang Udah Bisa Bikin Konter Sendiri Untung 5 Juta/Bulan Di Rumah Aja

Link Youtube : CUMA MODAL 5RB DOANK UDAH BISA BIKIN KONTER SENDIRI UNTUNG 5 JUTA/BULAN DI RUMAH AJA

Bisnis digital dengan modal awal hanya Rp5.000 memang terdengar seperti clickbait, namun faktanya bisnis ini bisa dijalankan oleh siapa saja, mulai dari pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, hingga karyawan yang ingin menambah penghasilan. Bisnis ini berfokus pada penjualan **produk digital**, khususnya pulsa dan produk digital lainnya, yang bisa dijual secara online maupun offline.

1. Ide Bisnis: Menjual Produk Digital

Produk digital yang dijual di aplikasi **Kiosku** (agen pulsa) meliputi pulsa Prabayar, paket data, token listrik, voucher game, uang digital, hingga berbagai tagihan seperti BPJS dan TV kabel. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk membeli produk digital dengan harga modal yang sangat terjangkau, mulai dari Rp5.000.

2. Modal Awal

Modal awal untuk memulai bisnis ini hanya sekitar Rp5.000 yang digunakan untuk deposit di aplikasi Kiosku. Setelah itu, Anda bisa menjual produk seperti pulsa dengan harga yang lebih tinggi, misalnya pulsa Rp10.000 dijual seharga Rp12.500 kepada pelanggan. Anda hanya perlu membeli produk digital ketika ada pembeli yang melakukan pembayaran terlebih dahulu.

3. Proses Transaksi

- **Top-up:** Untuk memulai, Anda harus melakukan deposit ke akun Kiosku dengan cara transfer melalui bank atau e-money.
- **Penjualan:** Setelah deposit berhasil, Anda bisa mulai menjual produk digital seperti pulsa, data, atau token listrik dengan harga yang lebih tinggi dari harga modal.
- **Keuntungan:** Keuntungan didapatkan dari selisih harga jual dan harga beli produk digital. Misalnya, jika membeli pulsa Rp10.000 dengan harga Rp10.256 dan menjualnya Rp12.500, keuntungan per transaksi bisa mencapai Rp2.500.

4. Marketing dan Penjualan

- **Online:** Anda bisa memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, atau WhatsApp untuk memasarkan produk. Membuat template penawaran dan membagikannya secara rutin akan menarik lebih banyak pelanggan.
- **Offline:** Penjualan juga bisa dilakukan secara langsung, seperti menjual kepada teman atau anggota keluarga, atau bahkan di lingkungan sekitar (misalnya di perumahan atau lingkungan kerja).

5. Keuntungan dan Potensi Penghasilan

Meskipun keuntungan per transaksi kecil, namun jika Anda berhasil menjual produk kepada banyak orang, misalnya 100 orang, pendapatan bisa cukup signifikan. Bahkan dengan model bisnis seperti ini, potensi penghasilan bisa mencapai Rp5 juta per bulan, tergantung pada volume penjualan.

6. Fitur Unggulan Aplikasi Kiosku

- **Kecepatan Transaksi:** Semua transaksi bisa dilakukan 24 jam sehari tanpa batasan waktu.
- **Komisi dari Downline:** Anda juga bisa mendapatkan komisi dengan mengajak orang lain untuk bergabung dan menggunakan aplikasi ini, meskipun tanpa harus menjual produk.
- **Kemudahan:** Proses transaksi sangat mudah dan customer service siap membantu jika ada masalah teknis.

7. Upgrade Akun untuk Keuntungan Lebih

Jika ingin lebih mengoptimalkan penjualan, Anda bisa meng-upgrade akun ke premium dengan biaya Rp100.000. Keuntungan dari akun premium adalah kemampuan untuk menaikkan harga jual produk digital saat memberi penawaran kepada pelanggan, sehingga meningkatkan margin keuntungan.

Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

LinkYoutube: https://youtu.be/nXzruH_KAG4?si=0RtmEw9NQp8uHcDp

Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

Transkrip:

aku benny santoso 24 tahun asal solo kemudian merantau ke bali untuk kuliah di kuliah prof stp nusa dua bali saya berpikir karena tempe ini unik. akhirnya saya jadiin project kuliah saya saat itu saya bikin tempe dua macam ada tempe rasa bawang putih dan juga tempe rasa keju pengen kan tempe di pasaran kan biasa kenapa enggak kita kasih lex raja nah percobaan pertamaku dengan tempe keju itu berhasil ketika kalian nyoba uh ada rasa kejunya enak maknyus tapi yang tb bawang putih waduh nyoba berapa kali gagal mulu masuk akal sih bawang putih kan ada anti bakterinya eh jadinya tbm gagal mulu akhirnya saya bingungkan ini udah 6 bulan project udah selesai mau diapain dianggap mubazir aku bilang ke teman-temanku nanti tempe ini bakal aku jadiin usah allah bener anda akhirnya kejadian akhirnya aku mulai deh mulai buat tempe ya aku kasih nama ini tempe innovate di media with mp3 di awal mula saya buat tempe karena udah pengalaman sebagai project akhir kuliah ya oke saya buat lagi ketika itu bulan desember.

Saya pindah ke area ubud saya buat tempe tuh hampir satu kampil 25 kilo kedelai saya buat beli tempe tape hasilnya gagal semua gagal total di saat itu saya berpikir waduh nih mau tempe mengaku jatim usaha beneran apa enggak sih kok bikinnya ganggu ya akhirnya aku belajar lagi belajar lagi mulai buat mb akhirnya berhasil kemudian aku punya tetangga nih aku iseng menjual tempe pertamaku ke tetanggaku itu aku masih inget aku juga ke beliau rp10.000.

Kebetulan tetanggaku itu bule ya kan lihat aku proses bikinnya kanja kayak mungkin ada perasaan kasihan ya nih orang kok bikin mulu gagal mulu bikin mulu gagal mulu akhirnya pasti dia tempenya kemudian dia beli 10.000 menjadi abila hai kamu nggak bikin nih tempe model-model lain kok bikinnya teknik polos aja akhirnya kepikiran oleh apa ya tempe kok kayaknya masa aku jual polosan aja akhirnya aku mikir nih harus ada produk olahan dari tempe sesuai dengan namanya kan ini tempe innova tiedye smp harus porter yang inovatif kebetulan ibu krusukan bikin kue kering aku coba deh bikin kue kering tapi besoknya dtmp pulai ku tetanggaku ini aku jadiin kelinci percobaan ku kau kasih dia satu persatu seni

speakernya kubuat rusia bilang nih enak juga pagar mu tapi ada rasa pahit tempnya coba deh bikin lagi akhirnya aku coba bikin lagi dan muncullah kue kering dari tempe itu.

Jadi modal itu enggak melulu tentang duit modal aku bagi empat ya pertama modal menset yang kedua modal ilmu ketiga, anda, networking dan yang keempat baru modal keuangan yang pertama mudah mindset kalau mau bikin usaha dengan meluk mikirnya nyari duit nyari cuma nyari untung nggak bisa modal awal usaha itu yang pertama dan mindset kita benerin dulu mesennya kita belajar untuk nyari kenalan networking pelanggan benerin system benerin produk jadi jangan melentang jual cepat jual-jual dapat cuan yang, kedua adalah modal ilmu jadi ilmu apa sih yang kalian punya sebagai basic ,dan membuat usaha mungkin kalau aku pribadi di ini tempe aku pernah bikin project buat tempe menjadi sebagai ilmu awal kemudian kebetulan aku juga anak culinary ilmu masanya juga pakai dan sebelumnya aku juga anak science di sma hati.

Ketiga hal ini aku jadiin satu untuk membuka usaha ini kemudian modal yang ketiga adalah modal networking pengusaha kita enggak harus di satu tempat mulut kita harus ekspor ketemu banyak orang menambahkan spektif baru jadi kita menambah pengalaman orang tersebut untuk kita aplikasikan di usaha kita baru yang keempat adalah modal keuangan nah menurut kutip awal untuk usaha itu muda jangan terlalu besar kita mulai aja dari yang simple dikit-dikit dulu jadi kita nggak perlu kemarin boncoz banyak banget untuk kegagalan usaha tersebut.

Karena kita kan masih belajar nahwuh mode awalku aku spend 5000000 itu beli mesin kedelai dan juga beli kedelai mentah kemudian untuk modal awal ini kebetulan aku pinjem orang tua karena aku punya budget tabungannya aku pakai untuk kehidupan sehari-hari jadi orang tua.

Kesimpulan:

Melalui pemasaran online dan kolaborasi dengan petani lokal, Benny tidak hanya mencapai omset bulanan sebesar 150 juta rupiah tetapi juga berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal. Kesuksesannya menunjukkan bahwa dengan inovasi.

Pengusaha Muda 25 Tahun Punya Omzet Puluhan Miliar PeBulan

Link Youtube: Sukses Di Usia 25 Tahun Omzet Puluhan MILIAR PERBULAN

Transkrip: Nama aku yunna mercier usia aku 25 tahun aku adalah brand owner dari Animate beauty dan Animate sknthetic Clinic Jadi sebelum mulai ke animat mungkin aku mau cerita sedikit tentang background aku dulu ya gitu karena Emang sebenarnya udah banyak banget sih yang kayak wondering gitu Sebenarnya aku umurnya masih 25 tahun tapi udah bisa pegang bisnis switchis tim Aku juga udah hampir 1000 ya kalau in total jadi emang ini hal yang menarik sih cuma mungkin orang-orang yang ngelihat itu enggak tahu ya jadi background aku Nah di sini aku mau sedikit menceritakan siapa aku sebenarnya Oke jadi aku tuh sebenarnya terlahir dari keluarga yang bisa dibilang sederhana atau mungkin bisa dibilang susah aku empat bersaudara aku anak ketiga dan Sebenarnya Mama Papaku tuh bukan orang kaya sama sekali gitu Kak Mamaku ibu rumah tangga Papaku juga kerja sama orang dan kita itu dari kecil itu kayak pindah-pindah rumah gitu waktu kecil SD ngontrak pindah ke SMP pindah rumah pernah juga ngerasain titik di mana Aku sekeluarga yang kayak pas malam tahun baru aku sama keluargaku tuh kita berenam ya empat saudara dua orang tua itu tuh cuma masak dua Indomie terus kita makan bareng kan di rumah juga enggak ada meja makan ya jadi kayak makannya di lantai gitu pakai dua Indomie dibagi enam pernah ngerasain sampai yang kayak gitu bahkan pernah di satu titik waktu aku SD itu Papaku lagi merantau keluar kota kerja gitu ya Mamaku tuh enggak ada uang gitu terus sampai kayak aku tuh mau makan aja Mamaku tuh sampai ngutang k warung gitu pinjam dulu ya buat saat itu Umur aku 17 tahun kan dan aku tuh ngelihat gitu kalau keluargaku tuh susah banget karena memang orang tua kan sisa mama dan mama tuh enggak mampu untuk membiayai sekolah kita aku tuh udah pernah putus sekolah dua kali di SMP aku pernah enggak bayar uang sekolah terus kayak dikor-sor segitu akhirnya aku mengulang di SMA juga sampai pas kuliah pun aku sebenarnya telat banget masuknya karena semua dari aku SMA itu udah aku cari uang sendiri buat membiayai sekolah aku gitu Kalau aku kerja dengan orang gimana aku mau mengubah hidup aku itu bisa menjual produk yang per bulannya itu target aku tuh miliaran dan itu aku kaget sih kayak aku kan belum pernah tahu ya uang Rp100 juta juga aku belum pernah lihat aku belum pernah pegang aku belum pernah merasakan gitu tiba-tiba di toko berlian tersebut aku bisa jual tiap bulan itu R miliar gitu dan akhirnya dari manajernya ini dan ownernya langsung tuh

ngelihat potensi si Aku akhirnya aku dinaikin jabatan dari yang cuma sales toko biasa sampai akhirnya aku jadi supervisor jadi Manager di toko tersebut dan ya whiches itu dari secara salaryi makin growth mindset pun juga jadi growth gitu kayak aku jadi ngerasa ternyata menghasilkan uang R miliar per bulan itu so easy ya walaupun sebenarnya itu aku kerja ya Dan aku menjual produk orang produk yang aku jual juga berlian Which is itu memang ada harga miliaran lah ya kayak satu cincin bisa R30 juta Gitu dan aku jual sampai ke kalung-kalungnya yang harganya rp00 juta Gitu akhirnya di situlah pikiran aku kebuka uang tuh sebenarnya nyarinya enggak gitu susah ya Ternyata ini karya aku loh walaupun ini bukan barang aku ya dan uangnya bukan masuk ke rekening aku hasil penjualannya tapi aku ngerasa ternyata jualan buat menciptakan 3 miliar per bulan itu tuh omsetnya susah banget Rp juta Karena produk kita kan kayak Rp100.000 sepaket kita tuh cuma laku dua paket gitu kayak tiga paket gitu Jadi buat capai hari R juta itu susah banget kita tuh butuh waktu dari Januari sampai ke Maret itu bahkan enggak dapat Kak r0 juta per bulan Kebetulan aku kerja juga aku yang kerjain terus sama satu tim doang sih memang masih cukup sih buat bayar gaji timnya gitu karena cuma baru pakai satu orang ya Selama 2 bulan itu Tapi kan kayak cuma bayar gaji tapi enggak nutup biaya produksi terus biaya ini biaya itu gitu kan pasti bisnis kan bukan cuma biaya gaji doang pencapaian yang luar biasa jadi kayak aku sangat bersyukur atas hasil kerja keras aku tuh ternyata bermanfaat loh bagi yang menggunakan produk ini gitu bisa membantu mereka gitu terus ya itu pencapaiannya bisa punya kehidupan yang lebih layak Pastinya aku sekarang juga punya pabrik sendiri aku baru ngdecal tanah juga 2 hektar gitu ya buat bikin pengembangan lagi jadi aku punya rumah yang bagus yang layak gitu punya alpard itu kayak mobil impian dari mana dulu dulu even tahu Lamborghini naik motor apa tuh Supra gitu kan ingat banget tuh Supra Vario gitu-gitu ya Ya udah gitu Mana tahu gitu ada mobil Ferrari ada mobil Lamborghini ya punya e keluarga yang bahagia gitu kan punya financial ekonomi yang baik gitu Jadi pencapaiannya sebenarnya banyak banget sih jadi luar biasa banget sih karena semangat juang ini bisa mengubah hidup dan mengubah takdir nasib yang orang lain mungkin anggap enggak bakal bisa berubah lah sampai lu mati gitu tapi ternyata aku proof gitu Kunci suksesnya itu yang pasti adalah dari diri sendiri kayak kita tuh kan bisa ya dengar cerita orang mungkin nanti juga bakal ada yang nonton ya video ini dan merasa kayak saya tadi di awal tuh Enggak mungkin aku larinya tuh kayak ke otomotif gitu kak ya kan jadi kayak pasti dari diri kita sendiri tuh sebenarnya tahu passion kita.

doang|diajarin gratis|ide usaha 2023

Link Youtube:<https://youtu.be/5SYMAM-yJPA?si=LMXkjk58zp8vA5qq>

Transkrip:

kemarin tuh penjualan dalam 2 jam doang tembus satu 100 kilo 100 kilo ya doang di shopee doang ya Jadi sekarang itu ditambah reguler ini hektiknya Kalau hari Rabu nih, karena shopee dibuka hari Rabu shopi 100 reguler tuh sekarang karena saya sekarang pengiriman 2 hari sekali kalau reguler senin rabu jumat sabtu Rabu itu bisa tembus 200 kemarin jadi tambahkan shopee udah 300 kemarin malah lebih 360 kalau kalkulasi sebulan udah ketahuan enggak bang butuh coklat berapa gitu Pokoknya kalau 1 ton tuh 5 hari kalau sebulan ya sekitar 6 ton 6 ton 6 ton luar Oke Guys jadi ini eh ruangan tempat saya nyimpan bubuk jadi yang baru datang bubuk saya taruh di sini nih Eh jadi ada dua dua dua lokasi yang satu di sini satu lagi nanti kita ke sana itu tempat untuk making-nya yang sebelum dikirim jadi kita lihat dulu deh ya isinya ya Oke let's go ini Abang kemarin sekali datang berapa ton nih Bang ini sekali datang tuh 1 ton kemarin 1 ton, 1 ton itu berarti 50 kardus 50 kardus satu kardus isinya berapa nih 20 kilo 20 kilo Berarti ada 20 pak, iya paknya sekilo kan 50 kan kan 50 kardus kardus 20 berarti 1 ton t 20 kilo nih 20 bungkus kayak gini jadi 20 nih jadi satu bok karton gini nih ini isinya 20 kilo jadi teman-teman kemarin juga yang sudahah repeat order familiar sih jadi Mas pesan satu box dong Oke 20 kilo kirim gitu jadi ini isinya seperti ini nih jadi kalau yang pesanan karton enggak perlu pakai ini enggak perlu pakai apa lagi namanya Bubble wrap kalau yang Bbw tuh 10 ke bawah Oke jadi 10 ke bawah perlu dipakai ini kalau udah 10 kilo kita pakainya kardus ini ya Bang ya yes ini bang kita balik lagi ke merek produk nih Bang bisa dijelaskan nih Bang siap jadi ini khusus ini memang merek merek dari saya sendiri merek Merdeka jadi saya kerja sama sama teman teman yang punya punya alat produksi dan lain-lain saya kerja sama sama teman kalau untuk apa namanya sertifikasi halal terus kode produksi itu udah Aman semua dan memang merek Merdeka ini tidak dijual di toko-toko bahan kue lainnya jadi kalau teman-teman mau dapat coklat Merdeka Ya lewatnya satu pintu lewat saya gitu cuman kalau mau nyoba merek lain pakai resep saya sekali lagi enggak masalah balik lagi ke Selera nanti dibandingin aja pakai merek Lain rasanya gimana gitu enggak mesti harus beli bubuk saya harganya berapa nih bang coba angkat masih sama

Kesimpulan :

Penjualan bubuk coklat mencapai 1 ton dalam 2 jam, dengan strategi pengiriman yang efisien

dan produk berkualitas premium.

- = Penjualan cepat: 1 ton dalam 2 jam.
- = Shopee sebagai platform utama untuk penjualan.
- = Proses pengemasan yang rapi dan aman.
- ' Merek Merdeka, produk eksklusif dan halal.
- = Harga Rp85.000 per kilo untuk kualitas premium.
- >[Resep menggunakan susu UHT untuk rasa yang lebih baik.
- < Peluang usaha yang menguntungkan di 2023.

Saran :

- = Strategi penjualan yang efektif: Menggunakan platform e-commerce seperti Shopee meningkatkan jangkauan pasar dan mempercepat penjualan.
 - < Kualitas produk: Menawarkan produk berkualitas tinggi dengan harga bersaing menarik perhatian pelanggan.
 - = Proses pengemasan yang baik: Pengemasan yang rapi dan aman meningkatkan kepuasan pelanggan dan mengurangi kerusakan produk saat pengiriman.
 - = Fokus pada eksklusivitas: Menggunakan Merk tidak dijual di toko lain, menciptakan rasa keterbatasan dan meningkatkan permintaan.
 - > Kerjasama dalam produksi: Kolaborasi dengan produsen membantu memastikan kualitas dan sertifikasi halal produk.
 - <k Penggunaan bahan baku yang tepat: Menggunakan susu UHT dan menghindari gula meningkatkan rasa dan kesehatan produk.
 - < Peluang bisnis yang menjanjikan: Dengan strategi yang tepat, usaha bubuk coklat dapat menghasilkan keuntungan signifikan di tahun 2023.
- pesan moral ; mengambil inisiatif untuk memulai bisnisnya sendiri dan secara aktif mengembangkannya

Pasutri Ini Rela Resign BUMN, Dan Rintis Usaha Dari Nol

Link Youtube: <https://youtu.be/WGwwUFZgdx0?si=sz-3sY-rzWnDcOgM>

Transkrip:

Perjalanan pasangan suami istri yang memulai usaha dari nol ini adalah kisah inspiratif tentang keberanian, keteguhan hati, dan keyakinan untuk mencari kebarokahan dalam hidup. Dengan modal awal yang sangat terbatas, mereka nekat meninggalkan pekerjaan tetap di sebuah bank BUMN dan memutuskan untuk membangun usaha di bidang kuliner. Meski perjalanan tidak mudah, termasuk hanya mendapatkan pendapatan yang sangat minim di awal, keyakinan mereka bahwa niat baik dan usaha keras akan membuahkan hasil membuat mereka tetap bertahan.

Salah satu nilai utama yang mereka pegang adalah prinsip bahwa mencari kebarokahan lebih penting daripada sekadar mengejar materi. Melalui usaha “Kul Kedai” dan “Dapur CK,” mereka berupaya menggabungkan passion dalam kuliner dengan semangat berbagi, yang diwujudkan dalam bentuk sedekah setiap Jumat. Kebiasaan ini telah mereka jalankan selama empat tahun dan mereka berharap bisa terus istiqamah. Kesuksesan mereka tidak hanya datang dari produk yang mereka jual, tetapi juga dari nilai-nilai dan tujuan yang mereka pegang teguh, seperti manfaat untuk sesama dan kedekatan dengan keluarga.

Berikut poin-poin utama dari kisah mereka:

- 1. Keberanian Resign dan Memulai Usaha:** Mereka memutuskan untuk meninggalkan pekerjaan tetap di bank meski memiliki banyak fasilitas, karena ingin mencari kebarokahan dan kedekatan dengan keluarga.
- 2. Modal Awal yang Sangat Terbatas:** Dengan hanya memiliki Rp500.000, mereka memulai usaha di bidang kuliner, khususnya menjual minuman Thai Tea dan Green Tea di pinggir jalan.
- 3. Nilai Kebarokahan dan Keluarga:** Meski tantangan finansial besar, mereka tetap percaya bahwa kebarokahan lebih penting daripada materi, dan mendahulukan kebersamaan dengan keluarga.
- 4. Komitmen Berbagi (Sedekah Jumat):** Mereka istiqamah melakukan sedekah setiap

Jumat dengan membagikan minuman dan makanan kepada santri, teman, dan siapa saja yang membutuhkan, sebagai bentuk kontribusi sosial.

- 5. Pengembangan Usaha:** Usaha mereka berkembang dari “Kul Kedai” yang fokus pada makanan cepat saji menjadi “Dapur CK” yang menyediakan produk-produk artisan, seperti kue ulang tahun dan bakery, dengan pelayanan dan kualitas yang terus ditingkatkan.

Belajar Bisnis Online bagi Pemula

Link Youtube : Belajar bisnis online bagi pemula | Bisnis hijab brand sendiri | Pengalaman jualan hijab dari 2014

Transkrip:

kenalin aku yantian, aku suka ngobrolin tentang pengalaman hidup dunia kerja bisnis hobi dan dekorasi dekorasi ruangan kali ini aku mau sharing sama kalian tentang Gimana sih caranya supaya bisa bisnis hijab dengan brand sendiri oke buat kalian yang pengen banget punya brand sendiri terutama hijab coba tonton video aku ini sampai habis ya aku akan cerita dari awal sampai sekarang aku bisnis hijab eh kita mulai cerita dari awal aku bisnis hijab ya jadi di tahun 2014 eh aku itu baru tamat kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya jurusan administrasi bisnis. Jadi memang fashion ACC itu aku suka bisnis Aku suka fashion dari kecil Emang aku suka gambar-gambar kayak baju-baju kayak gitu aku suka banget dan waktu itu aku lihat keadaan Pelangi pertama kali di TV itu aku pengen banget jadi designer kayak dia nah jadi singkat cerita tamat kuliah aku itu kerja disalah satu perusahaan swasta di developer masih nggak jauh-jauh dari desain jadi interior rumah kayak gitu aku suka lihat-lihat ya, nah jadi waktu itu eh kan dunia Instagram itu masih belum sepopuler sekarang ya di tahun 2015, itu memang orang pake Instagram tapi enggak buat jualan cuman buat akun pribadi kayak gitu buat ngepost foto buat kegiatan-kegiatan pribadi.

Nah aku ngelihat waktu itu brand hijab vanilla hijab ya ini brand Hijab pertama kali setahu dan pertama kali yang aku wondering make Wah bisa jualan hijab nih di Instagram dan mereka akan mengusung tema pastel kayak gitu udah aja dari situ oh nih juga ya mereka jualan hijab kayak gini awalnya sih nggak kepikiran buat jualan hijab di waktu di awal ngeliat mereka jualan Nah akhirnya waktu itu aku lagi musim himar Kalau nggak salah waktu itu himar dengan bahan Diamond Italiano. Nah jadi aku sama kakakku ke pasar waktu itu ke toko tekstil emang suka banget dari dulu Lihat bahan-bahan kain kain warna-warni kayak gitu kan Lucu ya Nah Yadnya aku ketemu satu tokoh aku coba lihat bahan Diamond Italiano tuh kayak gimana sih Aku penasaran karena kulihat di vanilla cukainya bagus pas aku coba datang ke sana memang lumayan harga satu meternya itu kalau nggak salah di Rp35.000. Emang hanya dan premium aku ingat banget waktu itu aku Coba beli dua meter doang dua meter untuk warna-warna Navy dongker sama warna mustard Aku suka warna itu, jadi aku waktu itu cuman beli satu 1 M aja untuk dua warna itu selanjutnya setelah aku beli dua meter itu lakukan memang suka

jahit ya di rumah ada mesin jahit tetapi mesin jahit lama Peninggalan nenek aku yang mesin jahit udah tua kayak gitu kan Nah er nya aku potong sama kakakku gimana sih bikin polanya. Ya udah aja sembarang aja kita teka-teki aja bikin aja sendiri nah sama kakak waktu dibantuin potong udah aja bikin himar yang cuman bagian depannya doang gitu loh dijahitnya karena aku pengen dia bisa di adjust di sini ya. Enggak aku jahit jadi bisa aku aja sendiri buat pakainya nanti aku cari gambarnya yang foto pertama kali aku bikin himar itu nanti kalau ada Hai tempelan di sini ya.

Nah setelah itu akhirnya kan aku foto Kalau enggak salah waktu itu foto aku foto aku pos aku lupa aku posnya di media mana akhirnya Kalau misal BBM apa ya zaman dulu masihmesinnya BBM juga ada di kelas aku yang nyamper ya nyamber bilang kak bagus nih jual aja katanya kayak gitu Emang ada yang mau beli kalau aku jual pikir aku kayak gitu kan akhirnya Ya udah aku post foto itu aku pede pede aja aku langsung Open po saxophone Pio eh di di Linux di Instagram waktu itu tapi aku penjualannya vialin zaman itu ya di tahun 2015 pakai Line jam dulu Memang kalau orang suka order itu kan kalau enggak dari BBM di LINE ya Masih zaman itu enggak ada belum ada platform kayak shopee Tokopedia dan lain sebagainya Adapun gaksemua orang itu KMI liarkan nah airnya aku coba adalah waktu itu aku kan udah terjadi posisinya memang jadi dari uang gaji aku tuh aku sih in sedikit kayak cuma beli lima meter berapa warna tapi kayaknya Bagusnya fotonya Aku lihat-lihat di fanless juga tuh dia foto awalnya, ya emang pakai kertas HVS doang difotoin sama dia Ya udah aku cobain setiap pagi itu sebelum pergi kerja yang udah aku jahit itu ada beberapa warna Misalnya lima warna atau tujuan nah 10 warna lavalink banyak karena emang modalnya dikit ya aku fotoin waktu itu AQ dengan banget meja mesin jahit itu aku senderin ke pintu di dekat cahaya cahaya matahari masuk itu ampuh aku gulung-gulung aja aku print kertas nama brand aku hadiah hijab aku susun di mangkok putih piring putih itu kalau enggak salah udah ya langsung aku foto-foto pun seadanya pakai HP aku tapi ngandelin cahaya matahari itu lumayan bagus akhirnya aku bikin Instagram hadiah ljab waktu itu aku bikin aku pos aja nih foto-foto dengan harganya aku jual berapa emang situ dikisaran 60ribuan Kalau enggak salah akhirnya adanin pesan via lain Aku ingin banget pertama kali namanya yang beli Itu nama Mbaknya itu elmiza Khairani Kalau enggak salah dan dia beli itu warna toska ingat banget sampai sekarang cuma aku lupa tanggal dia beli itu tanggal berapa aku masih simpan captionnya kalau enggak salah nanti kalau ada aku tampilkan juga Hai terus ah waktu itu. Alhamdulillah karena memang udah banyak teman-teman aku yang udah kerja aku pos ada kakak tingkat yang sampai beli itu sampai beli selusin ada hop itu sepet tapi Open Po ya Aku tutup unview jadi aku jahitin akukerja sampai hari Sabtu kalau ada orderan 2/3 itu kadang pulang kerja itu langsung kerjain habis itu kalau ada agak main banyak aku Bagi dua sama kakakku jahit terus aku terima

kayak yang mau di jahitin bagian lehernya atau enggak kayak gitu ada yang request ada yang enggak mau pakai ada yang mau di jahitin itu bebaslah Nah jet Tapi kendalanya waktu itu memang iya namanya kita merintis ya dari awal jadi kayak yang misalnya dia mau pengen warna apa nih karena kita Pio dia uang masuk dulu sebagian kadang ya udah enggak papa sakitaku semangatnya pakai uang aku yang punya dulu ya udah di lokasi itu kadang warnanya enggak ada dia enggak mau ya udahlah kalau enggak mau Kak aku bantuin waktu itu ini gimana nih enggak ada warnanya Ya udahlah beli yang warna yang ada aja enggak papa kita bikin nanti kita jual aja mana tahu ada orang lain yang mau belinya akhirnya Ya udahlah perjakanya kayak gitulah ada yang pesen kadang bahkan udah kita bikin batal kayak gitu. Pokoknya masih terima terima orderan yang cuman 23 kayak gitu kenek sekarang kita bahas tentang Gimana sih cara bikin merk sendiri atau label sendiri kayak gitu ya Nah untuk dimulai dari awal untuk penamaan ya Carilah nama yang memang menarik sih kalau kata aku yang memang beda dari yang lainnya aku kebetulan nama aku memang nama aku Hindia belakangnya Jadi udah aja aku pakai nama dengan brand aku sendiri dengan nama Hindia untuk pembuatan label jadi aku memang kuliahnya itu di jurusan administrasi bisnis kita juga dari tentang desain-desain kayak gitu nah aku ATM amati tiru modifikasi aku lihat brand-nya vanilla brand-nyayang lain aku browsing lah pokoknya internet itu aku gunain buat mencari informasi-informasi informasi yang aku butuhkan Nah irnya aku bikin lele berlaku kayak gini nih contoh label aku simple aku memang pengennya label aku tuh kayak gini langsung biar orang tuh ingat brand-nya ya jadi aku suka yang simpel kayak gini aja ini dari awal aku bikin brand kayak gini Hai Nahl selanjutnya ini aku pun cari sendiri ya aku enggak punya link Aku enggak punya kenalan aku cari sendiri semua dari Instagram pembuatan label sampai sekarangpun aku masih inget sih tokonya karena dia dengan tag aku di Instagram ini dari pertama aku bikin cuman dua meter itu ya cuma dua lembar kain itu ini aku langsung bikin Rp6.000 PD banget ya 6000 pisau karena emang enggak bisa dibikin sedikit 6000/7000 kalau masalah berapa gulung kayak gitu karena uh kayak gini nih lumayan mahal nih Bahannya bagus untuk level kayak gini Bahannya bagus nanti kalau aku inget toko tempat jualannya nanti aku tag ya Nah Bahannya bagus dan memang sekali bikin gak bisa sedikit jadi aku bikin 6000 waktu masih segolongan nahini udah sisa sedikit aku potong-potong in udah aku dapet label aku jahitin setiap hijab aku udah mulai punya brand nih udah mulai punya label Alhamdulillah followers makin meningkat dan akunya juga tipenya enggak malu jualan karena memang aku jurusan administrasi bisnis aku memang suka Dagang aku emang suka jualan jadi aku promoin aja ke semua teman-teman aku Alhamdulillah akhirnya berkembang berkembang berkembang hati bahwa waktu itu di tahun 2017 aku diterima di salah satu BBM aku harus Merantau aku harus tinggal di Bandung waktu itu di daerah Baleendah Aku tinggal di sana Nah disitulah aku mulai Stop mulai Stop gua jualan dulu OK lanjut setelah agak

jeda ya karena memang aku suka jualan jadi kayak yang aduh aku kalau waktu kosong Aku pengennya juga lagi nih aku kan ngontrak sama temen-temen aku waktu itu berempat aku salah satu yang males banget jalan-jalan keluar tuh jaranglah kayaknya apalagi kalau mau perginya malam itu aku paling males Hai aku lebih yang kayak mending aku di rumah ngelakuin apa saya gitu sekali aja sih aku ikut jalan akhirnya aku bilang ke kakak ku disini kan Bandung banyak ya tepatnya fashion kain banyak Aku mau jualan lagi lah aku bilang kayak gitu Tapi tolong jahitin di sana karakter ndak bawa mesin jahit ya enggak punya sejauh maulah kak aku dijahit ilah sama kakakku dibelikan kain aku kirim lagi uang buat beli kain.

Waktu itu masih fokus himar juga dan masih banyak itu foto-fotonya aku menelfon dari HP aku menjalin cahaya matahari setiap weekend itu sampai aku jajar jejerin di depan kontrakan Aku di dikontrakkan karena Emang rumahnya minimalis jadi mendukung buat brand hijab aku yang memang polos yang minimalis kayak gitu udah aja aku foto-foto dan memang waktu itu masih agak murah sih aku cantik selebgram yang masih ratenya masih rendah lah aku foto beberapa gitu kan aku jual dibawa ke kantor aku promosiin keteman teman kantor itu dibeli sama ibu-ibu sama temen kantor di aku bawa Jadi mereka beli Nah aku lanjut tuh lanjut terus sedikit demi sedikit tuh jalan terus jalan terus Dan aku mencoba untuk perbaikan terus dari segi packaging nah ini aku ada pesen lagi nih aku bikin akubikin lagi packaging jadi kayak gini aku pesen tapi ini udah design terakhir sini sereal enggak kayak gini desain awal tuh masih warna hitam kalau nggak salah udah habis plastiknya Nah aku pakai packaging kayak gini jadi kan udah lebih menarik ya ini gimana aku bikinnya ini aku design sendiri juga dan karena memang aku suka pakai Photoshop pengen kayak gitu Photoscape walaupun aku nggak bisa pakai misalnya aku coba cari tahu aku tipenya yang ya aku internet aku gunain buat cari tahu Apapun yang aku belum tahu. Apalagi terutama untuk produk-produknya memang aku demikin aku bikin disandakan Fadi Mana ajalah di media yang bisa aku gunain buat bikin desain aku Oke selanjutnya ini nih aku bikin lagi tag aku bikin teh kayak gini ini yang ada murah ya ini agak tipis ini aku juga cari tahu sendiri aku cari tahu di internet semua aku cari aku eh combain aku pilih aku bandingin dari berbagai macam onlineshop kayak gitu aku cari yang terbaik yang memang yang cocok dengan brand aku singkat cerita 2019 aku nikah dan waktu itu suami aku sempet pasmain ke Bandung itu emang udah punya planning yuk lihat temenin aku cari kain kita Syahril Ayolah soalnya juga semangatkan bermodal waktu itu kamera temennya pinjem waktu itu Oke kita cari yuk cari tahu dimana sih cari kain lagi-lagi cari di internet kan Wah dapet Nih aku kasih bocoran buat kalian kalau mau cari bahan buat hijab itu salah satu yang rekomendasi itu kita cari di Baltos di Bandung ya di Baltos nah Kalian cari aja alamatnya di internet untuk ke Baltos itu di sana itu puluhan merek Hijab ada disana semua hijab hijab yang di Bandung yang terkenal itu semua rata-rata ada disana yang lokal

termasuk brand-brand yang bermerek lainnya itu disana semua aku cari sama suami aku aku cari tahu aku tanya orang disetil ada berapa kalau mau bikin Oh di sana.

Ya udah aku Carilah ke sana akhirnya aku cari beberapa toko aku rekomendasi dari dari onlineshop mana ya vanilla juga kalau nggak salah ada salah satu toko itu yang punya itu Koko itu aku cari nah waktu ke sini ke sini kan lagi booming banget bahan Evo oleh bahan voal aku cari di salah satu tokoh yaitu warnayang cukup seperti biasa kucoba sedikit sedikit aja aku coba sedikit warna tapi aku coba beberapa warna bisa 10/12 kayak gitu tapi 1 1/2 la maksimal aku ambil ya dua meter do meter Nah dari setiap Aku belanja itu aku hitung semua due rabb-nya semua Arabnya Semua biaya-biaya pengeluaran itu Aku itung dulu kalau aku mau jual di harga sekian harga yang sesuai Pasaran itu aku harus mudahnya seberapa tapi aku mau packaging nya itu yang emang udah oke yang udah ikut semuanya aku carilah dapatlah aku toko itu ngambil sekitar habis dua jutasetengah kalau enggak salah beberapa kain itu beberapa warna dan beberapa pic Nah aku tanya lagi di mana Kalau mau jahit ya Oh di atas ada ternyata disangka itu lengkap banyak banget tukang jahit aku lihat tuh sampai yang mungkin ribu hijab itu ada di satu toko itu aku tanya harga aku bandingin aku dapat yang paling murah akhirnya aku dapat rekomendasi audit toko situ Di tukang jahit yang itu rekomendasi akhirnya aku datangilah tempat jahit itu dengan hanya beberapa Piece aku enggak satu 20 m 20piece kain aku tanya harganya berapaaku nego ternyata disana banyak banget brand lokal yang DBD di sana salah satunya itu punya gitasavitri tesavara out itu ya aku terlihat levelnya aku bisikin ke suami aku yang ini kayaknya punya gitasav deh aku tanya Karin sentuh yang tukang jahit Oh iya emang bener katanya Ini dia biasanya paling aja kirim kain ke sini katanya ini label dia tinggal listrik Oh sistem kayak gitu ya Pak Bisa Yang aku ia bisa katanya dan alhamdulillah sebabnya juga hampel dan dia mau terima sedikitpun kita mau jahit itu dia mau terima bahkancuma 10pc Slim bisa jatuh dia mau Akhirnya dia bilang nggak papa di sini banyak banget yang baru mulai mau jualan hijab itu disini tinggalin aja label kamu Nah pada waktu itu kita saking niatnya saking semangatnya karena ketinggalan levelnya kalau masalah itu kita go-send lagi ke situ dan HP sekarang label aku tuh masih ada nyimpan disana ada lagi yang bikin aku makin Semangat Teh tadi sana juga bisa ngeprint hijab printing itu yang kayak mereknya riamiranda riamiranda alur cerita itu disana semua nah Aku kagetWow Brands yang bagus pun di sini kayak gitu aku lihat proses pemotongan mereka yang ribuan visitor semua di sana akhirnya aku ya udah oke aku pakai ini dia aku di sini deh Aku mau coba juga printing nanti ini salah satunya nih produk printing yang lumayan waktu itu ini etnik edisi n-series lumayan banyak yang cari waktu itu di daihan dianya udah sekarang udah enggak aku cetak lagi nah semakin Semangatlah karena aku melihat brand-brand bagus tuh kayak brand-brand lokal pokoknya kalau mau cari bernama korban Duty

Baltos tuh Ada semualah adaraturan mungkin yae puluhan ampere ratus ratus ngebingungin kalau misalnya tulisan ratusan brand hijab emang banyak banget kalau kalian coba nyampe ke sana Coba lihat di lantai atas oke Jadi dari situ aku minta kontak bapaknya aku sharing dan bapaknya to open banget sampai waktu itu pernah aku beli kain dari dari itu pakainya juga aku nah itu laku karena memang sambil kerja ya, enak nya praktisnya zaman sekarang itu nggak harus kita dateng terus aku mintain nomor hp-nya aku Collins adminnya aku mintain katalognya akumintain harganya aku Dil minta kirim langsung ke tukang jahitnya karena memang satu eh cuma beda lantai satu lantai udah cocok kontak menjahitnya Hai nah waktu itu pernah aku beli kain Diamond Italiano yang trade la mau pilih semua itu yang mereka ah itu salah potong.

Ya udahlah mau Enggak mau aku rugi disitu salah potong akhirnya akan jelek ya dari yang jahenya juga nggak bisa ngejahit jadinya bingung karena enggak akan simetris enggak answers dia dari sudut satu ke sudut lain itu enggak kan bagus Nah ini salah satu contoh packaging aku yang udah oke ini aku beli juga plastik ziplock Nah karena memang waktu itu lagi sampai sekarang sih kamu lebih berfungsi ya setelah udah selesai dipakai ini dipeluknya bisa dipakai buat wadah yang lain ini aku kasih lihat untuk contohnya Ini bahan voal walpri Um kalau kalian suka boleh mampir ke toko aku di shopee hadiah hijab nanti aku kasih link-nya nah ini nya Ini aku pesen lagi kemarin kayak gini Cek nih agak lumayan mahal nah ini Teknik ini design sendiri juga nah ini bahannya kalau aku udah cocok sama bahan poly Niadan banyak juga peminatnya dari peminatan Dia itu emang suka bahan walini karena memang kualitasnya bagus tapi ada juga beberapa produk lainnya aku jual Oke next aku berproses untuk jualan hijab yang ini printing juga ini yang terakhir yang terbaru jadi emang iPod nya lumayan gede ya kalau kita mau punya brand sendiri itu mau harus telaten dan juga sabar dan ini aku design aku beli ya di sini aku beli supaya nggak kena hak cipta aku beli di sini aku beli file vektor aku edit sendiri di Photoshop ini awalnya dieselnya kan enggak Gini fullini aku edit-edit sendiri nah ini aku keluarin servicenya kemarin di lebaran Kalau enggak salah pernah ini juga di bapaknya itu enggak harus cetak banyak tapi kalau kalian punya modal bisa menekan biaya pokok penjualan ya biaya pokoknya itu bisa ditekan ketika kalian bisa pesan banyak sampe ribuan pcs kayak gitu Nah itu cari aja semua dianterin situ ada modalnya adalah dengan mau mencari tahu Jadi nggak hanya banyak ketemu jalan ini gimana caranya cari tahu sendiri kalian draft sendiri mau bahan apa mau di Angkaberapa harganya itu kalian bikin perbandingan Bila perlu itu kalian bikin Excel kalian bikin Excel perbandingan saya di toko aja toko B bahan Abah Nde ukuran dan jenis sekali skinnya dan segala macam yaitu kalian bikin supaya mudah saling untuk menghitung RAB menghitung pengeluaran untuk rencana usaha kalian kemudian kemarin juga lagi booming untuk pakai box yang packaging

nya Nah ini aku juga desain sendiri semua ini aku cari juga yang bisa bikin sedikit dalam jumlah sedikit karena kita mau lihat dulu ketertarikan pasar lagi-lagi kalau misal kalian emang punya modal gede silahkan langsung aja sekalian banyak nanti kita akan ngobrolin soal tips-tips bisnis lainnya ya untuk penjualannya oleskan kita fokus ke Bagaimana punya desain sendiri aja dulu ya Oke Mungkin cukup segitu dulu untuk kalian yang mau pengen punya hijab dengan merek sendiri boleh nggak hijab juga sih karena memang ini aku jualan hijau jadi kita bahannya hijab atau selanjutnya Kalian mau brand baju.

Mulailah dari apa yang kalian suka mulailah itu mencari tahu tidak hanya punya keinginan tapi mencari tahu mencoba hal yang memang harus kalian lakukan Jadi kalau misalnya disimpulkan ada beberapa poin yang pertama itu cari dulu fashionnya fashion nya kalian itu apa misalnya hijab Oke aku mau jalan hijab nih yang kedua brand namanya itu cari juga yang memang menjual Carilah nama memang menjual yang ketiga fokus dulu apa yang mau kalian coba nih kayak hijab Ya cari tahu dulu fokusnya mau ke hijab yang seperti apa keempat Carilah tokoh yang memang mensupport kalian untuk yang pemula yang kelima ini yang paling penting ya poin yang paling penting adalah mulai aja dulu oke segitu dulu ngobrolnya untuk bikin brand hijab dengan brand kalian sendiri Pokoknya semangat yang penting kalian mau coba dulu Nah ini nih beberapa produk Wu bisa kalian beli di shopee yang dia hijab barangkali ada yang memang suka pakai bahan voal atau dicari-cari rudi.top aku ada dan aku juga jual-beli Marini ada bahan tringkel juga ada di coba di laptop aku ya hai oke segitu dulu sharingnya semoga bermanfaat semangat buat kalian yang mau coba Bikin brand baru kalau misalnya kalian punya ide atau punya pertanyaan atau punya mau sharing lagi boleh di komentar ya jangan lupa untuk like comment subscribe dan share video ini ke berbagai media sosial kalian kalau kalian anggap ini bermanfaat next kita akan bahas tentang kesalahan-kesalahan dalam pengelolaan keuangan dalam bisnis Oke sampai jumpa Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Kesimpulan:

Video ini membahas perjalanan Yantian dalam memulai bisnis hijab dengan merek sendiri dari tahun 2014 hingga sekarang. Yantian memulai bisnis hijab setelah menyelesaikan kuliah di 2014 dan terinspirasi dari brand hijab yang ada. Proses awalnya meliputi pembelian bahan dan pembuatan desain hijab sendiri dengan bantuan kakaknya. Yantian menggunakan media sosial seperti Instagram dan LINE untuk memasarkan produknya saat itu. Dari penjualan awal yang sederhana, ia terus mengembangkan brand-nya dan meningkatkan kualitas produk. Pengalaman dan pembelajaran dari setiap langkah bisnis membantu Yantian untuk terus berinovasi dan memperbaiki branding.

Sukses Budidaya Jamur Tiram

Modal Nekat 1 Bulan Panen 13 Ton Jamur

Link Youtube: <https://youtu.be/jlJf3AkmME?si=APFptZzoAHRH5G29>

Transkrip: enggak ada ilmu enggak ada apa langsung terjun loh mas dibidang ekstre ekstrem karena belum tahu risikonya belum tahu apa langsung eksekusi kasing semangatnya mungkin ya begitu ada kendala kita gegabah bingung gimana padahal kesalahannya cuma ada di diri kita itu prosesnya masih banyak yang kurang sesuai prosesnya masih banyak yang salah kalau bisnis biasanya kan tahu marketnya dulu Mas marketnya ada kita bikin produknya Kalau saya kan enggak kita penting bikin buat bisnis belum tahu [Musik] [Musik] market asalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh perkenalkan nama saya Roso Susilo dari Desa Prigi kecamatan sigalo kabupaten banjarnagara saya menekuni di usia jamur tiram Mas jamur tiram ini berawal dari tahun 2017 untuk umur 29 tahun langsung terjun ke dunia bisnis [Musik] ini dulu kan sekolah cuma SMK Mas dan posisi itu caranya menggembu-gembu lah pengen cepat-cepat kerja kan sekolah di SMK pengen cepat-cepat kerja kan dulu kerja di PT 3 tahun Mas di PT setelah 3 tahun enggak di kartap mas Bingung cari kerjaan lagi kan akhirnya banting setir pulang Apa yang bisa saya lakukan langsung saya eksekusi Lilah ketemu jamur ini Nah pertama itu aslinya ide kakak saya pertama Posisi saya itu 1 bulan lagi habis kontrak Mas saya harus cari apa ini kesibukan apa ini pulang itu enggak langsung nganggur Nah Kakak saya telepon ada ide usah jamur loh ini loh kayak gini loh kayak gini ya akhirnya siap langsung laksanakan langsung eksekusi langsung kayak gitu akhirnya enggak ada ilmu enggak ada apa langsung terjun loh Mas Ya dibidang ekstrem ekstrem karena belum tahu risikonya belum tahu apa langsung eksekusi kasing semangatnya mungkin ya jiwanya jiwa pekerja sih Mas dulu Mas kayak gitu langsung eksekusi del-dadel mulai mulai 2017 itu7 lah seingat cerita akhirnya yang menekuni di jamur ini palah saya kalau kakak saya palah fokusnya di material jamurnya kayak gitu pengadaan bahan bahanbaku seperti itu bahanbakunya kan kalau jamur ini kan fokusnya juga ke bahan baku Mas ketersediaan bahan baku mungkin kan harus tercukupi kayak gitu kan harus tahu Berapa volume bahan baku ini kita pakai untuk habis itu berapa tahun ke depan kayak gitu Jadi kita harus menyiapkan seperti itu akhirnya kakak saya fokusnya di bahan baku saya diproduksi jamurnya ya gitu karena dulu mungkin terbiasa hidup di PT kan kerja kerja kayak gitu kan belum tahu dunia luar seperti ini kan Ya mungkin saya cuma punya semangat aja Mas semangat kerja kerja kayak gitu tanpah

ilmu ajar aja akhirnya ya masalah masalah masalah masalah banyak sekali akhirnya ya sedikit-sedikit ke sana ke sini cari mentor kayak gitu kan akhirnya ya sedikitlah dapat ilmu masukan-masukan akhirnya ya bisnis ya harus tahu resikonya ya gitu resikonya ya harus kita Cari solusinya ya gitu karena masalah apa kan yang menyelesaikan kan kita Cari solusinya kayak gitu kita Cari solusinya kayak kita gimana ini produksi di sini kegagalan kayak gini kita Cari solusinya pelan-pelan sambil berjalan akhirnya Alhamdulillah sudah titik-titik ketemu kita Ah bisa akhirnya ya berani ekspansiah pelan-pelan kayak gitu pelan-pelan growing kayak gitu kalau dulu itu saya transfer ke kakak saya itu r1.200 buat beli alat-alat itu dulu pas Posisi saya masih di Jakarta itu loh yang penting pulang itu eksekusiah lah gitu r1.200 hanya buat p alat-alat kita mulai jadi baklok dan bisa ak jual dulu kan kalau bisnis biasanya kan tahu marketnya dulu Mas marketnya ada kita bikin produknya Kalau saya kan enggak kita yang penting bikin buat bisnis belum tahu market kayak gitu nah anehnya kan di situ karena ketekunan saya mungkin semangat saya ya Sambil kita cari market nawarin ke sana ke sini ditolak nawarin ke sana sini ditolak Akir ketemu S du sat du Akir singkat cerita akhirnya market yang ngejar kita sendiri Alhamdulillah untuk saat ini market kita sudah terbentuk untuk saat ini untuk kendala mungkin kan minimnya ilmu ya Mas minimnya ilmu pengalaman belum punya mungkin kan begitu ada kendala kita gegabah bingung gimana padahal kesalahannya cuma ada di diri kita itu prosesnya masih banyak yang kurang sesuai prosesnya masih banyak yang salah kayak gitu jadi aslinya itu bisnis ini itu kalau saya rasakan itu cepat maksudnya perputarannya cepat cuma saya sdmannya yang belum belum bisa mengikuti gap bisnisnya kayak gitu Mas jadi karena kita kendala dengan SDM ilmunya masih kurang tapi bisnisnya ingin merangkap cepat akhirnya arirnya kesulitannya di situ seperti itu kalau masalah enak kerja di PT kalau di sini itu sama aja sih Mas cuma beda resikonya Mas kalau di PT mungkin kan kita tiap hari dapat gaji ya beres kayak gitu kan tiap bulan dapat gaji beres kalau di dunia usiaa kan ya penuh dengan risikolah mas kayak tidak pasti cuma ya kita membikin gimana rasanya untuk pasti ke pasti itu ya ya namanya us saya ya seperti ini mas ya kadang lagi aman beres produksi aman aman ya gitu kalau lagi Mungkin sdm-nya sop-nya banyak yang ditinggalkan poin-poin kerjanya banyak yang ditinggalkan kan gitu kan akhirnya ada kendala-kendala seperti itu dan akhirnya yang bisa menguatkan kita dari kegagalan kendala itu mas Alhamdulillah itya ya dulu kondisi di PT seperti itu sekarang kondisi sekarang di usaha seperti ini akhirnya Ya udah bisa beradaptasilah mas udah amanlah ya Enak Sekaranglah Inya enak sekarang karena udah beradaptasi dengan apa yang saya geluti kayak [Musik] gitu kalau masalah kayak gitu kadang Mas tapi mungkin pertama optimis kita harus cari marketnya kita harus k tekun intinya lah menawarkan sebuah produk belum tahu marketnya kan bingung Mas kayak gitu harus pandai-pandai menawarkanlah dulu lah yang penting kita bentuk marketnya

udah ke bentuk marketnya Insyaallah market akan datang sendiri Mas kalau masalah untuk penjualan seperti itu Tapi aslinya kalau bisnis yang sudah tertata aslinya kan Lihat dulu marketnya kita bikin produknya kalau kita kan kebalikannya dulu makanya masalahnya agak lumayan dulu tapi alhamdulillah dari masalah itu kita banyak belajar mas banyak belajar untuk mengatasi hal-hal yang seperti itu Alhamdulillah banyak belajar karena kekuatan negat itu itu kan luar biasa kalau saya langsung Mas belum ada ilmu langsung mulai yang penting saya mulai kayak gitu lah pokoknya kalau saya itu ada ada celah apa saya mulai saya tekuni dulu kendala anar jadi kalau enggak kan saya harus berani mulai dulu action dulu kan kalau action udah action ada Oh peluang Oh kita pepet terus peluangnya langsung kita manfaatin peluang-peluang tersebut Kalau saya itu ada tiga Mas jenis jamur jamur tiram coklat tiram putih jamur kuping cuma yang mayoritas di sini kan Hampir 80 sampai 90% kan jamur tiram putih ini jadi kalau kita kan ngejar marketnya Mas kalau marketnya minta apa kita kejar kita buatkan sebaik mungkin Sesuka market yang yang meminta itu kayak gimana barangnya Kita sesuaikan market kayak gitu kalau dulu kita mulai dari paling 100 150 per hari kadang 1 minggu 1 minggu cuma bikin 200 Mas 200 l dari situ kita pelajari pelajari aman aman aman naikin sedikit malah gagal karena itu tadi sdm-nya sih SDM belum menempuni bisnis kita seakan-akan kita lari cepat ya gitu tapi kesadaran akan SDM itu kita belum antisipasi akhirnya dari 200 300 kita naikkan jadi 500 per hari Jadi per bulan kita targetnya per bulan per bulan harus produksi 60.000 backlog kayak gitu sedangkan jamur harus targetnya karena market mintanya 15 ton per bulan kita paling bisa ke 10 sampai 12 ton per bulan kayak gitu untuk saat ini Alhamdulillah sudah nyampai titik segitu dan t paling ya kita lihat momen mas kita kembangkan terus pelan-pelan dengan kekuatan kita SDM kita kan kayak gitu jadi lihat lihat marketnya masih membutuhkan kita upayakan terus mengejanya seperti itu di rumah belakang rumah mas di samping rumah ada lokasi kosong sedikit mas gitu belakang rumah itu langsung buat produksi plus buat budidaya dan lain-lain itu ngumpul jadi satu di situ itu sederhana sekali kan pertama backlog itu kayaknya kalau lihat itu sederhana sekali ternyata setelah digeluti itu butuh ilmu yang lumayan kayak gitu kalau kita sekarang populasi kalau Penuh semua 150 backlog untuk yang di budidaya sendiri Mas untuk satu kumpang itu 23.500 backlog per kumpangunya itu dan itu yang dipelihara sendiri yang dibudi ada yang sendiri kalau yang Mitra mungkin Ya ada 40%an lah dari sini ya gitu kalau kumpang kebanyakan masih konvensional Mas mengandalkan suhu luar kayak gitu cuma kita bantu dengan teknologi paling dengan alat-alat kabut seperti itu untuk melembabkan lokasi kumpang ini biar sejuk biar jamur tumbuh seperti ini kalau jamur tumbuh maksimal kan otomatis Kan hasilnya maksimal karena proses antara hasil banyak dan enggaknya kan dikumpang semua Mas Jadi kita tekan potensi dikeluarkan media backlog ini yang kita buat ini harus maksimal kalau di sini dengan cara

memberikan suhu dan lingkungan yang bersih untuk jamur itu bisa berkembang biak dengan Bik kayak gitu kalau untuk tumpukan itu kita analisa mas kita analisa antara biaya sama biaya yang dikeluarkan untuk membuat kumbung dan media yang ditaruh di sini itu harus singron Mas kalau kita itu punya tekniknya seperti itu kayak semisal bangunan modal r0 juta dengan waktu hanya satu dua periode itu udah harus kembali Nah makanya kita set dengan seefisien mungkin kayak gitu kita Tatar ke atas itu biasanya kalau kayak saya lihat kalau model seperti ini tuh volume besar paling 12 backlock kalau kita nyampai 15 backlock lumayan Mas 15 sampai 12 per berapa lokasi kan lumayan seperti [Musik] ituitu kalau jamur sih saat ini sih sudah lumayan naik ini pelan-pelan naik udah mungkin kalau di pasar itu ya kalau di pasar kalau ke user mungkin sudah 16.000 17.000 kalau kita kita kan masih lewat tenggulak-tenggulak pasar kayak gitu kerja sama-sama mereka kita diangkat r.000 per kilo kayak gitu kalau backlock untuk backlocknya 2.200 2.500 Sampai lokasi udah plus penataan sama ongkir Biasanya seperti itu kalau ngomong omset ya Kalau saya kan di bidang produksi Mas Alhamdulillah marketnya sudah kebentuk jadi kita fokusnya diproses Mas kalau kita fokus ke omset malah kita enggak nyampai biasanya kecewa kayak gitu k kita kan diproduksi enggak di khusus di trading Mas kalau kita kan ibaratnya kan mengerjakan diproduksi hulu sampai Hilir yang penting prosesnya kita pos-pos mana sdm-nya kita kelola biar sop-nya Jalan produksi bibitnya aman produksi backlocknya aman seperti itu Insyaallah target-target yang sudah jadi kesampean mas ya itulah sebulan kalau bisa nyampai 15 ton itu Alhamdulillah udah udah aman kita udah sedikit menutup market lah kayak gitu kan karena marketnya Alhamdulillah sudah kebentuk sih jadi kita fokusnya di prosesnya seperti itu kalau kita itu Alhamdulillah dari lokal sampai ibuota Mas Alhamdulillah ah berani ke sana ya mungkin ya jauh memang jauh jaraknya tapi ada market ada peluang Kenapa tidak seperti itu kita sampai ibukota sampai daerah Jogja Istimewa ya pasar-pasar kecil kan kita kan mainnya kan kita sebar panen itu kan kita sebar harus punya satu market Mas kalau di jamur itu enggak bisa karena gini Mas jamur enggak ada liburnya Mas 360 hari itu kita on produksi mas Nah liburnya ya itu hari H Idul Fitri hari H Idul Adha kayak [Musik] gitu kalau proses produksi backlock itu panjang Mas Kak pertama media kita mixing itu kita campur antara bekatul dengan kapur untuk pH media tanam itu sendiri Kita campur kita mixing baru kita mixing kita proses ke PR tadi itu PR pokling habis diproses langsung masuk ke Open sterilisasi nah kuncinya di situ kalau sterilisasi kita berhasil Insyaallah produksi berhasil Mas Dar proses sterilisasi itu membutuhkan waktu 7 jam Mas 7 jam itu dengan suhu 100 derajat itu habis proses stalisasi langsung masuk proses inokulasi inokulasi baru ke inkubasi inkubasi itu butuh waktu 1 bulan Mas untuk masuk ke sini Mas ke kumbung itu produksi jadi antara produksi di kumbung sama produksi backlocknya itu kita jarak Mas untuk aman dan lain-lain kendala serangga dan lain-lain kita bikin jarak Mas

kayak gitu untuk baklok yang bagus itu baklok yang nutrisinya cukup proses sterilisasinya bagus dan kumbungnya bagus Mas jadi faktornya banyak sih kalau kita cuma main nutrisi tinggi di kumbang juga kurang bagus enggak bakalan maksimal mas Nah karena seperti itu prosesnya kita harus analisa antara kumbang antara proses itu harus seimbang lah untuk menciptakan formulasi dan komposisi itu butuh waktu itu 1 tahun saya akhirnya yang bagus ya yang nutrisinya tercukupi sedang antara 20% dan untuk di kumbang itu kumbungnya harus seperti ini untuk ketinggian kumbang itu minimal 4 M biar udara itu sejuk untuk lantai minimal harus kita Karena untuk kebersihan itu mas kalau di kumpungan harus bersih mas harus bersih untuk penyemprotan penyiraman itu kita kontrol enggak Kalau jamur itu enggak bisa kita kayak siram tanaman lain mas harus langsung dikocor itu enggak bisa kalau dikocor seperti itu palah tumbuhnya enggak Bagus Mas palah dia busuk medianya enggak enggak tumbuh palah busuk kayak gitu Tapi kalau kita siramnya pakai kabut model kabut pakai oksigen kayak gitu tumbuhnya dia akan membentuk badan yang bagus bentuk batang tangkainya itu bagus Mas besar seperti itu kalau ciri-ciri jamur yang bagus itu batang tangkainya besar daunnya besarlah ibaratnya target perlocknya itu untuk setara target itu kita tekan 3,15 on Mas kalau dunia perjamuran itu sekarang udah bagus sih Mas sudah banyak banyak petani milenial loh maksudnya yang mulai yang muda-muda jadi kan rasa ingin tahunya ingin membanai ilmu-ilmunya kan lebih kuatlah dari yang udah pendahulu mungkin kan udah kalau dari era sekarang kan kayak gini Mas sudah saking enaknyanya informasi mas kita ada kendala apa kita lirinya enggak enggak perlu jauh-jauh kita cari baca solusi di internet buat pemahaman buat pencerahan seperti itu kalau saya pd-nya itu di dunia pertanian itu kita hubungannya sama makanan manusia jadi Insyaallah Enggak bakal ada matinya sih Insyaallah sih ah yang di kadang-kadang per pemerintah sekarang kan adalah krisis pangan-krisis pangan itu loh lah sekarang kita menggeluti di dunia itu jadi kan kita PD Mas jadi ke depan untuk industri pertanian untuk makanan dan lain-lain itu kan pasti bakalan terus menjanjikan itu kalau istri kan aslinya kan bukan basicnya usaha seperti saya I bukan basicnya seperti saya dia kerja di bank kayak gitu kan enggak tahu dunia usahakan apalagi tiap bulan pasti ada rekening bunyikan brmo yang klening gitu kan Nah sekarang Alhamdulillah sudah keluar dan membantu saya ya biar manajemennya kan biar tertata Mas kayak gitu kalau dulu bisa ngatur uang di bank Kenapa di rumah enggak bisa kan kayak gitu kalau sekarang bisnis Jalan manajemen enggak jalan susah mas harus manajemennya rapi kayak gitu ya untuk ke depannya kita yang penting kita tekun kita ciptakan pekerjaan-pekerjaan ini dengan ketekunan kesungguhan Insyaallah momen itu akan datang ke kita bisnis itu kan ada momennya nya Mas kalau kita bisa memanfaatkan momen yang ada itu Insyaallah bisnis akan terus berkembang untuk ke depannya Ya kita harus ciptakan momen-momen yang yang lebih gol lagi dari ini kita Insyaallah

pelan-pelan harus lebih bagus lagi lebih ke depannya lebih bagus lagi seperti itu untuk teman-teman yang di sana untuk teman-teman yang tertarik untuk usaha di bidang ini ya kami kalau di sini terbuka Mas untuk yang belajar dan lain-lain terbuka karena kita kan di sini kan mengerjakan usaha ini kan dari hulu ke hilir kan menyambung kita ada yang butuh medianya kita ada medianya untuk pelatihan medianya kita buka karena hulu k Hilir kita siapkan sampai bahan baku kita ada dari bahan baku Kalau teman-teman membutuhkan kita ada dari bahan baku dari bibit induknya kita ada untuk dari backlocknya sendiri itu kita jual dan kita bermitra untuk kontak kami ada di Instagram flow mushroom dan tiktok kami flow mushroom untuk nomor 08 8 261085852 ya gitu jangan lupa subscribe channel 1000 mimpi Petali milenial sukses kita berjuang dari yang muda harus semangat.

....

Kurangilah Segalanya Kalau Mau Sukses!

Link Youtube: Kurangilah Segalanya Kalau Mau Sukses! | Helmy Yahya Bicara

Tranksrip:

Ini membahas tentang pentingnya mengurangi berbagai hal yang tidak perlu dalam hidup agar merasa lebih bahagia dan rileks. Penulis merujuk pada buku "Less" karya Vicky Print yang menyarankan untuk mengurangi stres dengan tidak membandingkan diri dengan orang lain, melakukan aktivitas relaksasi seperti yoga atau karaoke, serta merayakan diri setelah bekerja keras. Selain itu, penulis menyarankan agar kita mengurangi pikiran yang tidak perlu dan fokus pada hal-hal yang penting, sambil membagi tanggung jawab dalam hubungan. Pembelian barang-barang yang tidak perlu dan konsumsi makanan junk food juga perlu dikurangi untuk menjaga kesehatan dan mengurangi beban finansial. Penulis menekankan pentingnya memilih teman yang positif dan menghindari kekhawatiran yang berlebihan, serta mengingatkan untuk mengurangi ambisi yang tidak realistis agar dapat mencapai kebahagiaan dalam hidup. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, diharapkan kita bisa hidup lebih bahagia dan lebih fokus pada apa yang benar-benar penting.

Ringkasan dari artikel di atas adalah sebagai berikut:

Artikel tersebut merangkum isi buku "All You Need is Less" karya Vickyprint yang mengajarkan tentang pentingnya mengurangi berbagai aspek dalam hidup untuk mencapai kebahagiaan dan ketenangan. Penulis menyarankan untuk:

1. Mengurangi Stres : Fokus pada aktivitas yang menenangkan seperti yoga, meditasi, atau berkumpul dengan keluarga dan teman melalui kegiatan yang menyenangkan.
2. Mengurangi Pemikiran yang Tidak Perlu : Jangan terlalu membebani pikiran dengan membandingkan diri dengan orang lain atau menyesali masa lalu. Fokus pada kebajikan yang bisa dilakukan setiap hari.
3. Mengurangi Pembelian Barang yang Tidak Perlu : Hindari membeli barang-barang yang tidak diperlukan, terutama yang dibeli secara online, agar tidak menumpuk dan menambah stres.
4. Mengurangi Makanan yang Tidak Sehat : Pilih makanan bergizi dan sehat, hindari junk food yang dapat berbahaya bagi kesehatan.

5. Mengurangi Teman yang Tidak Berguna : Jauhkan diri dari teman yang membawa dampak negatif dan tidak mendukung kesuksesan Anda.
6. Mengurangi Kekhawatiran : Fokus pada hal-hal yang penting dan jangan terlalu khawatir tentang masa depan.
7. Mengurangi Ambisi yang Berlebihan : Fokus pada satu atau dua tujuan utama daripada mencoba mengejar semua ambisi sekaligus.

Dengan mengikuti saran-saran ini, penulis berharap individu dapat mencapai kebahagiaan dan kehidupan yang lebih sederhana.

Komentar :

Dari Pembahasan di atas memberikan perspektif yang menarik dan relevan mengenai pentingnya mengurangi hal-hal yang tidak perlu dalam kehidupan, terutama dalam konteks kehidupan sehari-hari yang seringkali penuh dengan beban pikiran, stres, dan tuntutan. Berikut beberapa komentar yang dapat saya sampaikan:

1. Relevansi dengan Kehidupan Mahasiswa : Banyak mahasiswa mengalami stres karena beban akademik, tekanan untuk berprestasi, dan keinginan untuk memiliki kehidupan sosial yang aktif. Pendekatan “kurangi” yang diusulkan dalam artikel ini dapat membantu mahasiswa mengatur hidup mereka dengan lebih baik, untuk fokus pada hal-hal yang benar-benar penting.
2. Mendorong Mindfulness : Konsep mengurangi berpikir tidak perlu dan stres yang tidak diperlukan sangat berkaitan dengan praktik mindfulness. Kesadaran akan pikiran dan emosi dapat membantu mahasiswa untuk lebih tenang dan fokus pada tugas yang ada. Ini bisa menjadi pengingat bagi mahasiswa untuk mengambil waktu sejenak untuk diri sendiri di tengah kesibukan.
3. Belanja Bijak : Dalam konteks mahasiswa, pembelian barang-barang yang tidak perlu, terutama di era online shopping, dapat menjadi masalah. Artikel ini mengingatkan kita untuk lebih mindful dalam berbelanja, sehingga kita tidak terjebak dalam siklus konsumsi yang tidak berkelanjutan. Ini bisa juga mengajarkan mahasiswa untuk mengelola keuangan mereka dengan lebih bijak.
4. Fokus pada Kesehatan Fisik dan Mental : Saran untuk mengurangi makanan yang tidak sehat sangat relevan, mengingat pola makan yang buruk bisa mempengaruhi fokus dan produktivitas mahasiswa. Selain itu, kegiatan fisik seperti olahraga atau hobi bisa menjadi cara efektif untuk meredakan stres dan meningkatkan kesejahteraan.

secara keseluruhan.

5. Relasi Sosial : Artikel ini juga mengangkat pentingnya memilih teman yang positif. Ini adalah pelajaran yang penting bagi mahasiswa, yang seringkali berada di lingkungan sosial yang beragam. Menjaga hubungan dengan orang-orang yang memberi dampak positif dalam hidup kita sangat penting untuk pertumbuhan pribadi dan akademik.
6. Menemukan Fokus dalam Ambisi : Dalam dunia yang penuh dengan banyak pilihan dan tekanan untuk sukses, penting untuk memiliki fokus yang jelas. Mengurangi ambisi yang tidak perlu, sebagaimana diungkapkan dalam artikel, mengingatkan mahasiswa untuk tidak terbebani oleh ekspektasi eksternal, dan lebih menekankan pada pencapaian tujuan yang bermakna.

Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips

Link Youtube: <https://youtu.be/7yUitsWTqho?si=IClyCJsOkzgUd8l9>

Transkrip: Nurul Ihsani merupakan CEO dari PT Sane Rasa Pangan Indonesia yang sekarang bergerak di bidang pengolahan pertanian yang merupakan olahan dari pisang yaitu keripik pisang dengan brand Bye Nana yang berdiri pada tahun 2020 bulan Desember. Waktu itu kondisinya lagi covid sehingga pas lagi kuliah di Jakarta semester 3 terus dipulangkan ke Cianjur karena memang harus kuliah online gitu nah di sana banyak banget waktu luang yang penulis rasa bisa banget untuk lebih produktif. Akhirnya penulis muter otak gimana caranya biar bisa menghasilkan dan bisa menyerap semua pisang dan banyak banget ibu-ibu sekitar yang curhat karena susah banget cari kerja, akhirnya kepikiran lah bikin brand by Nacips yaitu dari bahan baku pisang. Kenapa kok pikiran kayak gitu gitu Nah yang pertama memang senang jualan kali ya dari kecil terus yang kedua memang waktu itu lingkungan sih faktor lingkungan yang membentuk itu karena banyak orang-orang sekitar yang merasa kurang mampu terus juga aku ngerasanya, jadi terpikirlah untuk membuka lapangan kerja dengan membuka usaha keripik pisang, saat ini memiliki 5 varian rasa yaitu coklat, milk, Green Tea, Strawberry, original dan terakhir launching adalah rasa seblak untuk bahan baku pisang sebenarnya dua jenis ada pisang tanduk sama kapas yang pertama untuk yang tanduk pribadi kita udah ada kebunnya jadi ngambil dari kebun kalau untuk pisang tanduk itu hektar sekarang pisang dan ada tumpang sari lainnya seperti labu terus ada Pepaya juga dan lain sebagainya kalau misalnya yang kapas sekarang on going kita 2,000 meter sekarang sih potensinya banyak banget ya di Cianjur apalagi banyak banget lahan-lahan yang penulis rasa pas banget buat dijadikan kadang pertanian gitu Nah kalau sekarang kita kan tumpang sarinya tuh ada labu terus juga ada apa jali-jali itu yang pengganti nasi Nah penulis kepikiran sih buat ngembangin itu juga Jadi kenapa dibentuk PT Sane Rasa ini memang fokusnya itu untuk di bidang pertanian dan pengolahannya Kalau sekarang kan udah jalan tuh Alhamdulillah keripik pisang yang memang jualan online gitu lah Alhamdulillah itu udah jalan gitu nah sekarang kita lagi mau melebarkan sayap dengan komoditas lain yang memang potensial di daerah kita dan juga tumbuh tanaman bagus di tanah kita gitu di kebun kita Kalau kegiatan di ujung Ambassador itu sebenarnya banyak banget di sana kita banyak ilmu-ilmu yang kita dapat kayak kita diajakin pelatihan Digital marketing terus diajakin pelatihan-pelatihan tentang pertanian bahkan kemarin belajar

tentang strawberry di Bali gitu tapi masih banyak lagi hal positif yang penulis ambil adalah yang pertama kita banyak banget relasi i di bidang pertanian gitu ya yang penulis pun sebenarnya baru terjun banget di bidang pertanian karena bisnis bayi Nana Nah pas masuk ke mentah ikut Biong Ambassador itu banyak orang relasi yang datang ke penulis terus juga banyak kenalan-kenalan yang itu bisa sharing ilmu terus juga bahkan ada yang ngajak kalian bisnis walaupun sekarang belum on going gitu ya terus juga masih banyak lagi kegiatan yang Ambassador ya program sih menurut penulis bagus banget dan positif banget karena emang kita di amanahkan untuk menjadi role model anak muda supaya berbisnis di bidang pertanian, kita difasilitasi untuk ikut inkubator ekspor di sana kita bener-bener di bina di ajarin untuk ekspor terus juga kita dikasih fasilitas berupa parfum Alibaba untuk melakukan penawaran kepada buyer dan juga masih banyak lagi terus untuk kebaikan anak ke depan sih harapannya ya kita ingin melebarkan sayap ke internasional Alhamdulillah sekarang kita udah punya 50 Mitra 10 Indonesia yang mereka udah tersebar seluruh Indonesia jadi untuk tahun ini Insya Allah kita orang aslinya untuk ekspor walaupun sebenarnya pernah ngirim sample juga sih ke Malaysia tapi itu belum continue gitu Jadi sekarang kita dengan adanya program pemenuhan juga kita ikutan kita juga berharap semoga banana ini bisa maju di container nasional di tahun ini jadi penjualan banyak itu 90% online 10% nya offline. Untuk proses pembuatan dari banana sendiri itu yang pertama datang pisang terus kita kupas Nah setelah dikupas itu kita taruh di ember yang ada airnya nah habis itu kenapa ditaruh di air supaya getahnya hilang kalau ada getahnya itu biasanya jadi jadi kuning atau coklat ke keripik hasilnya gitu makanya biar kitanya bersih kita rendam dulu di air setelah direndam terus ditiriskan dulu soalnya kalau misalnya belum tiris itu biasanya susah matengnya makanya ditiriskan dulu setelah itu langsung aja diiris dan langsung aja digoreng setelah digoreng abis itu kita tiriskan langsung dibumbuin dengan 5 varian rasa kalau sekarang setelah dibumbuin langsung aja di packing. Tapi sebelum di packing ini kita harus make sure dulu bahwasanya keripiknya udah dingin soalnya kalau kripiknya masih panas terus di packing itu bikin cepat basi juga karena ada penguapan di dalamnya makanya kita harus make sure dulu bahwasanya ini udah dingin dari di packing gitu terus setelah di packing langsung aja di pakai mesin sealer. Langsung aja kita packing ke teman-teman di luar kota gitu yang udah order gitu Kalau kegiatan di Kementan sih sebenarnya karena penulis jadi juga Ambassador itu yang pertama penulis ikut kegiatan Kementan misalnya ketemu sama investor iPad untuk memperkenalkan nama Ambassador terus penulis ngasih materi-materi buat temen-temen di sekolah pertanian kayak di polbangtan Bogor polbangtan Yoma gitu ya terus juga Selain itu aku ngisi di Magelang gitu ngisi jadi pemateri sebagai perwakilan dari yang Ambassador yang program Kementerian Pertanian terus juga penulis ikut kegiatan semacam jamborenya Kementan gitu sama banyak banget relasi-relasi yang penulis bisa buka bazar di sana sehingga bisa meningkatkan penjualan

juga gitu Buat penulis pribadi terus juga banyak kegiatan-kegiatan misalnya kita meeting bareng gitu secara offline untuk membahas tentang Ambassador ke depan dan tentang peran juga gitu seperti anak muda itu harus berperan jangan baperan terus juga kita harus berani mencoba Mumpung masih muda gitu kan masih banyak banget waktu bertenaga yang bisa kita keluarkan effort gitu ya untuk membangun sesuatu hal yang menjadi mimpi kita masalah anak muda itu biasanya dia berperan kan ada orang yang jual dengan produk yang sama ah lebih laku dia Udahlah nggak usah jualan itu gitu kan dan lain sebagainya makanya di sini teman-teman penulis mau ngasih tau bahwa bisnis itu bisa dicopy tapi rezeki nggak bisa di paste ilmu itu bisa dicopy tapi rezekinya bisa di paste area teman-teman terus berusaha terus mencari sampai tahu air zam-zam teman-teman tuh di mana gitu Jadi kalau penulis temannya ada jualan dengan produk yang sama yang enggak usah baper karena rezeki setiap orang tuh berbeda-beda dan Allah pun udah ngasih persnya masing-masing kayak gitu tugas itu adalah berusaha buat teman-teman petani muda jangan malu untuk bertani karena kita tahu bahwasanya bisnis depan ini sangat besar dan gak akan pernah mati nggak akan pernah ada ujungnya ketika manusia ada di bumi ini karena petani itu sumber ketahanan pangan Indonesia.

Komentar:

Dari cerita di atas dapat diambil kesimpulan bahwa kita sebagai anak muda harus mampu melihat peluang usaha dan berinisiatif untuk membuka peluang usaha, kita harus bisa memanfaatkan hasil pertanian di sekitar kita, kita tidak boleh menyerah dan terus berusaha. Kita tidak boleh berpikir bahwa kita akan gagal hanya karena kita memiliki usaha yang sama dengan orang lain.

Tutor Mulai Bisnis !! Yuk Belajar Bisnis Bareng Umami Bakery Di-Kisah Bisnis MHO TV

Link Youtube: TUTOR MULAI BISNIS !! YUK BELAJAR BISNIS BARENG UMMI BAKERY DI
- KISAH BISNIS MHO TV

Tranksrip:

Kita bergerak di bakery tapi khusus untuk supplier jadi kita bantu temen-temen untuk yang pengen punya usaha bakery tapi nggak mau ribet investasi, alat, punya karyawan yang banyak atau meminimalkan risiko. Nah kita bantu disini untuk produksi roti nya di Umami bakery jadi teman-teman agen-agen kita tuh tinggal mereka branding lagi dengan merek mereka dan mereka bisa jual kemana mereka mau tuju. Usaha ini berdiri kurang lebih sekitar 26 tahun yang lalu dari saya pertama menikah saya mulai belajar Gimana caranya untuk bisa home industry, jadi tetap di rumah tapi punya penghasilan qodarullah sekarang kita sudah punya toko dan kita bisa jual ke temen-temen.

Selain produksi di rumah jadi sekarang kita sudah ada tempat yang memfasilitasi ini bisa lebih berkembang lagi. Asal muasal nya saya motivasi bisnis ini dibikin Sebenarnya waktu itu sekitar kita lihat peluangnya ya peluangnya bahwa 20 sekian tahun yang lalu itu rata-rata backlight non muslim dan harganya sangat relatif tinggi. Nah kenapa kita pengen buka seperti ini karena pertama, ya pasti kehalalan dari satu produk roti ini terjamin gitu ya Sehingga teman-teman muslim yang beli roti juga mereka yakin dengan apa yang mereka makan gitu yang pertama dan yang kedua kita kasih harga sangat murah karena memang supaya lebih merakyat lagi gitu dan semua orang yang ekonominya di bawah juga bisa menikmati roti.

Spesialnya sih kalau ditanya kita produknya apa aja sih kita khusus di roti, jadi kita bikin roti manis ada, roti tawar ada, roti sobek. temen-temen yang jual roti bakar juga kita menyediakan untuk bikin roti tawar Bandung, roti kadet juga, roti hotdog ya kita semuanya ada.

Tiga tahun terakhir kita mulai merambah ke cafe jadi kita punya produk rotinya dan kita bikin cafe roti bakar yang sangat murah dengan rasa yang Masya Allah. kalau untuk harga di produk kami itu sangat murah banget itu rotinya kita cuma ada dua varian harga Rp.1.800 dan Rp.2.800 untuk yang premium, itu harga agen jadi buat temen-temen yang beli ke kami dengan harga Rp.1.800 rata-rata bisa menjual itu di harga Rp.3.500 atau 3 roti Rp.10.000. Murah banget, Kalau dengan harga Rp.1.800 sebenarnya kualitas kita itu kualitas yang sudah umumnya.

Justru malah Kita plus karena plusnya di sini pertama kita memakai bahan baku yang sudah pasti halal gitu, Jadi buat temen-temen yang beli roti murah di kami jangan khawatir kalau ini ditanya kok bisa murah bahan bakunya apa aja ya gitu Insyaallah semuanya sudah kualitas baik dan sudah halal sudah PIRT dan BP POM ya insya Allah kita semua sudah lengkap.

Ya pastinya dengan modal awal kita juga tidak berani resiko tinggi untuk langsung kita investasi ke alat yang mahal, kalau nggak salah kita awal pertama investasi itu sekitar Rp.3.000.000, Nah Rp.3.000.00 itu kita beli mixer lokal dan oven lokal dari situlah kita mulai belajar mengembangkan gimana satu produk roti ini dengan alat-alat yang minimal harganya ini bisa memiliki kualitas yang baik, Awal-awal sih pendapatan kita itu sangat menyesuaikan dengan produksi harian, Kalau awalnya kita produksi 1000 roti perhari kita hanya dapat Rp.1.800.000 Nah kalau sekarang kita kan mampu produksi hingga 10.000 roti Ya berarti kurang lebih sehari sekitar Rp.18.000.000 dan mungkin buat temen-temen dirumah khawatir kalau misalkan mulai start bisnis omsetnya masih sedikit gapapa seriusin aja dan coba dipertahankan sampai nanti kita ketemu di titik yang Oh Ternyata nggak sesulit itu bisnis yang bisa jual murah tapi kelipatan produksinya bisa banyak kalau target pasar yang jelas.

Kita buat teman-teman memang yang kepingin banget punya usaha yang kayak tadi saya jelaskan Gimana cara mereka bisa punya produk roti dengan brand mereka tapi mereka tidak mau terlalu ribet untuk urusan karyawannya harus bagaimana, terus juga yang harus investasi Berapa banyak gitu, jadi target kita memang ibu-ibu rumah tangga yang mereka mau punya usaha sampingan atau temen-temen yang punya usaha dan punya karyawan yang butuh snack. Nah itu biasanya target kita sih kesana ya bagaimana caranya untuk bisa menembus pasar yang luas Kalau sekarang sih saya bilang Semua orang pasti tahu ya sekarang media sosial kan sudah sangat eksklusif gitu nah kita memang harus memberanikan diri untuk gimana caranya menaikkan informasi tentang produk kita ke dunia media sosial gitu, walaupun nanti di sana hambatannya lebih luas lagi, saat kita mulai merambah ke media sosial nanti.

Kalau agen ya Jadi kita ada sistem dua tuh namanya keagenan. Keagenan itu teman-teman yang setiap hari interaksi dengan kami, Nah kita tidak pernah memberatkan temen-temen yang mau jadi agen ke Ummii bakery jadi tidak ada minimal order tidak ada stok dana yang harus disimpan di Ummi Bakery cukup pembelian tuh minimal dua minggu sekali itu kita sudah kasih harga agen. Keuntungan jadi agen itu sudah jelas pertama minimal resiko gitu, Karena kan kita edukasi juga nih ke temen-temen agen sebaiknya mereka post dulu tentang produknya, Lalu setelah mereka dapet pesenan mereka baru order kita, jadi kita juga di toko kita sebenarnya hari-hari juga made by order hanya saja yang pesan itu dari teman-teman

agen.

Tips dan trik buat teman-teman ya mau memulai usaha pertama pastinya, niat kedua lakuin aja. Kadang kan orang suka banyak tanya nih bisnis apa yang paling bagus, bisnis yang paling bagus sebenarnya bisnis yang dilakuin gitu yang mau dimulai, dilakuin, dicoba. Tapi sebelum melakukan itu juga harus sudah dengan pertimbangan jangan asal-asal artinya jangan cuma iseng-iseng mau bisnis terus kita mau buka toko bisnis online gitu, Nah itu biasanya sih akan sebentar dan mati jadi sebelum mau melakukan itu ya dipertimbangkan.

Cara Memulai Bisnis Kosmetik Sendiri untuk Pemula Tak Punya Modal

Link Youtube: Cara Memulai Bisnis Kosmetik Sendiri untuk Pemula Tak Punya Modal

Tranksrip:

Hai sebagai pemula anda mungkin belum punya pengalaman di industri kosmetik belum pernah bekerja di pabrik kosmetik kurang pengalaman dishes and Marketing tidak punya background di Farmasi namun anda pingin punya bisnis kosmetik sendiri bagaimana caranya di video ini saya akan share caranya yang paling maxtens buat Anda ambisius tapi realistis ini bukan motivational karena saya bukan motivator jadi saya akan share kepada anda step by step Bagaimana caranya memulai bisnis kosmetik sendiri sebagai pemula tidak ada pengalaman dan tidak punya baja ini bukan clickbait dan bener-bener Max sense buat Anda Hai buat Anda yang baru pertama kali masuk di channel ini Perkenalkan nama saya Vera Oktavianti beauty band kosolven saya membantu perusahaan dan individu untuk membuat brand kosmetik sendiri ada belum subscribe jangan lupa subscribe dan klik notifikasinya karena berada tahu bila anda video terbaru dari saya Ok kembali ke topik ya jika ada pemula dan tidak punya budget Apa yang harus dilakukan jika ingin memulai bisnis kosmetik sendiri yang pertama adalah menjadi re-seller menjadi re-seller ini menjual produk brand orang lain ya Jadi bukan membeli produk orang lain lalu tempel brand anda itu bukan bukan yang kayak gitu ilegal jadi disini adalah bener-bener menjadi re-seller menjual produk orang lain swifties selain ada belajar jualan ada juga akan belajar psikologi konsumen kosmetik Nah nanti buat target keuntungan bersih untuk mendapatkan misalnya modal awal 50-100 juta maka tinggal di bagi berapa bulan anda akan mendapatkan itu nanti ketika sudah terkumpul Anda bisa masuk ke step berikutnya jadi jangan rendah diri ya kalau misalnya mulai dulu dengan reseler banyak kok yang memulai dulu menjadi re-seller setelah punya modal dia baru Kin brand sendiri Anggap saja ini adalah proses belajar dan juga menyiapkan mental yang kedua adalah investasikan waktu anda untuk belajar bagaimana caranya membuat brand kosmetik sendiri Anda bisa belajar di icodse di link diatas ini atau link di deskripsi di bawah ini hadits sanad akan belajar secara komprehensif dari awal sampai akhir udah dari ide reset the development strategi branding marketing juga launching kalau ada lihat saya enggak mengiklankan ekor sini ya karena saya pingin bener-bener yang mengikuti kos Ini tuh yang memang serius ingin membuat brand yang berkelas Enggak cuma pengen bikin produk aja gitu Jadi nanti begitu Anda siapa

Anda tidak buang-buang waktu untuk mencari informasi dari sana-sini udah gitu informasinya sepotong-potong oke yang berikutnya adalah mengamati tren kosmetik jadi mengamati tren kosmetik ini tidak hanya melalui internet aja ada juga harus turun ke lapangan jadi Anda boleh Kemal lihat pistol misalnya safora Guardian Watson dan juga Store yang sendiri dari brand-brand lokal maupun dari luar nah Selain itu ada juga wajib mengikuti acara-acara seperti cosmobeaute indobeauty Expo inacraft dan lain-lain tapi inget jangan kalap disana ya karena banyak yang lucu-lucu kebaya keempat adalah membuat Prototype atau sampel jadi The Prototype atau sampel ini adalah untuk menguji ide anda kalau misalnya ada pikiran punya formula tertentu atau pengen membuat produk apa gitu ya Anda bisa membuat sampel dulu atau membuat prototipe untuk membuktikan teksturnya the manfaatnya Anda merasakannya Jadi sebelum nanti benar-bener anda mau memproduksi ini mereka sudah yakin ya bahwa produk ini memang bagus dan ketika anda sudah yakin dengan produk Anda sendiri nanti terus lebih mudah untuk menjualnya karena ada Confident kalau misalnya Anda ataupun perwakilan perusahaan anda merasa enggak yakin dengan produk Anda gimana mau jual ya kan nah yang kelima ini baru setelah anda sudah mengumpulkan budget ya sedang mengumpulkan modal Anda baru mencari pabrik makloon yang anda percaya Cari pabrik makloon yang sesuai dengan spesifikasi produk yang Anda Khan mau Liquid lipstick berarti anda cari perusahaan yang memang pengalaman banget membuat buklet lipstick skin care juga seperti itu mau yang herbal juga cari perusahaan yang memang berpengalaman panjang dia produk-produk natural atau herbal nanti anda mungkin kepingin langsung bikin banyak ya itu jangan dipaksakan kalau memang bajunya terbatas jangan langsung memaksakan diri untuk membuat satu paket isinya 6-7 varian ya kalau duitnya mepet banget dengan coba 2/3 dulu setelah launching setelah jualan baru investasikan lagi apa keuntungannya untuk membuat produk untuk melengkapi series nya ya kan nah yang keenam adalah menyiapkan strateginya nih jadi setelah anda menemukan pabrik makhlukNya anda buat strateginya branding marketing Tentu aja satu lagi adalah organisasinya organisasi ini akan bersama-sama dengan anda untuk menjalankan bisnis ini gitu jadi Anda Nggak Sendirian walaupun sebenarnya Nti dengan suami minimal di organisasi ini anda punya marketing self Finance customer service speaking andal dari hah Kok banyak banget tentang legenda mikir gitu ya tenang aja di awal-awal karena budget terbatas Anda bisa merangkap anda bisa merangkap sebagai marketing sel N Mainan scan kemudian satu orang customer service satu orang packing n delivery yang bagian pengiriman jadi jangan anda kerjain semua karena anda juga selain bisnis punya kehidupan pribadi yang juga harus seimbang kan ya dan akhirnya biasanya itu malah hasilnya nggak bagus jadi ketika sudah capek ada pesan yang tidak terlayani ada pertanyaan dari konsumen yang tidak terjawab tidak bisa menjual komplain dengan baik dan sebagainya

akhirnya akan mempengaruhi bisnis makanya pertimbangkan lagi untuk menyusun organisasi inilah nanti ketika bisnis sudah berkembang tentu anda bisa menghargai orang lain untuk membantu anda akan yang ketujuh inilah cita-cita ya adalah membuat pabrik sendiri ketika waktunya tiba di sini nanti ada akan butuh lahan gedung utama mencari bahan baku membeli alat dan mesin menghair orang-orang produksi lepkor Endi KYT dan juga menghayal manajer Man biar 1-7 ini ada sudah sampai di tahap yang mana nih Comment di bawah ini ya Biar saya tahu anda sudah sampai di mana Oke terima kasih sudah menyaksikan video ini semoga menginspirasi Ada Dan makin semangat untuk membuat brand kosmetik sendiri Thanks for watching.

Cara Membuat Kuah Buko Pandan Yang Enak Dan Creamy < Jualan Ini Pasti Laris Bangett

Youtube : <https://youtu.be/6Q4fflGDaEY?si=q-tf4cAaGNXIKtS>

Tranksrip:

Cara Membuat Kuah Buko Pandan Yang Enak Dan Creamy < Jualan Ini Pasti Laris Bangett. Pertama-tama kita akan membuat jelly di sini aku pakai satu bungkus Nutrijell rasa kelapa muda ukuran 15 gram tambahkan 200 gram gula pasir atau 1 gelas lalu ini kita aduk-aduk supaya tidak ada bahan yang menggumpal kemudian tambahkan 700 ML air aduk-aduk kembali sampai semua bahan ini larut masak di atas kompor hingga mendidih kemudian ini aku akan masukkan daun pandan dan juga pasta pandan secukupnya aduk-aduk kembali hingga semua bahan tercampur rata dan juga hingga mendidih Nah kalau udah mendidih seperti ini matikan api kompor kemudian angkat lalu masukkan ke dalam wadah tuangkan ke dalam cetakan atau wadah di sini aku memakai loyang untuk kue kering ini kita diamkan hingga jellynya ini mengeras dan kalau sudah mengeras ini langsung aja kita potong-potong menggunakan pisau kita potong-potong berbentuk kotak seperti ini ya teman-teman kecil-kecil aja nah ini dia hasilnya kalau udah dipotong kotak-kotak ya teman-teman kemudian ini kita akan pindahkan ke dalam wadah lalu ini kita sisihkan ya untuk bahan selanjutnya di sini aku pakai kelapa muda 1 buah kemudian ini ada nata de coco beratnya ini 300 gram lalu di sini ada susu evaporasi kemudian aku memakai 4 sachet susu kental manis agar rasanya lebih creamy aku pakai 2 sachet susu bubuk atau 50 gram lalu di sini susunya akan kita larutkan dengan 200 ml air kemudian aduk-aduk sampai semuanya larut dan kalau udah larut ini kita sisihkan ya untuk bahan selanjutnya 50 gram sagu mutiara kita masak selama 5 menit dan kalau udah 5 menit kita matikan kompor kemudian tutup tunggu hingga 30 menit kalau sudah 30 menit masak kembali selama 10 menit nah ini dia hasilnya kalau udah dimasak selama 10 menit ini matikan apinya kemudian kita angkat siapkan wadah yang berisi air matang lalu masukkan sagu mutiara aduk-aduk lalu angkat dan tiriskan dan seperti ini hasilnya lalu kita sisihkan ya Sekarang kita akan membuat bahan kuahnya siapkan wadah yang besar kemudian masukkan satu kaleng susu evaporasi lalu tambahkan susu bubuk yang sudah dicairkan masukkan susu kental manis kemudian tambahkan pasta pandan secukupnya lalu kita aduk-aduk sampai semuanya tercampur rata masukkan Jelly yang sebelumnya udah kita buat masukkan sagu mutiara nata de coco dan kelapa muda aduk-

aduk kembali hingga tercampur rata Nah karena warnanya kurang hijau ini aku tambahkan sedikit lagi pasta pandannya ya kita aduk-aduk lagi sampai semuanya tercampur rata Nah kalau udah seperti ini Ini udah siap kita kemas ke dalam wadah siapkan 8 kotak wadah di sini aku memakai kotak tienwall ukuran 300 ml kemudian masukkan buko pandan ini ke dalam kotak tinwall sebanyak 3 sendok sayur lakukan hal seperti ini sampai semuanya habis ya kalau udah selesai Sekarang kita taburi keju parut di atasnya supaya rasanya ini tambah gurih.

Kesimpulan : dari vidio tutor di atas saya sudah mencoba nya dan menjual, namun tidak berjalan lama lagi karena saya salah membaca target pasar nya dalam menentukan harga jualnya.

Komentor : vidio ini cocok dijual dikalangan menengah atas, dimana dengan harga jual 15k-20k masih bisa laku.

Mindset Seorang Enterpreuner - Sandiaga Uno

Link Youtube: https://youtu.be/avprvEYNveA?si=9KlpTOW8_LrhFGAh...

Tranksrip:

Mindset Seorang Enterpreuner - Sandiaga Uno

kuncinya adalah entrepreneurship itu bukan profesi tapi Anda penuh siap yaiitu adalah mindset kerja keras itu adalah disiplin waktu disiplin itu adalah kunci dan tidak pernah ada kompromi hasil utama center kan adalah Allah subhanahu wa taala tapi ikhtiar itu kita tentukan sendiri yang kita kontrol itu adalah kerja keras kita ikhtiar kita nah ini yang yang saya ingin share bahwa dalam mengerjakan sesuatu itu harus 100% enggak boleh setengah-setengah dan kita harus punya prioritas apa yang kita mau kerjakan nah kerja keras itu adalah seluruh dasar daripada usaha Hai guys no Shortcuts to success banyak yang cerita mengenai kesuksesan yang fenomenal bukan hanya pengusaha atau politisi dan lain-lain tapi yang paling the Denominator atau titik persamaan daripada orang-orang sukses itu adalah etos kerjanya terhadap kerja keras itu apa yang harus kita pelajari Apa yang harus kita tarik garis menjadi benang merah menurut saya paling gampang itu adalah setiap dapat kesempatan kita memberikan 100% daripada kemampuan kita itu yang namanya definisi kerja keras nomor dua pengusaha yang sukses itu ternyata memiliki hobi yang sama yaitu hobi baca Hai dan sekarang ini kan baca enggak cuman baca buku baca di ke internet di online juga sudah banyak karena informasi itu begitu banyak percaya diri kita dengan informasi yang sebanyak-banyaknya karena informasi itu adalah kunci kesuksesan dan kunci kemenangan kita dalam pertarungan di era globalisasi ini jadi dapatkan informasi sebanyak mungkin dengan informasi yang sebanyak mungkin dan dengan membaca itu saya yakin kita mampu berada paling tidak Hai 20 atau 30 persen di depan daripada pesaing-pesaing kita karena hidup ini penuh persaingan kita enggak bisa melihat hanya di konteks bahwa kita ini individualistik tapi kita harus betul-betul memiliki daya saing yang tinggi sehingga kita bisa mampu mencapai tujuan kita kuncinya adalah antri penuh itu bukan profesi tapi Andre penuh itu adalah mindset kita harus memiliki mindset seorang entrepreneur apa mindset seorang entrepreneur tahan banting tidak pernah puas jujur ulet amanah tidak pernah jilbab tidak pernah menyerah dan selalu berpikiran positif optimis konstruktif tidak pernah berpikir negatif tidak pernah pesimis tidak pernah senang melihat kegagalan orang tapi kalau ada orang kegagalan hatinya iba tidak pernah ini terhadap kesuksesan orang lain begitu ada kesesuaian orang dia mencari Apa

dibalik serangan orang ini yang kita bisa pelajari dan dengan etos kerja dan mindset antri penulisid yang tadi saya basier kita akan mampu mensiasati beberapa cobaan yang dihadapi di dunia ini percaya.

Resep Untuk Ide Jualan Yaitu “Lumpia Gulung”

Link Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=B41Zq_G_0-E

Tranksrip:

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh jumpa lagi dengan channel Inang Kharisma kali ini saya akan share resep untuk ide jualan yaitu lumpia gulung hanya dengan dua bahan senilai kurang lebih 22.000 kita akan dapat untung berlipat hampir 100% keuntungannya langsung saja simak videonya tapi jangan lupa bagi yang baru menemukan channel saya untuk tekan subscribe dan tombol loncengnya supaya teman-teman selalu update video saya cek ya sekarang kita siapkan dulu bahan-bahannya kita siapkan kulit lumpia yang tipis jangan yang tebal selai berbagai rasa Terserah mau rasa apa aja sesuai selera dan untuk perekatnya kita siapkan dua butir telur ini kita pakai putihnya aja langkah pertama kulit lumpianya ini kita potong jari dua bagian proses selanjutnya kita beri selai nah ini kita beri selai secukupnya aja lalu kita lipat memanjang seperti ini dan kita beri perekat putih telur kemudian kita gulung dan kita rekatkan seperti ini supaya tidak lepas Nah selanjutnya lakukan dengan cara yang sama sampai selesai. Nah setelah selesai semuanya sekarang kita goreng ini kita goreng di minyak yang sudah panas dan kita pakai api sedang cenderung kecil ini kita goreng sampai kecoklatan atau pastikan sampai kering ya karena kalau tidak kering nanti akan mudah melempem atau kriuknya tidak tahan lama setelah selesai semua kita dinginkan di suhu ruang baru bisa dikemas ini saya kemas dengan standing pouch ukuran 10 dan berkemasannya saya isi 15 biji nah satu resep ini dengan model bahan kurang lebih 22.000 saya jadi 6 pouch dan perpatnya ini bisa dijual dengan harga 7000 sampai 10 ribu Selamat mencoba Terima kasih telah menonton videonya dan terima kasih atas subscribenya wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Cara Budidaya Ikan Lele 40 Hari Panen, Di Kolam Terpal, Mudah Untuk Pemula

Link Youtube: https://youtu.be/31tKSF_LaQs?si=dsSok7qYjDhyXtJQ

Tranksrip:

Hai sahabat sebelum masuk ke inti kita hari ini cara budidaya ikan lele 40 hari panen di kolam terpal mudah untuk pemula salah satu strategi penting sukses dalam budidaya lele adalah tahap memilih bibit banyak peternak pemula yang salah memilih ukuran bibit tidak asing lagi bahwa rahasia budidaya lele 40 hari panen adalah pembesaran bibit ikan lele ukuran 9 hingga 12 ekor karena tidak mudah terkena penyakit tidak mudah mati pertumbuhannya seimbang dan pastinya panen lebih cepat cara budidaya lele metode ini lebih banyak menggunakan kolam terpal yang lebih populer karena mudahnya membuat kolam dan tidak memerlukan tempat yang luas di bawah ini adalah keuntungan menggunakan kolam terpal satu kolam dapat dipindahkan saat pengembangan usaha 2 lele menjadi lebih sehat 3 memudahkan saat pemeliharaan dan kontrol baik pakan maupun penyakit 4 gampang mengamati kolam 5 mudah saat panen 6 modal awal menjadi relatif lebih kecil 7 Mudah dalam mengatur air agar lele tetap sehat dan kolam tidak bau 8 tidak memerlukan lahan yang luas jumlah bibit yang ditebar dalam satu kolam menentukan jumlah bibit jangan padat dan jangan sedikit Agar penggunaan kolam terpal bisa lebih maksimal untuk ukuran yaitu terpal dengan diameter 2 meter persegi perbandingannya antara 3000 sampai dengan 4000 ekor persiapan alat dan bahan kolam terpal budidaya lele 40 hari panen 1 siapkan alat yang lain seperti lem atau ember 2 siapkan kerangka besi batu bata kayu atau yang lain 3 siapkan kolam terpal 4 siapkan tali paku serta kawat berikuk penyebab kegagalan budidaya lele 40 hari panen 1 pengendalian hama dan penyakit 2 tidak adanya persiapan yang cukup 3 tidak memberikan pakan tambahan 4 tidak memisahkan ukuran lele 5 tidak adanya manajemen air seharusnya air yang dibuang hanya 2 sampai dengan 3 cm yang berada di dasar kolam untuk membuang kotoran yang mengendap di dasar kolam 8 tidak memberikan vitamin kepada lele ternak lele 40 hari panen di kolam terpal modal kecil untung besar suksesnya budidaya ikan lele ditentukan dari kualitas teknis budidaya yang dilakukan berikut panduan budidaya ikan lele untuk pemula cara budidaya ikan lele di kolam terpal 1 persiapan kolam terpal kolam terpal ini direkomendasikan untuk anda karena biaya pembuatannya yang relatif murah dan prosesnya yang mudah untuk jenisnya terdapat dua macam kolam terpal yakni yang diletakkan di atas

permukaan tanah dan dimasukkan ke dalam tanah kolam terpal yang berada di atas tanah. Bisa Anda bangun dari bambu, batu bata, dan pipa air sementara kolam terpal yang langsung dimasukkan ke dalam tanah sama dengan jenis kolam lainnya yang dilengkapi dengan saluran masuk air dan saluran keluar air untuk menjaga kondisi air tetap baik. Pilih lokasi yang teduh dan memiliki sumber air yang cukup. Pasang terpal dengan menggunakan patok bambu atau kayu dengan kuat. Cuci bagian dalam terpal dengan cara membilasnya menggunakan air agar kotoran maupun zat kimia yang ada di dalamnya hilang untuk mencegah kematian pada benih lele. Keringkan kolam terpal selama beberapa hari.

2. Pemilihan bibit ikan lele

Pemilihan bibit ikan lele merupakan ikan yang akan dipelihara selama masa pembesaran benih yang dipilih untuk masa pembesaran yakni ikan lele berukuran 7 hingga 9 cm dengan berat kira-kira 2,3 hingga 3,60 gram. Anda kami sarankan untuk memilih bibit ikan lele mutiara karena ikan jenis ini sudah terbukti memiliki tingkat pertumbuhan yang lebih tinggi daripada jenis lele lainnya seperti lele lokal atau lele Sangkuriang. Keseragaman ukuran pada bibit ikan lele sangat penting untuk diperhatikan agar tubuhnya ikan dapat serempak. Ini penting karena jika benih tidak sama maka bibit berukuran besar akan menghabiskan pakan dalam jumlah besar dan pertumbuhannya lebih cepat dari bibit yang berukuran kecil. Untuk itu penting untuk Anda melakukan seleksi terhadap bibit ikan lele. Berikut cara seleksi ikan lele yang mudah.

Kesehatan: amati fisik dan gerakannya. Benih lele yang berkualitas memiliki ukuran tubuh yang proporsional atau ukuran kepala dan tubuh seimbang, tidak cacat, tidak luka, semut, tidak pucat, dan warna tubuh cerah dan mengkilap. Ukurannya seragam. Perhatikan riwayat indukan. Punya sertifikat CPiB. Penebaran bibit ikan lele

Bibit ikan lele yang sudah Anda sortir dan sesuai dengan ukuran tersebut. Lalu bisa siap untuk ditebar di kolam terpal pembesaran.

Berikut cara mudah penebaran bibit ikan lele di kolam terpal. Tebar benih ikan lele. Pindahkan bibit ikan lele berukuran kurang lebih 7 hingga 9 cm ke dalam kolam terpal dengan cara memasukkan air kolam terpal secara perlahan agar suhu kolam dan baskom sama. Ini dilakukan agar bibit ikan lele tidak stres terhadap air kolam. Anda dapat menebar benih ikan lele sebanyak 100 hingga 200 ekor per meter persegi atau sebagai contoh untuk kolam berukuran 2x3 meter persegi benih yang ditebar sebanyak 1000 ekor. Lepas secara perlahan bibit ikan lele ke dalam kolam terpal. Bibit akan berenang dengan sendirinya ke dalam kolam terpal.

4. Pemeliharaan ikan lele di kolam terpal sendiri memang lebih mudah jika dibandingkan dengan kolam permanen. Namun tetap ada beberapa perawatan yang harus Anda lakukan agar pertumbuhan ikan bisa lebih cepat dan sehat.

Berikut cara agar budidaya ikan lele di kolam terpal bisa tumbuh sehat.

Penggantian air untuk menjaga kualitas air dalam kolam terpal agar tetap baik. Anda perlu melakukan perawatan dengan melakukan penggantian dan penambahan air dengan cara sebagai berikut: ganti air satu kali pada bulan pertama dan kedua sementara

pada bulan ketiga Anda bisa melakukan penggantian air dua kali seminggu karena populasi ikan lele sudah semakin padat ganti air hingga tersisa 30% dari dalam kolam kemudian isi kembali air hingga 100% dengan cara memasukkan air dari atas dengan cara percikan pastikan untuk mengganti air kolam di waktu pagi atau sore hari untuk menjaga suhu tidak terlalu panas yang bisa berdampak buruk pada kesehatan ikan lele 5 cara pemberian pakan ikan pemberian pakan ini penting karena pemberian pakan yang salah bisa menjadi pemborosan dan bahkan menyebabkan lele mati Berikut hal yang perlu diperhatikan pemberian pakan lele harus disesuaikan dengan besarnya mulut ikan contoh pemberian pakan awal 118 hingga umur 2 minggu dan 781 kurangi 2 hingga umur 2 bulan dan 781 hingga ikan siap panen beri lele makanan dengan nutrisi tinggi layaknya pelet atau cacing pemberian pakan pelet ini bisa dilakukan tiga kali sehari pada pukul 7 pagi 5 sore dan 10 malam hindari pemberian makan Saat Hujan karena bisa mengubah kualitas pakan cara panen ikan lele di kolam terpal panen ikan lele ikan lele Sangkur yang dapat dipanen setelah dibesarkan selama 50 hari dari mencapai ukuran konsumsi dengan bobot 200 hingga 250 gram per ekor dan panjang 15 hingga 20 cm panen ikan lele di kolam terpal ini dapat dilakukan dengan dua cara yakni panen sortir atau panen sekaligus untuk panen sortir Anda bisa memilih ikan yang telah layak konsumsi yang biasanya berjumlah 7 Hingga 8 ekor per kg atau sesuai kebutuhan pasar sementara untuk lele berukuran kecil akan dipelihara kembali berikut cara melakukan panen ikan lele di kolam terpal surutkan air kolam setelah disurutkan ikan lele akan berkumpul sehingga lebih mudah untuk ditangkap bilas beberapa kali menggunakan air bersih agar ikan lele tampak bersih dan bebas bau lumpur itulah bahasan cara budidaya ikan lele 40 hari panen di kolam terpal semoga bermanfaat.

Jual Foto Dapat Uang

Link Youtube: <https://youtu.be/l4p2YaFuLog?si=FEV5JjK9l8LXL3uc>

Transkrip:

Untuk jualan foto di internet sebenarnya banyak banget aplikasi atau juga platform yang bisa kalian gunakan ada yang namanya sat stock kontributor ada kontributor by GT image ada Im ada 500 PX ada juga yang namanya stokimo dan juga masih banyak yang lainnya ketika kalian upload foto di sana itu enggak semua foto bakalan langsung diterima enggak semua foto bisa langsung dijual foto yang akan dijual itu harus melewati sebuah proses namanya proses review atau dikurasi dulu apakah layak di jualnya di dijual di marketnya mereka Atau enggak dan tiap agensi dia punya standar masing-masing untuk foto yang akan dijual di marketnya mereka dan kalian pasti setuju Kalau shutter stok ini jadi salah satu mikrostock agensi yang paling tinggi standar fotonya kayak foto noise sedikit aja pasti ditolak atau fotonya agak burem agak kurang tajam enggak fokus itu pasti ditolak atau mungkin teman-teman ada yang punya pendapat lain terkait microstock agensi mana yang paling ketat anyway di video kali ini kita bakal bahas satu microstock agensi yang ini menurut gua sepengalaman gua tingkat approvalnya tinggi jadi foto-foto yang kalian submit kalian upload itu lebih mudah diterima yaitu dreams time di video ini kita akan belajar bagaimana cara mendaftar menjadi kontributor dreams time menggunakan aplikasi smartphone dan juga bagaimana cara meng-upload fotonya, Gimana cara ngejual fotonya di internet oke kita langsung aja prakteknya

1. download dulu aplikasi kontributornya kalau di App Store atau di IOS namanya dreamstime Companion kalau di Android namanya dreamstime sell your photos kemudian kalian klik link Create new account yang ada di pojok kiri bawah terus kolom pertama ini kalian isi dengan alamat email yang masih aktif dan juga bisa kalian akses langsung diperangkat kalian di handphone Kalian
2. kolom kedua ini kalian isi dengan username ini enggak boleh ada spasinya
3. terakhir kalian bikin password port baru dan Klik tombol create account nah di tahap ini kalian sudah berhasil mendaftar menjadi kontributor dreamtime ini

Oke kita lanjut lagi praktiknya Gimana cara upload fotonya di dreamstime menggunakan aplikasi handphone-nya ya kalian klik menu upload image yang ada di tengah bawah ini terus cari

foto yang akan disubmit terus Kalian Klik tombol upload kemudian kalian isi title Nya Ingat ini judul foto ini wajib menggunakan bahasa Inggris setelah itu kalian isi keyword-nya dia maksimalnya 80 keyword semakin banyak dan juga semakin relevan keyword-nya semakin bagus saran gua minimal di angka 50 keyword biar nanti keyword-nya bisa juga kalian pakai di agensi yang lain Misalnya di shutter stock kita lanjut lagi kalian pilih kategori fotonya ini karena daun jadi kita pilih Nature dan juga subkategorinya kita pilih yang tumbuhan dan juga pohon terus kategori keduanya kita pilih abstrak dan juga subkategorinya pilih yang background ini untuk kategori kedua dan juga ketiga Sebenarnya opsional ya boleh kalian pilih boleh kalian isi boleh juga kalian skip kemudian karena fotonya enggak ada objek manusianya ini Yang pilihan add moder rilase ini kalian skip aja

Dan Terakhir kalian Klik tombol submit nah foto yang kalian upload itu selanjutnya akan di-review oleh dreamstime prosesnya sekitar 24 jam ini cukup cepat ya Kalau ditolak kalian cek aja alasannya apa dan juga kalian revisi kalau seandainya bisa direvisi tapi kalau memang agak ribet dia enggak usah kalian pusing-pusing lanjut aja upload foto yang lain sebanyak-banyaknya untuk Tab unfinished yang ada di sampingnya ini akan berisi foto-foto yang sudah kalian upload dan masuk ke servernya dreamstime tapi belum sempat kalian submit belum diisi deskripsi dan juga yang lainnya Kemudian untuk menerima pembayaran di Dream time ini kalian bisa menggunakan salah satu dari tiga opsi bisa pakai Paypal bisa pakai pioneer atau pakai scrill untuk membuat akun PayPal Nanti kalian bisa cek link di atas ini ya atau di deskripsi videonya Kemudian untuk mengkoneksikan akun kontributor kalian dengan akun paypal-nya sayangnya elearning kalian itu harus minimal 100 us dolar nanti baru bisa di-setting pembayarannya atau disetting p nya Kemudian untuk prosesnya sendiri memakan waktu sekitar 1 pekan di luar hari libur tapi jangan khawatir walau Paypal kalian belum connect ya ke akun kontributornya foto kalian akan tetap bisa terjual karena proses jual belinya nanti dihandle seluruhnya oleh aplikasi atau oleh Dream time-nya si buyer ngebayarnya ke akun dream-nya bukan ke akun PayPal kita Oke terakhir Setelah kalian upload fotonya Terus eh diapprove sama dreamst time kira-kira kapan Eh kita bakal dapat uangnya atau kapan fotonya Bisa laku terjual ini salah satu pertanyaan yang paling sering banget gua temui teman-teman banyak yang nanya gini ke gua eh pertama kalian hanya akan dibayar jika foto yang kalian upload itu ada yang beli jadi patokannya kalau fotonya terjual atau fotonya laku Jadi di internet ini atau di jualan foto ini enggak ada patokan foto kalian lakunya Kapan itu enggak ada sama sekali yang bisa kalian lakukan adalah perbanyak foto yang diapprove oleh si dreamstime-nya dan juga buat deskripsi dan keyword yang relevan yang sesuai dengan foto kalian kenapa harus diperbanyak karena foto-foto kalian ini akan berkompetisi dengan jutaan foto lainnya dan juga kalian pribadi akan berkompetisi juga dengan dengan mungkin ratusan ribu fotografer

di seluruh dunia ya minimal ada 1000 foto yang diapprove masa I dari 1000 itu enggak ada yang laku kalau memang enggak ada yang laku ya kalian evaluasi lagi secara kualitas fotonya.

Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

Link Youtube: ...Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

Transkrip :

Benny Santoso, seorang pemuda 24 tahun, mengubah tempe menjadi usaha sukses dengan inovasi produk dan semangat pantang menyerah.

Highlights

- <1 Benny Santoso berinovasi tempe dengan rasa baru.
- > Tempe keju pertama berhasil, tetapi tempe bawang putih gagal.
- > Berjualan ke tetangga sebagai langkah awal usaha.
- <j Menciptakan kue kering dari tempe sebagai produk baru.
- = Modal usaha terdiri dari mindset, ilmu, networking, dan keuangan.
- = Tantangan dalam usaha termasuk SDM dan masalah operasional.
- < Harapan untuk mengenalkan tempe Bali ke pasar internasional.

Key Insights

- < Inovasi Produk: Benny memanfaatkan potensi tempe dengan menciptakan produk unik seperti tempe rasa keju dan kue kering, membuktikan bahwa kreativitas dapat membuka peluang baru.
- = Pentingnya Ilmu: Pengalaman kuliah dan pengetahuan kuliner merupakan modal berharga untuk membangun usaha. Pendidikan dan pengalaman praktis membantu mengatasi tantangan.
- > Networking: Jaringan yang luas membantu meningkatkan pengetahuan dan peluang. Bertemu dengan orang baru memberikan perspektif yang berharga untuk perkembangan usaha.
- = Mindset Positif: Memiliki mindset yang benar tentang tujuan usaha sangat penting. Fokus pada proses dan pembelajaran akan menghasilkan hasil yang lebih baik.
- # Kesabaran dan Persistensi: Dalam berbisnis, tantangan dan kegagalan adalah bagian dari perjalanan. Kesabaran dan ketekunan akan membantu melewati masa

sulit.

- = Modal Awal: Memulai usaha tidak harus dengan modal besar. Benny memulai dengan investasi kecil dan belajar dari setiap pengalaman.
- < Visi Jangka Panjang: Benny berharap produk tempe Bali dapat dikenal secara luas, menunjukkan bahwa visi dan ambisi yang jelas penting untuk kesuksesan jangka panjang.

4 Tips Memulai Usaha Di Bidang Fashion

Link Youtube: https://youtu.be/oe2gexakvYs?si=Dj71kZ_skjIIDgOy

Tranksrip:

Nah sekarang aku sudah ada di toko kain Zaara. Nah di toko kain ini menyajikan berbagai macam detail kain yang sangat lengkap banget. Dari mulai kain polos, kain brokat, kain lace dari yang mahal sampai yang murah sampai yang diskon semuanya ada disini, selain itu juga nggak kalah yang namanya kain yang lagi trend, dulu waktu zaman trend kain Rubiah yaitu kayaknya itu ada 3D 3D dari texture kain dan dinamakan kain Rubiah, dan itu keren banget hijab Rubiah harganya gila - gilaan yang awalnya 150.000 permeter sampai anjlok menjadi 10.000 permeter. Nah bayangin orang yang udah beli kain itu di harga 120.000 ataupun 150.000 yang tiba - tiba seiring waktu kain itu anjlok harganya dia rugi, nggak bisa jual harga jilbab itu dengan harga yang sesuai HPP produk, karena di pasaran harga kain Rubiah itu sudah anjlok, yang bisa dipelajari ataupun yang bisa dipetik dari kejadian itu adalah kita sebagai pebisnis fashion kalau mau belanja kain usahakan kain yang kamu pilih itu adalah kain yang long lasting artinya kain itu bukan kain yang trend ataupun bukan kain yang musiman, kain yang kamu belanja sekarang harganya setahun lagi itu masih sama masih stabil ataupun kamu belanja sekarang kalau misal nggak laku ibaratnya kamu bisa olah lagi menjadi produk yang baru, yang gimana setahun lagi bisa kamu jual dengan harga yang masih stabil, begitu Jadi jangan tergiur kain yang lagi trend. boleh kita mengikuti trend tapi coba kita lebih sebagai pengusaha pemula bisnis pemula lebih bagusnya lagi kita memilih sesuatu bahan baku untuk produk kita itu yang long lasting, selain itu juga membuat nilai ataupun value produk kita itu long lasting juga, jadi kalau kita jualan ke customer, customer yang beli tahun ini bisa lagi dipakai tahun depan dua tahun lagi itu bisa karena itu tadi long lasting dari segi bahan ataupun dari segi desain.

Nah disini sudah ada setumpuk kain yang biasa dipakai oleh para owner brand untuk produk - produknya dan untuk kain - kain tertentu ada tingkatan - tingkatannya. Jadi kita sebagai pembisnis fashion harus paham tingkatan - tingkatan kain dari grade A, grade B, grade C, nah kalau kamu sasaran customer nya itu menengah kamu boleh pakai grade C, ya tapi kalau sasaran customer mu menengah keatas itu harus pakai grade B. Yang paling bagus ini disini bisa lihat ini stocknya banyak banget dan ini sangat recommended untuk para pebisnis fashion untuk kulaan ya, untuk belanja untuk produk kamu, disini banyak banget, dan didepan

sana tuh masih unboxing terus guys jadi ini ini belum belum sebanyak yang di depan, itunya masih bisa nambah lagi sampai atas. Mbak Ida ini beliau sudah habis di Zaara berapa tahun mbak? sekitar 10 tahun, wow luar biasa, semoga di umroh in sama bos rajim ya mba, aamiin.

Nah disini aku sharing ke adik - adik yang mau buka usaha bisnis fashion mbak, salah satunya ketika baru pertama mulai awal - awal masuk ke toko itu aku saranin buat minta kartu nama dari toko tersebut ataupun paling gak kenal suplayer nya. Nah kalau dari Mbak Ida sendiri gimana nih? boleh mungkin nambahin untuk adik - adik pembisnis fashion yang baru pemula yang mungkin malu - malu buat minta kartu nama ataupun malu - malu buat belanja karena belanjanya merasa masih sedikit, boleh dari Mbak Ida sarannya, sedikit saran dari Mbak Ida, banyak juga. "ya nanti gini aja, mbaknya bisa langsung ke online kita" ini kartu namanya ya "bisa tanya - tanya disini semua macam bahan ada di situ, nanti Mbak tanya disitu aja, kira - kira perlu barang apa aja, bisa tanya disana, dari kecil sampai dari meteran biasa sampai roll bisa" okee, misal masih sedikit belanjanya atau masih survei masih nanya - nanya dulu itu gimana mbak? boleh nggak? "boleh, nanti kita tanyakan bisa di sini, di itu wa online kita, nanti bisa tanya ke sana langsung atau lewat IG kita yang ada atau lewat shopee bisa" okee jadi di zaman digital sekarang, dulu zamanku belum bisa ya mbak ya online, wa aja, sekarang bisa via shopee, via IG udah lengkap banget ya dan jangan lupa minta kartu namanya ini penting banget ya mbak ya, karena sewaktu - waktu kita butuh repeat order, butuh kain yang kurang, atau apa kita bisa langsung via wa, apalagi kalau rumahnya jauh ya mbak ya, kirim juga bisa, "bisa kirim juga dalam kota, luar kota kita bisa kirim" okee bisa dikirim, bisa digosend, semuanya bisa ya mbak.

Selanjutnya tips dari aku kalau kamu pembisnis fashion pemula jangan pernah capek, jangan pernah sungkan, jangan pernah males untuk membandingkan harga antar tokoh satu dengan toko lainnya karena itu penting banget. Selain Kita membandingkan harga juga bisa membandingkan warna, kelengkapan warna, kelengkapan motif, kemudian semuanya pelayanan dan semuanya, jadi sering - seringlah kamu survei dari toko satu ke toko lainnya. Dulu ketika aku awal merintis puthic hampir setiap hari aku pasti ke toko kain walaupun itu cuma sejam dua jam pasti setiap hari aku ke toko kain, aku tuh pernah ke toko kain dari pagi sampai sore sampai di toko kain karena keliling - keliling semuanya dan itu enggak kerasa waktu dari pagi udah sampai sore.

Memang kalau nyari kain fashion show itu enggak bisa kita segera datang ke toko kain terus langsung dapat enggak, tapi kita harus lihat - lihat dulu, harus survei, harus mematangkan konsep dulu baru kita bisa nyari kain.

5 Teknik Komunikasi untuk Bisnis & Karir

Link Youtube: 5 Teknik KOMUNIKASI untuk Bisnis & Karir

Tranksrip:

gua akan ajarin kalian untuk bisa dapat apapun dari siapapun This is the art of influence koron katanya kalau misalnya kita pakai sesuatu dalam hidup kita harus minta dari orang tapi orang itu tricky berkomunikasi dan negosiasi sama orang itu tuh kayak art kayak sebuah seni yang bisa dipelajari dan orang yang sangat ahli tentang hal ini bisa ngegunain skill ini untuk hal-hal yang jahat jadi Sebelum gua skill ilmunya yang again kalian Cuma bakal dapat Dari video ini karena ini versi gua pribadi gua mau kalian janji sama diri sendiri dulu jangan sampai ngegunain skill ini untuk hal yang jahat Kalau kalian dari awal niatnya untuk merugikan orang lain mau nyolong duit orang lain atau membuat orang lain ngelakuin sesuatu yang mereka enggak mau kalian mendingan jauh-jauh Dari video ini karena the art of influencing itu yang dibutuhkan untuk seorang leader dan ini skill yang dipakai sama top negotiator untuk bisa negosiasi apapun yang mereka butuh dari siapapun yes ini berlaku untuk orang yang kalian baru kenal ini berlaku untuk teman lama ini berlaku untuk circle yang kalian enggak pernah ketemu bahkan atasan atau bawahan Art of influencing adalah seni untuk Gimana caranya kita membuat orang melakukan apa yang kita mau Yes makanya kalau misalnya dipakai untuk kejahatan bakal kesannya manipulasi tapi mau gimana pun ini tuh gabungan skill behavioral psychology sociolinguistic yang ujung-ujungnya kita mencari celah Karena manusia itu manusia ada hal-hal yang kita dari lahir sampai sekarang kita enggak sadar kita tuh bisa terinfluence atau terpengaruh dari orang lain dan gua akan ajarin ada lima step again disclaimer keras ya jangan dipakai untuk kejahatan step satu yang paling penting ya again kalian enggak bakal dapat ini di mana-mana karena step satunya subscribe bercanda sttiap satunya itu kyc atau yang namanya know your customer siapapun yang kalian mau influence atau kan misalnya Butuh sesuatu dari seseorang mau misalnya Project dapatin Deal Hal pertama yang paling penting lu harus lakuin adalah know your customer dan ini gua lakuin pribadi dulu dari zaman-zaman gua kalau meeting sama orang misalnya gua mau closing Project yang nilainya miliaran yang gua pelajarin itu bukan projectnya tapi yang gua pelajarin itu orangnya Siapa orang yang bakal gua ketemuin dan gua cari info sebanyak mungkin apa yang dia suka apa yang dia enggak suka style komunikasinya gimana dia punya anak atau enggak hobinya apa Pasti kalian mikir ngapain gue riset banyak tentang orang nah ini kesalahan banyak orang gimana

caranya kalian atur strategi untuk mendapatkan apa yang kalian mau kalau orangnya aja kalian enggak kenal so step satu yang kalian lakuin adalah Jangan cuma cari tahu bisnisnya tapi harus tahu personalnya ini enggak terbatas dari apapun apapun yang lu bisa cari tahu umur istri anak film favorit siapa temannya yang irisan teman kalian banjirkan informasi dan kepala kalian dari apa yang kalian bisa tahu tentang orang itu ini penting step dua report sebennya repatah gua lupa dari mana Katanya cuma orang bodoh kalau misalnya dia pengen sesuatu dari orang dia main ngucuk-kucuk datang Eh gua punya sesuatu ini Lu mau enggak orang dia enggak kenal lu orang dia belum percaya sama lu orang dia enggak pernah bisi sama lu kapain dia beli dari lu so untuk influence orang setelah lu pelajari orangnya Hal pertama yang lu harus lakuin adalah ngeembangun repor atau bahasa Indonesianya bikin dia suka sama lu Hal paling basic yang biasa gua lakuin kalau misalnya gua ketemu S orang lagian kan gua udah kyc nih adalah gua komplimen dan make sure ini genuine ya karena orang tuh tahu kalau misalnya kalian komplimen enggak secara jenuin misalnya gua datang dan gue emang tahu dia tuh baru kemarin menang Award buat brandnya di sebuah penghargaan Jadi pas ketemu mungkin hal pertama yang gua bilang Eh by the way Congrats ya kemarin lu baru menang brand ya terus kalau misalnya orang yang lu enggak kenal gimana misalnya lu lagi di networking party nih lu datang eh Sepatu lu keren banget tapi kalau emang lu suka sepatunya atau sesimpel Eh tadi speech lu keren banget di stage sebenarnya building report itu bukan cuma komplimen tapi ada banyak hal-hal kalau misalnya kalian ngerti behavioral psychology yang kalian bisa lakuin untuk bikin orang suka sama kalian dan ini bonus tip ya untuk bikin orang lebih suka sama kalian kalian harus pend kalian harus punya karakter yang karismatik ramah senyum dan presentable hal-hal kecil misalnya badan kalian wangi misalnya karena gua lagi colabs sama Scarlett Ini akhirnya Scarlett contact gua untuk collab sesimple pakai parfum kayak dreamy sama sweet memories gua bisa bangga nih gua colollab sama Scarlet karena mereka salah satu brand lokal yang sebentar lagi di tanggal 1010 itu OTW tahun ke6 tadi untuk dua parfum yang gua sebutin mereka dapat rekor Muri loh penjualan tercepat dalam 30 menit pertama gua tuh support banget e untuk semua brand lokal yang sebenarnya mau kerja sama atau brandapin di video-video gua tapi ya di luar dari collaboration it actually meters Lot di step nge-building reppport hal-hal kecil tuh yang kalian bisa perhatiin adalah Gimana cara bikin orang suka sama kalian dan jujur itu termasuk Gimana cara kalian jaga diri dari kalian jaga kulit dari The Way You dress bahkan sampai gerak-gerik perilaku kalian dan gua salut Scarlet sebagai salah satu pioner Kalau gua sih bilang dnvb ya digital native vertical Brands salah satu brand lokal yang menurut gua top of Mind yang berhasil secara signifikan mendapatkan market share di vertialnya personal care ya dari produk lotion parfum dan teman-temannya and yes gua bangga ada produk lokal yang bisa bersaing dan punya Market Share kayak mereka Hopefully ceritanya Scarlett yang sampai Udah menang

segini banyak Award bisa nginspirasi banyak brand lain biar apa ya ini biar bisa bantu orang-orang yang nonton video ini lebih Confident lebih sehat lebih stylish kalian cek aja parfum dreamy sama sweet memories yang kemarin sempat rekord Muri linknya semua taruh di bawah kalau gua dikasih Dapat promo gua juga taruh di bawah tapi yes ini poin-poin kecil septato yang harus kalian lakuin untuk bisa dapatin apapun dari orang lain adalah building report somehow kalian harus bikin orang suka sama kalian tapi itu Enggak cukup Kan ngujung-ujungnya dari influencing people adalah kalian pengen sesuatu dari orang itu kalian harus offer sesuatu masih ada tiga step lagi step ketiga adalah credibility suka doang itu enggak cukup kalau suka itu sifatnya personal jadi di step tiga ini sama kalian harus membawa diskusinya bikin orang itu yang pertama suka sama kalian yang kedua adalah percaya sama kalian so credibility itu gimana cara kalian Bridge conversation atau pembicara nya dibawa pelan-pelan tuh giliran nih kalau stsu bikin orang suka sama kalian itu kalian harus sering mendengarkan kalian harus sering nanya pertanyaan ke dia nah di fase building credibility kebalikannya kalian harus mulai ngomong misalnya tadi gua udah berhasil buka diskusi ya P kemarin anaknya baru lahir kan ya Congrats ya Oh iya udah ngobrol-ngobrol basa-basi udah cair dan orangnya udah suka sama kalian udah Lues selanjutnya kalian harus mulai Cicil credibility nah ini seni juga kalian enggak boleh try hard banget kayak Eh by the way Kemarin gua baru menang Award loh eh By the way gua tuh orangnya Piter banget loh gua orangnya bisa ngelakuin a b c k g Wah itu orang langsung su k skip Lu harus lakuin ini dengan finesse yaitu cari celah-celah pembicaraannya di mana kalian bisa counter dengan cerita kalian Oh ya kemarin gua baru selesai kerjaan ini gitu lu balas dengan Oh hebat juga ya lu ya gua Kalau Minggu lalu Soalnya ngelelesein pernan ini ya bersyukur akhirnya gua bisa closing project ini nilainya 10 miliar buat gua sih itu Project paling gede yang gua k crossing terus nanti dia bakal nanya Wih gimana lu crossing Project 10 miliar jadi salah satu strategi yang gua lakuin adalah gua bla bla bla bla bla Wah bikin mereka kayak yang pertama suka percaya personal dengan kalian sekarang percaya sama kalian secara profesional membangun kredibilitas itu bukan cuma ngomong doang tapi kalian memang harus ada substansinya kalian Memang sebelumnya harus punya pengalaman harus punya sesuatu yang memang kalian bisa banggakan ke orang lain misalnya kalian punya Award punya achievement sukses selesaiin Project dapetin sertifikasi dan itu step tiga di sini orang yang kalian mau influence udah suka sama kalian secara personal kedua suka sama kalian secara profesional nah ini step empat yang penting banget Tapi gua rasa Enggak banyak orang ngajarin orang biasa langsung skip ke step 5 step 5 itu over kalau udah percaya baru kalian ngomong Pak saya punya project Nih kira-kira Bapak bersediaak nah step empat adalah Bridge karena hal yang paling orang benci itu kalau sadar Oh Ternyata gua dibaik-baikin karena lu pengen sesuatu dari gua mentang-

mentang lu udah bisa bikin gua suka sama lu Lu udah berin gua makan tiba-tiba lu over ternyata lu mau minta gua 10 miliar Nah itu artinya orang langsung skip ke over kenyataannya harus ada step empat yaitu Bridge harus ada jembatannya nah Bridge itu adalah gimana cara kalian bikin off itu bukan kelihatan kayak cuma lu yang pengen sesuatu dari orang lain tapi kelihatan kayak ini awal dari sebuah relationship yang winwin karena di bridge ini kalian harus smooth this pintter enggak boleh Kelihatan banget nih gerak-geriknya Kayak habis ini Lu mau off sesuatu jadi secara body language secara postur secara nada suara kalian harus kayak biasanya aja dan again jangan lupa di saat mau influence orang hal-hal kecil kayak penampilan Matters a lot and karena gua bangga S brand lokal kalian bisa lihat full sweet produknya Scarlet mulai dari parfum body lotion Skin Care Cosmetic body serum scrub body Cream facial wash essence tonk Anjir banyak banget produknya intinya gua support BR lokal kalian bisa cek linknya di bawah and yes penampilan Matters a jadi kita lanjut di soal bridging gua kasih contoh misalnya di seluruh pembicaraan ini itu kalian mau nawarin sebuah jasa kalau mau nawarin jasa desain dan pengen closing nilai projectnya r miliar misalnya kayak gitu itu yang kalian mau dan kalian pengen influence orang itu untuk ngasih projectnya ke kalian bridge adalah Gimana caranya Kalian cari jembatan yang sangat smooth untuk kalian bisa offer itu tanpa kelihatan kayak off gua kasih contoh dia udah suka sama kalian udah percaya sama kalian kalian lanjut ngobrol terus bilang eh Ini teman gua kayaknya semuanya lagi sukses bisnis kayaknya ekonomi lagi membagus lu kayak itu juga enggak terus dibalas sama dia oh iya bisnis gua soal soalnya sekarang tuh startup Kemarin gua baru dapat duit 100usan miliar Ya lumayanlah Nah habis itu lu balas lagi nih eh congrats Man ini startup lu yang yang marketplace desainer itu ya sebenarnya gua ngerti sih problem itu ada banget di Indonesia Cari desainer tuh susah banget gua selama 5 tahun terakhir aja ngerjain Project desain si Singapore dan banyak yang udah gua bantu tapi kadang gak terlalu diapreciate gua rasa orang-orang kayak lu yang bisa appreciate desainer Oh iya wajib belum BR kan gua bikin marketplace designer gua harus percaya D desainer itu ada harganya terus di situ baru buka apa yang kalian dengar barusan itu namanya Bridge kita lanjut ke step five ya off dan di sini kalian harus gabungin step 1 step du step 3 dan step 4 step sat k yc ingat semua yang kalian ingat dari orang itu step dua repor perkuat lagi kalau kasus ini gua bilang gila gua respect sama lo enggak banyak orang Indonesia yang percaya yang menghargai jasa designer sttiga credibility diulang lagi lanjut ya againan gua 5 tahun ngedesain di Singapura aja gua ggak ngerasa diapreciate step 4 Bridge eh you know what step 5 off Gimana kalau gua bantuin lu kerjaan Dian gua tuh cuma kerja sama orang yang gua ngerasa gua bisa sama-sama win-win dan gua terima Project yang pilih-pilih cuma selama 10 menit terakhir ngobrol am lu gua ngerasa kita punya satu prinsip yang sama lu mau gua bantuin enggak Nah di situ

kalau kalian ikikutin step satu sampai step 5 kalian sangat punya kesempatan tinggi untuk dia bilang yes and that my friend step 1 sampai step 5 versi rayon Chin is the art of influencing kalau kalian suka video kayak gini Gua sih pengen bikin video lanjutan biar video ini enggak kepanjangan lebih ke tips and trick lanjutan untuk berkomunikasi negosiasi influencing atau bahkan leadership habis ini tapi yang mana dulu kalian nanti komen di bawah kalau kalian rasa tadi bermanfaat atau ada pertanyaan lanjutan Feel Free I gu I'll see you guys next video bye bye forei

Cara memulai bisnis fotografi wedding dari 0 (nol) Hingga Penghasilan Jutaan Rupiah Sebulan

Link Youtube: https://youtu.be/M_0gmYo7R9s?si=-0C1sxRq8G2FECOh

Tranksrip:

Cara Memulai Bisnis Fotografi Wedding Dari 0 Nol Hingga Penghasilan Jutaan Rupiah Sebulan. Video kali ini saya kan menjelaskan bagaimana caranya untuk memulai bisnis fotografi wedding. Persiapan yang matang penting untuk menghindari momen terlewat. Buat daftar pemotretan yang mencakup foto-foto utama, seperti saat prosesi, tukar cincin, dan momen keluarga. Ini akan membantu Anda tetap teratur selama acara berlangsung. Peralatan seperti kamera DSLR atau mirrorless dengan lensa beragam akan meningkatkan kualitas foto yang Anda hasilkan. Jangan lupa untuk membawa baterai dan kartu memori cadangan agar siap untuk setiap momen. Fotografi wedding memerlukan pengeditan agar hasil akhir lebih profesional. Gunakan perangkat lunak seperti Adobe Lightroom atau Photoshop untuk memberikan sentuhan yang tepat pada foto-foto pernikahan Anda. saya tetep saran ke kalian ambillah sebuah DSLR karena di mata klient kamera yang lebih besar itu lebih wow contohnya aja ada dua kondisi fotografer satu paket 1500d 1 pakai m50 atau mirrorless m50 nah kalau klien tersebut melihat kita memfoto pakai DSLR 1500d pasti rasanya lebih wow gitu loh walaupun harga m50 lebih tinggi daripada DSLR 1.500 di kalau masalah kamera saya tetap jatuh ke DSLR kalau untuk masalah bisnis jadi modal pertama tadi DSLR atau mirrorless kita enggak ngomongin equipment yang lain karena ini mulai dari dasar mulai dari nol mungkin nanti kalau tambahan apa yang diperlukan kita bahas di video lainnya yang penting apa yang penting kedua adalah nama Jadi sebelum memulai bisnis tentunya kalian perlu nama untuk bisnis kalian dan kalian bikinlah sebuah nama yang profesional nah ini terserah kalian sih sebenarnya tapi saya akan memberikan beberapa tips untuk membuat nama yang profesional contohnya gunakanlah bahasa Inggris karena akan memberikan tips yang lebih wow Dan tambahkan di akhir nama kalian contoh misalnya satu fotografi kedua story keempat picture contoh saja saya ambil sebuah nama yang mungkin berhubungan sedikit dengan wedding yaitu nama majestic kalian tinggal tambahkan saja magistik fotografi atau majestic foto work majelis stick story magic stick picture itu beberapa contoh kalau yang dulu saya pakai bareng teman-teman namanya inspirasi story ya jadi itu tadi adalah beberapa nama-nama atau nama belakang yang kalian dapat gunakan untuk bisnis fotografi wedding kalian ya intinya kalian

jangan pakai nama-nama yang susah dimengerti atau susah diingat. Bila dari dulu kalian bermimpi ingin menjadi fotografer wedding tetapi bingung mulai darimana, mungkin ini bisa jadi video yang tepat!! SALAM MOTRET!!!

Uang Bukan Segala-Galanya Tapi Semua Keputusan Hidup Berhubungan Dengan Uang

Link Youtube: Umur 20-an Mesti Tahu 5 Hal Ini : My 3.2M Views Bukataalks

Teman-teman, pernah ngebayangin gak kalau saat ini teman-teman semua punya kesempatan untuk duduk, ngopi dengan diri kalian sendiri waktu kalian muda. Ya masih muda sih, mudaan lah, mudaan. Oke.. Kira-kira kalian mau ngobrolin apa sih? Nah, saya hari ini umur 32 tahun. Untuk kembali dan ngobrol ke diri saya umur 20-an, kira-kira obrolan ini akan muncul di kepala saya. Yang pertama akan saya obrolin adalah saya akan membawa diri saya ke momen dalam hidup impact yang besar banget ke dalam hidup saya. Satu, ketika saya decide untuk beli mobil di umur 20-an dan kedua ketika saya beli iPhone. Saya ingat banget waktu itu mobilnya sekitar 200 jutaan. Saya harus mencicil sekitar hampir setengah dari gaji saya. Kemudian sebuah iPhone. Waktu itu masih iPhone 4s. Beli iPhone 4s cuma buat bisa main Instagram karena waktu itu Instagram cuma ada di iPhone. Saya percaya, uang itu bukan segala-galanya, tapi hampir semua keputusan dalam hidup ada hubungannya dengan uang. Kalau gak percaya kita coba contoh deh ya. Ya, masnya yang jaket oren. Ya.. Kalau mas bangunnya siang, makan pagi gak? Sarapan gak? Gak. Nah, biasa sarapan habis berapa? 20 ribu? Mas udah hemat 20 ribu dengan bangun...? siang. Ya. Berarti teman-teman, kalau kita semua di sini mau hemat, kita semua bangun? Siang. Oke. Langsung dapat pembenaran besok ya. Gue dihajar sama bos-bos di berbagai kantor Tapi bukan itu maksud saya. Maksud saya adalah bangun siang aja, itu punya efek ke keuangan kita. Bagaimana yang lain-lain? Keputusan lain dalam hidup. Sebenarnya saya beli handphone itu efeknya apa sih? Tadinya saya pikir ini sesuatu yang konsumtif. Wah, mumpung lagi ada duit gue beli. iPhone waktu itu lagi jaya-jayanya ya. Tapi gue setelah lihat lagi ternyata kalau tidak ada iPhone itu, saya untuk berkarya, tidak ada kesempatan saya untuk bikin konten, tidak ada kesempatan saya untuk berbagi kesenangan saya terhadap makanan dan travel Instagram saya yang pertama. Kalau gak ada akun Instagram saya yang pertama, berada di komunitas yang tepat sehingga saya bisa dikenalkan kepada teman saya yang satu ini. Shout out to aditpk yang memperkenalkan saya pada waktu itu ada sebuah kompetisi online yang diadakan sama Netflix. Mereka lagi mencari official Instagrammer. Nah kalau tidak ada Adit, tidak ada kejadian ini. Nah, saya mau stop di situ dulu. Kalau tidak ada Netflix tadi, saya mungkin gak dapat kesempatan akhirnya untuk bisa mengunjungi, bertemu, dan bikin konten bareng dengan lima chef terbaik

di dunia. Di lima negara, Nah, saya mau kasih satu video klip. Ini satu menit, kita nonton bareng-bareng ketika saya mendatangi chef wanita pertama yang punya dua Michelin Star di San Fransisco Satu menit. Nah, ada dua pesan yang saya mau share lewat video ini semua konten itu saya buat dengan hand phone saya tadi yang sudah 3-4 generasi ketinggalan dari yang paling baru. Artinya apa? di zaman sekarang ini kalau kita punya smart phone kita bisa banget bikin konten, berkarya, berbagi ke siapa pun yang kita mau. Yang kedua adalah saya sebisa mungkin menggunakan kesempatan yang saya punya untuk mengenalkan Indonesia. Makanya tadi kalau teman-teman lihat saya kasih apa? Batik sama biji kopi. Batik itu juga sesuatu yang personal buat saya. Ini kan kita baru selesai pesta demokrasi ya. Saya jadi tergerak untuk mau ikutan pesta demokrasi lima tahun dari sekarang. Saya coba mau bikin partai. Namanya Partai Batik. Nah, batik itu ada kepanjangannya. Biarpun Ayahku Tionghoa, Indonesiaku Kental. Hahaha Gak ada ya, gak ada ya. Saya gak lagi mau bikin partai. Tenang ini nggak arah politik, oke? Intinya adalah dari obrolan warung kopi saya pertama dengan diri saya di umur 20, bahwa tidak berarti kita harus super hemat, super pelit. Tapi dalam segala sesuatu, apakah itu sesuatu yang kita lakukan untuk kegiatan produktif atau konsumtif. Yang kedua yang mungkin akan saya ajak ngobrol adalah lebih dalam tentang investment. Kalau mobil saya tadi saya invest, 200 juta tadi dalam waktu lima tahun aja, dengan pengembalian 12% per tahun, dalam lima tahun bisa menghasilkan hampir dua kali lipatnya. Kalau saya ekstrem, saya dalemin lagi, setelah sepuluh tahun, angkanya ini. Fantastis. Reasonable? Reasonable. Karena saya udah ngecek ke IHSG. Nah, dari sini saya mendalami lagi tentang investasi. Lalu saya cari tahu, kira-kira benar gak sih quote “The rich stays rich, and the poor stays poor” Saya ketemu dengan satu slide ini. Bahwa ternyata orang-orang paling kaya di dunia, cara mereka mengatur portofolio keuangannya adalah seperti ini. Saya mau teman-teman perhatikan tiga angka. 54%, 21%, dan 15%. Kira-kira 54%-nya dipakai buat apa sih? Kalau orang Indonesia mungkin taruh di cash, property, nyimpen, gitu ya. Nah, ternyata hasilnya adalah ini. 54% di saham, 21% di obligasi, dan 15% di cash. Bahkan tidak ada properti yang terlalu besar di situ. Right? Kesimpulannya adalah Saya jadi mendalami investasi dan saya paham banget sekarang kalau bahkan segelas kopi atau cemilan aja bisa jadi rumah. Ya, saya ngebahas ini panjang banget di Instagram saya. Teman-teman bisa gali lagi lebih dalam karena waktunya gak cukup di sini. Yang ketiga saya akan ajak ngobrol kepada diri saya adalah “Bro, kalau lo bisa hidup lebih sehat, lebih sering exercise, dan makan yang proper, Wah gila, return of investment-nya bisa berkali-kali lipat. Bukan hanya soal bertambah efek ganteng ya. Ini real case ya, teman-teman. Ada orang di sana, di UK namanya Gwily. Ini before and after-nya jauh banget. Tapi mungkin kalau saya pakai contoh orang lain, kurang asyik ya. Saya pakai contoh saya sendiri. Hahaha By the way ini bukan lagi pamer ya kalau saya merasa ganteng. Dibilang sesi riya’ lagi. Saya harus pakai contoh saya sendiri supaya

saya gak bullshitting, teman-teman. Kenapa saya merasa artinya sehat ini bisa ngaruh ke mana-mana? Karena di umur 30, saya percaya satu hal baik akan mengarah ke yang lain-lainnya. Saya excited cuma karena tempat saya mau belanja sama tempat saya mau makan siang dekat. Udah itu aja. Kalau yang punya anak pasti lebih berasa lagi. Kalau bisa satu tempat semuanya bisa. Gitu ya. Atau mungkin di umur 30, ini yang terjadi, teman-teman. Baca komen yang bawah deh. Gue keseleo cuma gara-gara bangun tidur salah dari samping kasur gue. Dan itu kejadian, teman-teman. Kalau kita dari muda udah bisa mengatur kesehatan kita dengan lebih baik, kita bisa lebih siap kapan pun ada challenges yang masuk atau opportunity yang masuk. Berakar dari itu, saya belajar banget kalau sebenarnya hidup itu kayak tanaman ya. Saya lagi senang-senangnyanya tanaman. Di sebelah sana ada yang masih bibit banget. Di sebelah sini yang udah jadinya. Jadi semua itu kita punya potensi untuk bisa menjadi besar. Pertanyaannya adalah yang sukses di umur 30, apa yang harus kita tabur? Tanam ilmu, tanam skill, tanam network. Seperti yang tadi Mas Sulung bilang. Sehingga ketika di umur 30, dengan skill, network, dan kompetensi yang kita punya. Yang keempat, kalau saya bisa punya kesempatan ngobrol lagi dengan diri saya waktu muda, saya akan bilang “jangan kebanyakan mikir, Bro.” “Tenang aja.” Umur 20 kalau kata John Mayer, “are the times you are supposed to be fighting it out.” Kenapa saya coba 9 hal yang berbeda? Saya sempat menjadi sales alat berat ya. Excavator, bulldozer, crane, wheel loader, asphalt finisher saya bisa ngendarain sampai sekarang. Saya juga sempat menjadi product manager untuk sebuah aplikasi makanan. Teman-teman mungkin tahu namanya Qraved yang depannya pakai “Q”. Saya juga bahkan sempat menjadi petugas lelang. Tahu petugas lelang? 110 di sana, 111, 112, 113, 150, ya ada penawaran yang lebih tinggi! Sold! Ya.. masnya kaget. “Gue gak beli apa-apa kok sold?” gitu. Nah, itu petugas lelang ya. Saya bahkan sempat mencoba untuk menjadi musisi. Ketahuan lah ya berhasil apa enggak. Setelah menjalani begitu banyak, saya jadi merasa kalau hidup memang kadang-kadang harus keluar dari bulatan merah walaupun gak boleh. Karena kita perlu eksperimen. Nyobain hal-hal yang di luar comfort zone kita. Kadang-kadang balik. Kadang-kadang keluar lagi ke sisi yang sebaliknya lagi. Kita nyobain lagi. Tapi ujung-ujungnya menemukan balance di tengah-tengah, namanya ikigai. Kalau kita bisa menemukan apa yang kita suka, apa yang kita jago, apa yang dunia butuhkan, dan apa yang dunia bisa bayar kita, itu sweet spot banget dan itu yang saya pengen share ke teman-teman. Terakhir, mungkin saya akan ngajak diri saya untuk lebih sering dengerin om saya, namanya Om Li. Om Li ini saudara jauh ya. Dia salah satu orang paling kaya di Hongkong. Nah, saya kenalin teman-teman om saya Om Li Ka Shing. Anyway, apa sih yang Om Li bilang ini gitu? Om Li bilang kalau lo punya duit nih ya, 10 sampai 15%-nya ada baiknya kalian gunakan untuk mentraktir orang. Saya ulang sekali lagi. 10-15% buat mentraktir orang. Siapa yang ditraktir? Orang yang lebih pintar, orang yang lebih bijak, orang yang lebih dewasa, orang yang lebih tajir,

orang yang lebih sukses. Kenapa? collaborate dengan siapa pun, di 2019 ini, opportunity-nya limitless. Dan kita bisa ngambil shortcut ketika kita langsung datang ke sumber. Saya akan sangat berterimakasih kepada teman-teman di sini apa yang Mas Sulung bilang. Todong nanti dalam perjalanan pulang. Haha. Boleh gak saya traktir makan siang? 200 makan siang sepanjang tahun. Belajar langsung dari sumbernya. Oke? Nah ini yang kita lakukan, saya coba lakukan melalui podcast kita, namanya Thirty Days of Lunch. Kita ngajak makan siang orang-orang yang kita rasa kita bisa belajar dari dia. Kita belajar dari Alanda Kariza, kita belajar dari Catwomanizer tentang relationship. Kita bahkan berangkat ke Singapura untuk belajar dari founder-nya Irvins Salted Egg. Tapi paling ultimate dari ini adalah di dunia connect and collaborate, kita akhirnya bisa ngajak Gary Vee ke dalam podcast kita. Tepuk tangan buat Gary Vee dong. Gokil. And again, di setiap kesempatan, saya gunakan untuk mengenalkan Indonesia supaya dia gak lupa, saya kasih kaos bolanya tim Indonesia. Nah, teman-teman, ketika saya reflect balik, hal-hal yang saya rasa. saya pengen sampaikan ke diri saya sendiri umur 20, saya menemukan kalau sebenarnya ini bisa diartikan balik sebagai things I wish I knew when I was 20, bisa menjadi things my 30-year-old self would thank me for. Jadi instead of kita melihatnya sebagai sesuatu yang kita sesali, “aduh dulunya harusnya gue begitu ya.” Kenapa gak kita mikir... “Eh, kalau gue ngelakuin ini sekarang, diri gue di umur 30 akan berterimakasih kepada diri gue.” Dan kalau saya mikirin lagi lima hal itu, melek finansial, paham investasi, bisa connect dan collaborate dengan orang, kemudian hidup sehat. gitu ya. Itu semuanya adalah hal-hal yang principals. Bahkan saya di umur 40 pun, saya akan berterimakasih kepada diri saya. Atau di umur 50 pun, itu masih hal-hal yang matters buat saya. Nah, with that in mind, saya tutup sharing saya hari ini, semoga teman-teman dapat manfaatnya. Thank you.

5 Cara Mendapatkan Penghasilan dari Tiktok

Link Youtube: 5 Cara Mendapatkan Penghasilan Dari TIKTOK

Transkrip:

Ini dia lima cara menghasilkan uang di tiktok yang bisa kamu praktekan juga. Selamat datang kamu juga bisa balik lagi sama aku haryobi. Nah buat kalian semuanya ingin menghasilkan uang dari tiktok, nah tenang aja kita akan kasih lima tips bagaimana caranya mendapatkan uang dari tiktok. Oke yang pertama kalian semuanya itu bisa dari konten sponsor atau kemitraan brand ya. Jadi di tiktok itu kalian bisa bekerja sama dengan brand atau kalian di-endorse sama brand. Nah itu uangnya itu cukup lumayan ya sesuai dengan apa yang kalian buat nih. Contoh kalau followers kalian banyak tentunya brand-brand yang masuk itu akan cuannya lebih banyak nih, atau view-view-nya dari video-video kalian itu banyak view-nya, nah brand-brand tidak sungkan-sungkan untuk menggelontorkan cuannya untuk mensponsori kalian.

Yang kedua dari program kreator tiktok, Nah tiktok itu punya program yang memberikan pembayaran kepada kreator yang memenuhi syarat tertentu. Nah biasanya itu di kalau di Indonesia itu belum ada tapi di luar negeri itu sudah ada. Jadi nanti tiktok itu akan menggaji kalian dan mendapatkan uang dari situ. Ini program tiktok itu banyak sekali di luar nah semoga di Indonesia akan segera ada ya teman-teman semuanya.

Yang ketiga dari live streaming atau dapat saweran. Ya, kalau live streaming itu kalian semuanya itu enggak cuma live aja ya kan, jadi teman-teman semua itu bisa mendapatkan saweran dari situ. Maksudnya saweran gimana? Nah kalau kalian semuanya dikasih stiker-stiker apalagi stiker-stiker paus stiker singa itu lumayan banget nih. Satu stiker itu kayak singa atau paus itu biasanya kalau dirupiahin itu sekitar Rp800.000 sampai Rp 1.000.000 ni teman-teman, lumayan banget kan, jadi kalau semakin sering kalian ng-live potensi kalian untuk mendapatkan cuan itu juga lebih besar.

Dan yang keempat nih teman-teman semua, ini berkaitan juga live. Kalian bisa berjualan di situ atau menjadi tiktok afiliasi. Tiktok afiliasi itu kalian bisa pakai video atau bikin video pendek yang ada keranjang kuningnya. Nah biasanya itu kalau kalian setiap ada penjualan itu kalian dapat komisi nih, komisinya bisa berapa? antara 2, 5, sampai 15%. Kalau yang HP itu biasanya 1%, 1% dari 15 juta kan lumayan sekali ya teman-teman semuanya ya. Nah kalian semuanya itu bisa jualannya di live ataupun di video pendek atau yang biasa di keranjang

kuning.

Yang kelima ini ada fitur terbaru dari tiktok Indonesia yaitu bekerja sama dengan artis. Nah kalian semuanya bisa bekerja sama dengan artis nih, itu gimana? Nah kalian semuanya syarat-syaratnya itu beda-beda nih. Jika kalian mau makakai lagu ini, Nah ada yang nanti kalian seumpama views-nya itu dapat berapa ya kan, itu kalian semuanya dapat uang dari situ. Jika kalian menggunakan lagu dari artis itu atau ya teman-teman semuanya itu seumpamanya video kalian banyak komennya ya, atau likes-nya berapa itu bisa dikonversi dari uang, tergantung artisnya apa atau siapa dan itu pastinya itu berbeda-beda. Jika dirasa informasi ini bermanfaat jangan lupa like dan beri dukungan kami melalui tips di Link yang ada di deskripsi di bawah, nah lima cara itu biasanya kalian bisa coba untuk meningkatkan atau mendapatkan uang di tiktok semua informasi ini bermanfaat buat kalian semuanya kalau aku bisa kamu juga bisa.

Tips Memulai Usaha Cuci Kendaraan

Link Youtube: [Tips Memulai Usaha Cuci Kendaraan](#)

Tranksrip:

Hai 80% Mitra grass yang sudah terdaftar dan calon Mitra gas adalah dia yang baru benar-benar memulai usaha di dunia cuci kendaraan untuk itu di Vlog ini saya akan membahas Bagaimana cara memulai usaha cuci kendaraan apa saja yang perlu dipersiapkan pertama lokasi usaha kedua modal ketiga peralatan cuci yang memadai tempat SDM yang mempunyai Hai yang pertama lokasi Kenapa sih saya Sebutkan lokasi yang pertama bukan modal karena lokasi yang akan menentukan seberapa besar modal yang keluar dan seberapa besar peluang usaha untuk berkembang dan maju lokasi seperti apa sih yang harus ditentukan dalam memulai usaha tidak perlu besar misalnya ukuran tiga kali tiga dua kali empat meter itu sudah cukup untuk memulai usaha yang terpenting syarat yang harus terpenuhi ada di bawah ini kendaraan yang lewat di depan calon lokasi usaha harus gas dihitung sebagai contoh dalam 1 menit rata-rata ada 50 motor yang lewat dikalikan 60 menit = 3000 motor yang lewat dikalikan delapan jam kerja waktu buka cucian = 24.000 motor dari delapan jam kerja saja ada 24.000 motor yang lewat dari situ kita ambil satu persennya saja ya berpotensi mencuci kendaraan satu persennya dari 24.000 motor adalah 240 motor kita kalikan harga cuci Rp15.000 = 3,6 juta dalam 1 hari Wow cukup patah teteskan nominalnya kita cek poin berikutnya poin berikutnya tahun lokasi usaha harus dilewati kendaraan dengan Hotel tak kecepatan 20 sampai 40 kilometer per jam Kenapa sih harus seperti itu karena potensi atau peluang tempat usaha dilirik oleh calon customer akan lebih besar Coba drashti bayangkan jika Grace membuka tempat usaha di di jalan utama dengan rata-rata kecepatan 50-80 KPJ apakah akan ada potensi para pengendara untuk melirik tempat usaha teman-teman yang ada di akan lebih fokus untuk berkendara nah ini yang paling sensitif ya modal memang berkaitan dengan uang tapi untuk selanjutnya sekarang ini banyak sekali pendanaan untuk usaha mulai dari pemerintah sampai dengan pihak swasta tapi bukan itu yang kita bicarakan sekarang modal untuk memulai usaha yang paling murah drastis bisa ambil dari paket mitra usaha beras Kenapa sih harus mitra usaha keras didalam paket usaha tersebut komposisinya sudah yang terbaik dan termurah untuk itu drastis bisa memulai usaha hanya dengan 10 juta saja [Musik] dalam dunia usaha cuci kendaraan mesin menjadi aset utama dan yang harus terbaik Mengapa harus terbaik karena ia adalah menjadi modal utama dalam usaha cicing untuk itu perhatikan poin-poin berikut ini poin yang pertama yang harus diperhatikan adalah gas tim harus menggunakan

mesin professional series bukan homservis Kenapa profesional sering mesin professional series sudah di-setting untuk usaha oleh karena itu daya tahan mesin lebih kuat untuk mencuci ratusan motor cuci ratusan mobil Selain itu drastic harus melihat seberapa banyak service center yang mesin itu miliki karena jika mesin rusak tidak harus beli baru lagi akan ada garansi yang menjamin mesin tersebut sehingga akan lebih mengirit untuk dunia usaha cuci Selain itu Justin juga harus mempersiapkan listrik yang mencukupi mesin kasir semir ban microfiber lap Kanebo dan mesin kompresor angin jika diperlukan untuk membuat angin yang berada di sela-sela kendaraan berdayakan SDM yang berada di lingkungan tempat usaha keras tim karena selain mengurangi pengangguran yang berada di lingkungan tempat usaha keras tim blasting juga memiliki keuntungan Selain tempat usahanya dekat dengan karyawan dan karyawan akan turut membantu menjaga tempat usaha Gresik itulah poin-poin yang harus diperhatikan dalam memulai usaha cuci kendaraan ini semoga bermanfaat cce

Peluang Bisnis dari Produk Olahan Buah

Tranksrip:

saya memutuskan untuk mencoba memulai usaha keripik apel setelah lama tertarik pada peluang bisnis dari produk olahan buah. Setelah meneliti berbagai jenis buah dan produk camilan yang diminati, apel terlihat sebagai pilihan menarik, terutama karena teksturnya yang unik dan kandungan gizinya yang tinggi. Inspirasi ini semakin kuat ketika Deni mengunjungi perkebunan apel di daerah Malang dan melihat potensi apel lokal yang melimpah.

saya memulai dengan melakukan uji coba kecil-kecilan di dapur rumah, mencari resep yang menghasilkan keripik apel yang renyah dengan rasa yang alami dan manisnya pas. Setelah beberapa percobaan dan masukan dari keluarga serta teman-teman, setelah berhasil menemukan resep yang sesuai dengan cita rasa lokal yang diinginkan.

Dengan modal awal yang cukup,saya baru mulai memproduksi keripik apel dalam skala kecil dan memasarkannya melalui media sosial dan pasar lokal. Dengan tekad kuat,saya masih terus belajar dan memperbaiki kualitas produk serta strategi pemasaran untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.

Shopee Affiliate

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=ki-kxjkElnE>

Tranksrip:

Dapatkan penghasilan dari Shopee tanpa jualan melalui program afiliasi, dengan potensi hingga Rp100.000 per hari.

- Penghasilan tanpa jualan: Dapatkan Rp100.000/hari dari Shopee Affiliate.
- Mudah dan santai: Tidak perlu usaha besar, cukup aktif di media sosial.
- Curi start: Banyak orang belum tahu peluang ini.
- Potensi besar: Teman-teman bisa dapat puluhan juta per bulan.
- Terdaftar mudah: Cek di aplikasi Shopee untuk daftar affiliate.
- Shopee Video: Promosikan produk orang lain tanpa harus memiliki produk.
- Waspada penipuan: Hati-hati dengan akun yang mengatasnamakan.
- Tanpa Jualan: Shopee Affiliate memungkinkan pengguna mendapatkan komisi tanpa harus menjual produk sendiri, memberi peluang bagi yang tidak memiliki modal.
- Media Sosial Aktif: Kunci untuk diterima di program afiliasi adalah menunjukkan aktivitas di media sosial, meskipun follower sedikit.
- Strategi Konten: Menggunakan video dari platform lain untuk diunggah di Shopee Video dapat meningkatkan penghasilan, terutama saat TikTok Shop tutup.
- Penghasilan Pasif: Melalui afiliasi, pengguna bisa mendapatkan komisi dari produk yang dijual orang lain, menciptakan aliran pendapatan pasif.
- Recycling Konten: Rekayasa ulang konten video dari TikTok ke Shopee Video sebagai strategi efisien untuk menghasilkan uang.
- Peringatan Penipuan: Penting untuk hati-hati terhadap akun palsu yang mengklaim sebagai afiliasi, untuk menghindari penipuan.
- Peluang bagi Semua: Dengan kemauan untuk mencoba dan belajar, siapa pun bisa memanfaatkan peluang dalam program afiliasi Shopee.

Komentar:

Shopee Affiliate Program merupakan peluang menarik bagi content creator dan pengguna media sosial untuk mendapatkan penghasilan tambahan dengan mempromosikan produk Shopee. Program ini memungkinkan peserta untuk menghasilkan komisi dari setiap penjualan yang dilakukan melalui link afiliasi yang mereka bagikan. Banyak peserta melaporkan bahwa mereka berhasil meraih pendapatan signifikan, bahkan mencapai puluhan juta rupiah per bulan, dengan strategi yang tepat dan konsistensi dalam mempromosikan produk.

Saran:

1. Sebelum mempromosikan, pastikan untuk memahami produk secara mendalam. Ini membantu dalam memberikan informasi yang akurat dan menarik bagi calon pembeli.
2. Fokus pada produk yang sedang tren atau banyak diminati. Memanfaatkan momen tertentu seperti hari raya atau promo besar juga dapat meningkatkan penjualan.
3. Konten yang menarik dan kreatif sangat penting. Gunakan berbagai format seperti video, gambar, dan teks yang mampu menarik perhatian audiens. Jangan ragu untuk berinovasi dalam cara penyampaian konten.
4. Setiap platform media sosial memiliki karakteristik berbeda. Sesuaikan konten dan cara promosi dengan platform yang digunakan, seperti Instagram untuk fashion atau TikTok untuk video pendek.
5. Jika memungkinkan, coba produk sebelum merekomendasikannya. Ulasan pribadi dapat meningkatkan kepercayaan audiens terhadap rekomendasi Anda
6. Membangun relasi dengan sesama affiliate marketer atau influencer dapat membuka peluang kolaborasi dan memperluas jangkauan promosi Anda
7. Analisis waktu terbaik untuk memposting konten Anda agar lebih banyak dilihat oleh audiens. Misalnya, posting saat jam istirahat atau saat ada promo besar dapat meningkatkan visibilitas
8. Manfaatkan kelas atau pelatihan yang sering disediakan oleh Shopee untuk memahami lebih dalam tentang strategi pemasaran afiliasi

Dengan mengikuti saran-saran ini, Anda dapat meningkatkan peluang sukses dalam program Shopee Affiliate dan memaksimalkan penghasilan dari aktivitas promosi produk.

Ide Wirausaha Yang Belum Diketahui Banyak Orang

Link Youtube: Ide Wirausaha yang Belum Diketahui Banyak Orang

Transkrip:

“Halo halo sahabat channel ide wirausaha. Channel ide wirausaha kali ini akan kembali membahas tentang ide wirausaha dengan mudah 0 rupiah. Nah di tangan saya ini adalah kulit pisang dan kulit pisang ini adalah bahan untuk membuat ide wirausaha bermodal 0 rupiah. Kali ini dengan kulit pisang ini saya akan membuat pupuk organik yang terbuat dari kulit pisang dan ini punya nilai ekonomis yang bisa dijual kembali. Bagaimana cara untuk...”

Tentu, ini transkrip dari foto yang kamu berikan:

“Membuat pupuk organik dari kulit pisang, ikuti langkah-langkahnya sebagai berikut. [Musik] Hai bahagia, kenapa kok kulit pisang? Kulit pisang mengandung kalium, fosfor, dan juga magnesium. Semuanya itu adalah bagian dari unsur hara yang sangat baik untuk tumbuhan. Makanya, hai kulit pisang ini bisa dipakai untuk membuat pupuk organik yang itu bisa...”

“Cara membuat pupuk organik dari kulit pisang, yuk kita ikuti langkah-langkahnya! Kenapa kulit pisang itu bagus? Karena kulit pisang mengandung banyak nutrisi penting untuk tanaman, seperti kalium, fosfor, dan magnesium. Jadi, kulit pisang ini bisa kita manfaatkan untuk membuat pupuk organik yang sangat bermanfaat bagi tanaman kita...”

“dipakai untuk tanaman kita sangat aman dan juga punya nilai ekonomis bisa dijual kembali sebagai tempat pemasaran pupuk organik yang terbuat dari kulit pisang kalian bisa menggunakan platform online seperti Facebook marketplace Instagram shopee Tokopedia Lazada Bukalapak dan lain-lainnya kemasan 1 kg pupuk organik yang terbuat dari kulit pisang itu bisa dijual antara 3000-5000 Jadi jika kalian mempunyai kulit pisang”

Cara Bangun Bisnis dari Nol - Mulai Dari Sini

LinkYoutube:<https://youtu.be/8g1H3ipDNOs?si=vsofkSn24TkUkF7K>

Tranksrip:

Di video ini gua bakal ngomongin tentang... "Cara Bangun Bisnis dari Nol" beberapa konsep tapi ini berdasarkan pengalaman gue pribadi atau menentukan komponen-komponen bisnis ini berdasarkan pengalaman gue ngajarinnya lebih ke business plan, executive plan Sampai ke business model dan lain-lain. dan lain-lain buat business dari NOL adalah... Keep the planning very simple Apalagi di zaman sekarang dari nol dengan bisnis planning dari A sampai Z sampai fund-nya kita ready Baru kita eksekusi gimana cara kita bisa ngebangun bisnis dari nol dengan planning seminimal mungkin kita sukses, adalah... dan kita dapetin feedback, dan kita ulangi terus atau apa yang udah gue pelajari tentang Membangun bisnis dari Nol bisa dipake untuk ngebangun bisnis yang nilainya ratusan bahkan milyaran "Apa itu bisnis?" untuk mencari profit dengan menjual jasa atau produk Jadi sebenarnya kata kuncinya di sini tuh ada tiga Organisasi, profit, jasa/produk bisnis itu bukan bisnis kalau kita gak punya organisasi atau kita nge-freelance Itu agak susah untuk kita bilang bisnis karena kita menjual diri kita sendiri kalau misalnya kita mau membangun perusahaan yang suatu hari perusahaan itu bisa dijual udah shoot sebelumnya dari sebuah bisnis" Mungkin rata-rata di sini udah taulah apa itu bisnis restoran yang ada karyawan, ada waiter-nya ada desainer-nya yang kita bikin sendiri Misalnya kayak, shoutout kemarin gue podcast sama Erika Misalnya bikin Painbane 6 Rikit gimana cara kita bikin bisnis dari nol itu kita perlu ide Kita perlu tahu kita mau bangun bisnis apa Mungkin di video lain gua bisa bahas motivasi bisnis apakah bisnis passion gue "gue mau berbisnis" Nah kalau kita mau ngomongin komponen bisnis, sebenarnya banyak komponen bisnis Tapi selama ini tuh akhirnya gue simplify ke 3 doang Produk, marketing, dan operation Nah kita bakal bahas komponen ini satu-satu kalau kita gak planning tiga hal ini. Setiap bisnis tuh harus ada offer apa yang kita tawarkan ke orang Goods dan services misalnya kalian jual makanan, jual barang misalnya kalian jual jasa desain atau jasa apa tapi kebetulan journey karir gue itu dengan mendalami jasa ngejual barang dari gue lahir senilai 4M itupun bentuknya jasa kita tahu offer yang kita tawarin ke orang mungkin bisa dibeli kayak harus yakin bahwa in bakal laku yang penting mungkin dulu nentuin satu hal yang diperhatiin dari aspek produk adalah yang namanya Unit Economics adalah mencari profit mungkin ada orang yang bilang Harga Modal Misalnya kita ngejual makanan seharga 10 ribu Kita harus pastiin harga

modalnya itu di bawah 10 ribu Misalnya 5 ribu, misalnya 4 ribu menentukanke depannya itu bisnis kalian tuh bisa Profitable, bisa gede atau nggak seharga 100 ribu Terus modalnya tuh 40 ribu atau (Cost of Goods Source) Harga yang harus dibayar untuk menjual barang itu mungkin kita bisa dengan gampang- modalnya 8 ribu Untung 2 ribu, okelah gitu nanti kita jual 100-200 untuk punya ruang bermain misalnya 40% 20% itu nanti buat operation, atau bayar orang 20% itu digunain untuk apa sebenarnya itu yang gue perhatiin dari Unit Economics gue tuh pastiin kalau misalnya kita jual kayak gini Biar kita tuh ada ruang buat grow Kita bisa taruh 30% buat marketing, buat grow biasanya tuh udah susah buat company kita bisa grow Nah sebenarnya itu singkat tentang produk tentuin Unit Economics Step 2 adalah Marketing Marketing itu basically kita ngejual, bener nggak? atau bisnis yang baru mulai Menurut gue, marketing tuh lebih penting daripada produk kita langsung dapat feedback dari customer nanti customer bilang ke kita atau gue gak bakal beli lagi buat kita improve product kita bagusnya di sini, kira-kira customer butuh ini yang bilang sendiri ke kita, "Kita butuh ini" Marketing itu ada dua basically Inbound sama Outbound Kalian buka social media, kalian ngelakuin advertising Kalian pake brosur dan lain-lainnya Misalnya kulan udah bikin bisnis makanan nih Jadi kita kejar mereka untuk beli produk kita tentang product and marketing Tapi step ketiga dari bisnis adalah Operations Setelah kita udah tahu kita mau jual produk apa Kita mau, gimana cara jualnya maintain atau biarkan bisnis ini beroperasi Satu kata kunci yang paling penting di sini adalah definisinya adalah organisasi Pastikan tuh kalian nggak berjalan sendiri atau misalnya menjual produk Kalian tuh mikirnya gimana cara bikin ini sistem gak ada modal buat hire orang Gak masalah, tapi kita harus selalu punya mindset dengan menjual barang" untuk orang yang baru memulai bisnis atau bahkan udah 1-2 tahun kita bakal kerja sendiri-kerja sendiri, akhirnya bisnisnya gak grow ngembangin bisnis kita bisa sampai di mana gak mau spend 80% dari waktu gue untuk operation atau bikin proses atau bikin itu automate Untuk ngejalanin bisnis Gue bakal hire Walaupun output-nya gak 100% kayak gue 70% tuh udah gue bisa terima Karena kalau misalnya kita bisa luangin waktu kita how to improve the business gimana cara perbaiki Unit Economics-nya Gimana cara menjual dengan lebih banyak bisnsi dari nol tuh cuma ada 3 bagian itu doang Produk - Marketing - Operation gua biasanya gak bikin segini lama memulai step 1 dalam membangun bisnis Yaitu dari planning planning terlalu banyak, harus buat executive plan Bikin executive plan, bikin business model canvas yang paling penting adalah atau namanya MVP (Minimum Variable Product) gak apa-apa customernya cuma 2-4 Kita dapetin feedback dan kita ulangi terus-menerus Itu cara kita ngebangun bisnis dari nol Bahkan bisa sampai ratusan juta atau bahkan milyaran start-up start-up gue, dan Ternak Uang sampai sekarang dari beberapa video yang lebih dalam Tapi kalau misalnya konten ini berguna buat kalian Feel free jangan lupa

untuk Subscribe, comment, share Subscribe- eh gue udah ngomong subscribe ya atau pertanyaan gue berusaha sebisa mungkin untuk selalu balas komen Gue jarang balas DM Tapi comment aja di bawah Alright

Cara Jual Template Canva untuk Mendapatkan Passive Income dari LYNK

Link Youtube: <https://youtu.be/uuwB5g9LuxE?si=xFMvdjcg-NRwo9yq>

Tranksrip:

Gimana caranya dapetin passive income hasil dari jual template pakai canva doang jadi yang belum tahu apa itu passive income, passive income itu adalah pendapatan yang kamu peroleh tanpa perlu terlibat secara aktif dan terus menerus pada suatu hal jadi secara singkatnya itu misalkan kalau kalian like lagi liburan kalian lagi tidur tapi si pembeli itu masih bisa membeli apa yang kamu jual kayak gitu ya Nah First thing first sebelum kalian mau jual template-nya kalian harus pikirin dulu tuh kira-kira template apa yang mau kalian jual kalau di sini contohnya Aku mau jual template infografis atau poster gitu ya Nah buat yang pengen tahu gimana caranya tonton sampai habis ya Nah kira-kira apa aja yang harus kita persiapin of course desainnya dulu ya desainnya nah ini aku udah nyiapin desain di canva Buat jadiin template ini itu desain infografis yang mana nantinya akan Aku jadiin template ke Google kita ketik link ID nah link Id ini platform buat kita ngejual templatennya nah buat registernya itu gampang banget kalian di sini tinggal masukin aja nomor whatsapp kalian habis itu register nanti itu tampilannya bakal kayak gini nih nah gitu Nah nanti bakal kelihatan statistik orang yang ngelihat sama ngeklik dari si link link yang kita jual terus di bagian atas sini itu ada earnings ini itu total Berapa orang yang udah beli template kita nah gitu terus di sini ada tulisan auto payment on the 25 every month jadi link Id ini bakal ngetransfer hasil template kita ke nomor rekening kita yang udah cantumin di link id-nya nah buat nyantumin nomor rekeningnya itu kalian tinggal klik aja ini panah ini terus kita klik manage get paid with nah terus Kalian tinggal masukin aja nama banknya apa terus nomor rekening kaliannya apa terus nama dari akun bank kalian itu apa kalau udah tinggal di-save aja Nah sekarang kita masukin buat template-nya biar kayak gini nantinya Nah itu gimana caranya kalian tinggal klik aja ya my link nah terus kita klik add new blog Nah karena template yang mau kita jual Jadi kita kliknya itu yang bagian digital produk terus klik aja simple template Nah di sini bagian image kalian harus masukin preview dari desain template yang mau kalian jual Kebetulan aku udah nyiapin fotonya nah ini gambar dari tempat yang nanti aku bakal jual itu sebagai thumbnail juga ya gunanya sebagai thumbnail Terus titlennya tinggal kalian masukin aja karena infografis yang aku jual jadi di sini aku masukin titlennya infografis kesehatan terus description-nya Kalian tinggal masukin aja Nah di sini aku

udah nyiapin juga buat descriptionnya udah aku masukin terus nah platform ini itu tuh buat si Link template-nya yang kita bakal masukin di sini nah kita klik other Terus eh kita ke desain template kita lagi nah buat masukin link template-nya itu kita klik aja yang bagian tautan template terus klik salin seb lagi ke link id-nya terus masukin si link template-nya Nah kalau udah kita tentuin nih harga template-nya kira-kira berapa sini aku kasih r35.000 aja terus di sini aku mau purchase buttonnya jadi I want this nah buat block layoutnya Aku jadiin Grid Nah di sini omernya bebas Kalian mau aktifin atau enggak kalau di sini aku enggak ya karena nantinya itu si customer Yang beli template aku itu cukup ngasih Email doang nah nanti kalau misalkan udah nge-check out dari template-nya templatennya itu bakal masuk ke emailnya secara otomatis nah terus kalau udah kita klik aja digital Oh ya input title is already being used Nah katanya titleennya Ini udah ada udah pernah ku bikin nah jadi gak boleh sama ya nama titlennya info kesehatan dua Nah di sini aku kasih dua aja deh tulisan dua terus kita klik e digital nah nah itu ada di paling bawah nah Biar ke atas kita drag aja bagian ininya biar kelihatan nah udah taruh ke bagian paling atas nah ini template-nya udah masuk habis itu udah deh tinggal nunggu orang yang mau beli template Kita habis itu kalian tinggal copy aja link ID kalian masing-masing buat ditaruh di bio Instagram atau tiktok kalian nah buat templateennya udah jadi terus juga udah tersimpan di link ID terus gimana nih caranya biar si template yang kita jual itu ada yang mau beli template-nya Nah kalau saran dari aku teman-teman bisa kontenin desainnya mau bikin konten di tiktok atau mau juga bikin kontennya itu di reels atau di Instagram nah Lihatin aja BTS kalian pas ngebuat desain infografis atau poster itu Nah kalau udah baru di akhir video ada call to action-nya Buat teman-teman yang mau posternya bisa Klik link di bio Instagram aku ya Atau bisa Klik link di bio tiktok aku ya kayak gitu Nah dari sana nanti besar kemungkinan ada beberapa orang yang mau beli template kita gimana mudah kan Nah jadi buat teman-teman yang mau jual template aku saranin bisa jual template pakai link ID aja tapi dibantu dengan dengan ngten supaya ada orang yang mau beli template yang kalian jual.

4 Bisnis Tanpa Modal Untuk Pemula

Link Youtube: <https://youtu.be/wosPSj7fF34?si=Fqq9LzQD239S0Ybz>

Transkrip:

Pada video ini dibahas mengenai bagaimana memulai bisnis tanpa modal. Tanpa modal yang dimaksud disini adalah tanpa harus mengeluarkan uang dengan jumlah yang besar. Jika ingin memulai bisnis akan tetapi tidak memiliki uang sebagai modal, maka harus memiliki modal yang lain. Manusia pada dasarnya memiliki empat jenis modal yaitu pertama Economic Capital atau Financial Capital, atau apapun itu yang berhubungan dengan uang. Kedua, Human Capital yaitu segala jenis modal berupa pengalaman, baik pengalaman belajar maupun pengalaman bekerja. Ketiga, Social Capital yaitu modal berupa koneksi yang kita miliki, siapa saja yang kita kenal yang bisa membantu mendorong bisnis, semakin banyak network yang kita miliki bisa dibidang semakin banyak pula modal yang kita miliki. Dan yang keempat Time Capital, yaitu berapa banyak waktu yang bisa gunakan untuk mulai usaha atau bisnis apapun.

Bisnis yang pertama yaitu affiliate marketing, pada bisnis ini bahkan bisa dikatakan modalnya nol karena kita sebagai affiliate tidak perlu produk dan tempat. Affiliate ini merupakan revolusi beberapa bisnis seperti reseller, dropshipper dan white label. Bisnis affiliate hanya mempromosikan produk orang lain dan kita akan mendapatkan komisi sebagai imbalan. Lalu dimana kita bisa menjadi affiliate? Saat ini sudah banyak ecommerce yang menyediakan tempat untuk kita yang ingin menjadi affiliate seperti Shopee dan Tiktok Shop. step pertama menjadi seorang affiliate adalah good produk, saat mempromosikan sebuah produk sebaiknya memang produk yang kita pakai atau yang kita juga akan beli, karena hal ini akan berpengaruh pada cara kita mendistribusikannya. Dan yang kedua baru good commision. Jika sudah bisa memilih produk dan komisi langkah selanjutnya adalah membuat konten promosi.

Bisnis yang kedua ada Service-Based Business, pada bisnis ini yang dibutuhkan adalah human capital yang besar karena yang dijual berupa jasa. Apa skill yang kita miliki sehingga orang akan membayar kita, bisnis ini sangat tergantung pada skill apa yang kita miliki contohnya sales and marketing. Jika kita lebih mendalami kemampuan sales and marketing dalam meningkatkan penjualan pada bisnis klien, mereka akan lebih banyak membayar kita berdasarkan impact yang kita keluarkan.

Bisnis ketiga ada Product on Demand. Tidak jauh dari affiliate, jika pada affiliate komisi

yang kita dapatkan berkisar 5% pada produk on demand ini kita bisa mendapatkan keuntungan hingga 70% lalu bagaimana product on demand itu? Contohnya white labeling, yaitu kita melabel ulang logo pada sebuah produk yang sudah jadi dari perusahaan manufaktur. Sebetulnya tidak sama antara product on demand dengan white labeling, akan tetapi mereka saling melengkapi. Dimana terdapat permintaan dari kostumer, kita memerlukan produk dengan cepat salah satunya adalah dengan white labeling. White labeling ini bisa dilakukan tanpa modal, salah satu caranya yaitu dengan open order (PO).

Dan yang keempat ada Drop Servicing, dalam bisnis ini diperlukan social capital yang besar, lebih banyak network yang kita punya akan lebih baik. Singkatnya dalam bisnis ini kita sebagai perantara antara pelanggan dan orang yang mengerjakan. Contohnya designer logo, kita bisa menghire seseorang untuk mengerjakan sebuah proyek logo yang masuk melalui kita.

KOMENTAR: video ini dijelaskan dengan bahasa yang mudah dipahami oleh orang awam seperti saya, dari beberapa jenis bisnis yang dijelaskan dalam video mungkin bisnis yang akan saya coba adalah jasa affiliate selain modal yang minim bisnis ini juga tidak terlalu memerlukan keahlian yang khusus.

Tips Memulai Bisnis Jualan Online Untuk Pemula

Link Youtube: <https://youtu.be/-seM6qXKRrw?si=XciyVut3ml9iCx7o...>

Tranksrip:

tips memulai bisnis jualan online untuk pemula berjualan online merupakan salah satu pekerjaan atau usaha yang saat ini banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia Bagaimana tidak jualan online merupakan salah satu usaha yang dapat dimulai dengan modal yang sangat minim jadi siapapun dapat menjadi pedagang online tidak percaya coba kita jawab beberapa pertanyaan ini pertama Perlukah menyewa kios untuk berjualan online jawabannya tidak kedua Apakah perlu menyetok barang secara besar-besaran jawabannya juga tidak berikutnya Apakah harus memiliki toko online agar bisa jualan online jawabannya juga tidak lalu yang terakhir Apakah harus memiliki peralatan canggih seperti komputer laptop atau kamera digital mahal untuk keperluan display dagangan jawabannya juga tidak Nah kalau begitu apa yang wajib disiapkan untuk berjualan online yang dibutuhkan hanya niat HP smartphone paket data internet dan Uang beberapa ratus ribu sebagai modal awal Terus bagaimana cara memulainya lihat video dari channel video ini sampai habis berjualan online dimulai dengan menentukan www Jangan salah paham dulu yang dimaksud dengan www di sini bukan World Wide Web tapi What were dan when ya tiga kata yang terlihat sepele ini faktanya adalah faktor penting yang harus dimatangkan terlebih dahulu sebelum mulai terjun berjualan online 3 hal ini akan menjadi pondasi dari konsep bisnis anda untuk pengembangan jangka panjang What Apa yang akan Anda jual pertanyaan ini bukan hanya tentang barang apa yang akan anda jual tapi segmen pasar Apa yang akan Anda jadikan target penjualan setelah menentukan segmen pasar baru bisa menentukan mau jualan produk atau barang apa segmen pasar juga akan menentukan nama toko atau nama bisnis Anda nantinya ada baiknya jika memilih segmen pasar yang sesuai dengan hobi dan minat anda where di mana anda akan mulai jualan setelah menentukan segmen pasar berikutnya adalah menentukan mau mulai jualan di mana berhubung jualan online maka lokasinya juga virtual ya beberapa opsinya adalah membuat toko online sendiri mendaftar jadi merchant di platform marketplace atau berjualan di media sosial untuk pemula pilihan paling tepat adalah mendaftar menjadi merchant di marketplace di marketplace juga terdapat beberapa pilihan platform seperti Tokopedia shopee Bukalapak atau mungkin Tik Tok karena ini tips untuk pemula Mari kita asumsikan bahwa kita tidak memiliki karyawan alias jualan sendirian dengan kondisi seperti ini akan lebih bijaksana jika

kita fokus pada satu marketplace saja kapan Anda mulai jualan Maunya sih secepatnya ya tapi jangan terburu-buru dulu cek dan Ricek dulu Sudah menentukan mau mulai jualan apa berikutnya Tentukan Mouse stok barang atau mau mulai jualan dropship kalau mau stok barang maka mulailah berburu pusat grosir dan belanja secukupnya dulu kalau mau jualan dropship coba cari produk-produk dari platform lain yang Lokasi sellernya dekat dengan lokasi anda berikutnya siapkan foto dan deskripsi dari produk-produk yang mau anda jual buat folder khusus untuk menyimpan foto dan Deskripsi tersebut sebelum anda unggah ke marketplace kalau sudah semua Anda dapat langsung mengunduh aplikasi atau mengunjungi situs dari marketplace berikutnya mulai unggah produk dagangan Anda sesuai dengan instruksi dari penyedia platform marketplace sampai tahap ini bisa dikatakan bahwa toko online Anda sudah siap melakukan penjualan cara promosi dagangan setelah toko online Anda siap menerima pembeli saatnya mulai melakukan promosi ada banyak cara melakukan promosi dagangan mulai dari cara gratis sampai promosi berbayar manfaatkan metode promosi gratis terlebih dahulu sampai dirasakan cukup maksimal mulailah dengan melakukan promosi di media sosial dan aplikasi perpesanan seperti WhatsApp Jangan hanya sekedar membagikan tautan tapi sertakan kalimat-kalimat promosi misalnya Jelaskan kelebihan dari produk yang Anda jual dan kenapa harus membeli ke toko anda pada prakteknya nanti anda mungkin akan mendapat beberapa komentar bercanda dari kenalan-kenalan anda jangan terlalu dipikirkan Jangan tersinggung minder apalagi patah semangat tetap konsisten melakukan promosi karena konsistensi adalah salah satu kunci sukses cepat atau lambat Anda pasti mendapatkan pembeli ulangi terus metode promosi Anda sampai terkumpul angka penjualan yang cukup untuk melakukan promosi berbayar berikutnya coba gunakan fitur promosi berbayar yang tersedia pada platform marketplace anda mulai promosi berbayar dengan nominal yang kecil misalnya 50,000 atau 100,000 Tentukan batas maksimal biaya promosi lalu buat target penjualan untuk meningkatkan nominal promosi berbayar Anda sampai batas maksimal jika volume transaksi penjualan sudah mencapai target dan terus berulang maka anda sudah bisa memulai mencoba menambahkan produk-produk baru lalu ulangi metode promosi yang sama dari awal terus ulangi proses tersebut secara bertahap sampai tetap menyesuaikan dengan alokasi modal yang anda miliki ulangi dan ulangi lagi sampai produk yang Anda jual sudah lengkap atau bisa dikatakan lengkap sekian tips memulai bisnis jualan online dan jika anda ingin terus berkembang anda sudah tidak boleh mengerjakan semua hal sendiri mulai rekrut karyawan dan kembangkan jangkauan toko online Anda ke platform marketplace yang lain sekian Salam sukses.

Pemula Tapi Pengen Jualan?! Coba Buat Cheesecuit Mini Viral Super Creamy Cuma Diasuk Auto Cuan

LinkYoutube:

<https://m.youtube.com/watch?v=CJX3n5gsXy8&pp=ygUKY2hIZXNlY3VpdA%3D%3D>

Tranksrip:

Halo semua selamat datang di dapurku dapur gulapedia kali ini aku akan membuat kue yang super simpel tapi dijamin deh rasanya enak banget kue ini pertama aku lihat di tiktok ada beberapa orang yang sudah menjual kue ini dan ternyata peminatnya banyak banget cus langsung aku cari Gimana cara membuatnya dan ternyata gampang banget setelah dicoba ternyata rasanya enak banget enggak heran deh kalau kue ini banyak peminatnya jadi bakal cocok banget nih buat kamu yang kepengin cemilan mudah tapi enak dan kali ini aku akan buat berbagai jenis rasa jadi bakal cocok banget juga buat kamu yang ingin jualan cus langsung kita buat.

Pertama siapkan cream cheese atau cheese sprad sebanyak 250 GR lalu kita lembutkan seperti ini kejunya dan jika sudah cukup lembut seperti ini kejunya bisa kita tambahkan 80 GR susu kental manis lalu tambahkan 65 ml susu cair untuk penyeimbang rasa rasanya Ini aku juga tambahkan sekitar 1eng sendok teh garam setelah itu tinggal kita aduk rata semuanya menggunakan handwite kalau teman-teman ingin menggunakan mixer Boleh banget ya selanjutnya siapkan whip cream bubuk sebanyak 100 GR lalu Tambahkan air dingin sebanyak 200 mili Setelah itu kita aduk cepat atau bisa juga menggunakan mixer ya teman-teman sampai mengental Oh ya kalau teman-teman menggunakan whip cream cair teman-teman bisa menambahkan susu kentang manis yang digunakan ya mengingat resep ini menggunakan whip cream bubuk tentunya kita hanya menggunakan susu kental manis secukupnya karena si whip cream ini sudah manis selanjutnya whip cream serta krim kejunya kita aduk rata sampai tercampur seperti ini ya teman-teman Setelah itu kita Siapkan susu secukupnya untuk bahan celupannya selanjutnya kita celupkan biskuit ke dalam susunya lalu tinggal kita susun ke dalam Tin wall untuk Wada Tin wall yang aku gunakan ini ukurannya 200 mili lalu tinggal kita kita susun biskuit serta krimnya menumpuk satu sama lain berselang-seling sampai mengisi volume wadah sekitar 90%-nya ya biskuit di sini teman-teman bisa menggunakan biskuit jenis lainnya sesuai dengan selera ya aku sendiri menggunakan biskuit Malkis karena rasanya Netral Selain

itu harganya juga lumayan murah Oh ya untuk cheesequid yang sedang aku buat sekarang ini ini rasa keju ya teman-teman untuk yang rasa keju sendiri ini aku tidak menggunakan tambahan filling apapun jadi lapisannya hanya krim dan juga biskuit nah jika kira-kira sudah hampir penuh seperti ini tinggal kita tambahkan topping ini aku pakai topping keju sedar parut

selanjutnya Aku akan buat cheesequid rasa Taro ini prosesnya Sama persis dengan cheesequid yang sebelumnya tapi nanti di tengah-tengah layernya akan aku tambahkan glass Taro seperti ini ya teman-teman glass taruhnya sendiri ini aku beli jadi lanjut Aku tutup lagi dengan biskuit lalu dengan krim Nas setelah sampai sekitar 90% menutupi semua bagian wadahnya lanjut kita beri topping glass Taro biar tambah cantik ini aku tambahkan bubuk taruh secukupnya sedangkan yang ini aku akan buat cheese Quid rasa green tea untuk prosesnya sama banget dengan yang taruh di tengah-tengahnya aku juga beri glass green tea selanjutnya sama seperti sebelumnya ya ya Ini aku beri topping toppingnya aku beri glass green tea, lanjut aku beri juga bubuk Ken Tea di atasnya biar makin cantik selanjutnya ini cheesequid rasa tiramisu persis banget sama dengan yang sebelum-sebelumnya jadi tengah-tengahnya aku beri glass tiramisu juga dan untuk cheesequid tiramesu ini aku beri topping coklat bubuk. pilih coklat bubuk dengan kadar tidak terlalu pekat coklatnya agar tidak terasa pahit ya sedangkan yang terakhir ini aku buat cheesequid rasa red velvet untuk bagian tengahnya ini aku juga tambahkan glaz Red Velvet dan bagian toppingnya aku juga beri glass seperti ini lalu untuk topping tambahannya ini aku beri Bubble cram teman-teman bisa memberikan topping apapun ya Sesuai dengan selera teman-teman

dan ini dia cheesequid Mini dengan berbagai vari rasa siap untuk disajikan jadi kita punya rasa Taro rasa keju rasa green tea rasa red velvet dan juga rasa tiramisu dan ini aku udah enggak sabar pengen nyobain gimana rasanya walaupun pakai biskuit ini beneran Enggak keras ya teman-teman karena biskuitnya sebelumnya kita sudah celupkan ke dalam susu dan kira-kira seperti ini penampakannya Wah kelihatan creamy banget ya dengan balutan krim keju untuk rasanya sendiri ini creamy banget ngeju banget dalamnya ditambah dengan tekstur biskuit yang masih agak renyah itu tuh enak banget deh enggak belenek sama sekali bagi teman-teman yang ingin jualan perhitungan modal harganya sudah aku cantumkan di kolom deskripsi ya kalau kamu suka dengan kontenku jangan lupa subscribe like dan share Terima kasih telah menonton semoga bermanfaat

Apa Itu Entrepreneurship 4.0 - Wirausaha Era Digital [2020]

Link Youtube: <https://youtu.be/5S9QR4IcHO0?si=QsYZ-rYrCWd4oxix>

Tranksrip:

Pada malam hari ini Pak Asep Ridwan Lubis dari Upi tugas pendidikan Indonesia akan sharing ke kita bagaimana entrepreneur di dunia digital kalau kita sering dengar sebagai entrepreneur korban Zero ya ini adalah perkenalan dari saya ya saya sehari-hari aktif di UPI sebagai pengajar tenaga pengajar di bidang kewirausahaan kewirausahaan pajak dan mengapung matematika ekonomi juga saya senang sekali disini diberikan ruang dan waktu kita bertukar pendapat mungkin nanti kita akan banyak untuk berinteraksi itu ya Sehingga Khazanah pemahaman kita terhadap bisnis ya tidak hanya berpandangan hanya di satu sisi saja atau dimasa sekarang saja saya mengambil topik yang populer PowerPoint

Entrepreneur itu asal katanya dari Perancis dan ini bahasa Inggris juga bisa diartikan sebagai orang yang berani mengambil risiko risk taker dan PowerPoint Oh ini adalah salah satu kata yang yang apa namanya urutan dari dari 1234 yang merujuk kepada Kak perkembangan zaman yang perkembangan zaman digital corpo ini Nah di sini ada beberapa ini beberapa kriteria bagi seorang yang yang yang ingin disebut entrepreneur yang pertama adalah memiliki bisnis memiliki bisnis ini bisa kita bergabung dengan orang yang sudah punya bisnis atau memang kita punya hanya sendiri itu ya Dan ketika kita misalkan mengurus bisnis itu kita tidak akan lepas dari ketidakpastian dan resiko nah salah satu upaya untuk kita mengurangi ketidakpastian dan resiko itu adalah membentuk sebuah sistem atau membentuk sebuah perkumpulan ekosistem seperti ini sehingga apabila ada masalah atau perhitungan-perhitungan yang belum kita pikirkan ya peluang-peluang kegagalan itu bisa di-sharering

Yang membedakan sekarang dengan zaman sebelumnya atau industri four point out dengan sebelumnya disini tonggaknya adalah internet internet itu dipoles oleh jaringan-jaringan semakin hari kita semakin cepat semakin bagus yang ah yang artinya kehidupan pun Proses bisnis pun akan semakin kompetitif ya semakin kompetitif produk-produk yang biasa saja akan lewat akan tidak masuk pasar sekarang pasar itu sangat murah itu untuk teknologi-teknologi Canggih ya beberapa perusahaan Indonesia sudah menyadari ya dengan kita kalau misalkan berbisnis dengan cara-cara biasa itu kita akan Tertinggal dan ke beberapa perusahaan startup di sini itu sudah semudah relatif dominan menerapkan teknologi teknologi

tadi sehingga ya kita kadang aneh hias gojek ilernya ini sih gojek ini dari mana Dapet Duitnya bisa ngasih apa-apa gratis gratis apa biaya pengantaran tuh Tokopedia gratis ongkir dan lain sebagainya nah ternyata bisnisnya itu bukan dibalik permukaan ini di pedih disisi yang lain itu si gojek ini dari mana dapat peledak akhirnya nanti kita bahas diuji model disket ya nah ah makanya perusahaan ini di dijuluki dengan yunikon nya Indonesia dimana mereka bernilai perusahaannya bernilai 10 miliar 10 Milyar Dollar ya Saudara dollar sebelum waktu relatif yang sangat singkat 10-15 tahun di ini kita bagus ya ini nanti wolfinger Ini Mengapa namanya menerapkan itu yang menerapkan Bagaimana pendekatan startup untuk grade pasar begitu masif dalam waktu yang cepat itu long tempo yang sesingkat-singkatnya nah ternyata untuk untuk menerapkan konsep-konsep.

Tapi itu tidak harus di web perusahaan yang memproduksi teknologi tidak tidak harus bahkan deh bahkan di istilahnya di warung Bapak Ibu terbaru bro n Sis semua itu bisa diterapkan dengan cara start-up itu dengan dengan sederhana memasang kasir-kasir online kita bisa memantau laundry manapun itu sudah termasuk cara-cara yang dipakai oleh syaraf nah nah sekarang model bisnis model bisnis itu apa Model bisnis itu adalah bagaimana kita Cuan gitu tersengat itu bagaimana kita cuma kita menghasilkan uang dari dari produk dan dan service kita magma bak menukarkan atau menghasilkan uang dari produk itu kita tidak harus selalu dengan cara berjualan Tidak itu salah satu perusahaan yang menerapkan handphone ini adalah salah RSIA yang yang tiketnya bisa dijual relatif murah gitu ya gratis murahna logikanya ketika konsumen sudah duduk di pesawat gitu ya dia kalau lapar itu ya pasti pesen hp-nya disana ada penambahan-penambahan biaya entah itu dari makanan yang dia pesan bagasi yang ditambahkan kapasitasnya gitu ya atau dari eh apa asuransinya dan lain adanya Nah gapapalah apa namanya produk pertama itu dijual dengan murah tetapi ada fitur-fitur produk lain bapak misalnya fb-nya itu harganya relatif murah tapi sparepart nya mahal gitu nah seperti itu Enno tuh caranya Terus yang kedua itu profan ding crop ending itu apa artinya nah saya mencontohkan di sini kasus eh kitabisa.com ya kitabisa.com itu adalah Project sesuai project-project dimana ketika misalkan ada project nih Sahnaz lawan Lupus nah uang ini bro n Sis 59 juta ini milik milik kita bisa atau milik masyarakat yang milik masyarakat ya milik masyarakat di ketentuan perusahaannya itu ada Vi adavi untuk kita bisa dan lain sebagainya ada ketentuan-ketentuannya nah disanalah mulai menghasilkan uang ke Jenner at ini tidak harus menjual produk tetapi menjual plafon untuk Hai orang-orang banyumeneng tahu profan ding padanannya ada juga crowd sourcing kalau providing ke lebih ke pengumpulan dana klo browsing lebih ke pengumpulan sumber Rachman usianya gitu seperti

apa relawan-relawan itu memakai model bisnis sebenarnya Misalnya Anda adalah relawan covert itu hewan Kopi tanpa dibayar tapi hanya dengan hak apa namanya benar-benar dari hati nurani itu bisa menggerakkan gitu bisa menjadi relawan di rumah sakit ini gitu ini intinya itu bagi satu bagi salah satu pihak itu sangat sangat menguntungkan karena kita tidak usah membayar pekerja peti itu digitalisasi yang paling nya hits adalah Facebook Facebook adalah bentuk dijkt alisasi dari album kenangan kita nah di kamar seperti seperti kita apa Tokopedia dan lain sebagainya tadi menjual secara online nanti ada produk dari marvino itu bisa diterapkan ecommerce itu di-posting di di apa di social media website terus ada misalkan ada-ada platform yang lainnya terus premium premium premium itu digratiskan dulu jatuh biar Mereka mencoba dulu produk ya Nah nanti kalau misalkan ada yang lebih suka produknya baru bayar misal di kan Fany tanpa itu banyak yang gratis templatnya tetapi ketika misalnya sepertinya yang Templatnya bagus deh dibawahnya ada tanda Dollar yaitu silakan bayar \$1 untuk menggunakan template itu nice Isna subscription itu networks misalnya netflix itu tidak menjual file-nya tidak menjual file-nya hanya menjual aksesnya itu sangat murah sekali karena tidak harus ada betinanya kepemilikan hanya untuk mengakses saja itu Tapi oh murah itu dikeluarkan secara rutin gitu bisanya cuma 200.000 sebulan tapi itu minimal harus tahun jadi serta perlunya itu berjuta-juta 400 dari satu itu share begitu kali untuk jutaan user nah seperti itu Insight dari saya Hai Aa mencukur lengkap terakhir tersampaikan semuanya walaupun hanya sekilas sekilas saja silahkan mungkin saya kembalikan ke Bro Arman untuk dilanjutkan sesi tanya-jawab ia terima kasih go Asep menarik sekali ya penjelasannya membuka mata kita Bagaimana perjalanan revolusi industri sebenarnya dari onepoin Zoro sampai PowerPoint Zero itu infeksi juga Bagaimana cara kita berbisnis Kitty ya mungkin nanti lain waktu kita bisa Lebih detail lagi mungkin bahas nggak tahu mungkin yang kepikiran di saya adalah bisnis model kanvas itu menarik banget Dimana kita bisa Tadi kan saya tangkap kebanyakan kita bisa itu lebih Masih kepikiran Saya mau jualan apa nih gitu kan Tapi sebenarnya tuh banyak banget hal-hal yang bisa dijadikan bisnis gak sekedar eh jualan gitu ya Hai aku hidup kupu-kupu

Kesimpulan :

Pak Asep Ridwan Lubis dari UPI membagikan wawasan tentang kewirausahaan di era digital, menekankan pentingnya keberanian dalam mengambil risiko dan membangun ekosistem untuk mengurangi ketidakpastian. Ia menjelaskan bahwa kemajuan teknologi dan internet telah mengubah cara bisnis beroperasi, membuatnya lebih kompetitif dan mendorong perusahaan untuk beradaptasi dengan model bisnis baru, seperti yang terlihat pada startup Indonesia seperti Gojek dan Tokopedia.

Komentar :

Presentasi Pak Asep Ridwan Lubis dalam video tersebut sangat menarik dan relevan dengan perkembangan dunia kewirausahaan di era digital. Ia menggarisbawahi pentingnya pemahaman tentang risiko dan ketidakpastian dalam bisnis, serta bagaimana teknologi, terutama internet, telah mengubah cara kita berbisnis. Dengan contoh-contoh nyata seperti Gojek dan Tokopedia, ia menunjukkan bahwa inovasi dan adaptasi terhadap model bisnis baru sangat krusial untuk bertahan di pasar yang semakin kompetitif.

Lebih dari sekadar menjual produk, Pak Asep menekankan bahwa ada banyak cara untuk menghasilkan uang melalui layanan dan platform digital. Konsep freemium dan crowd sourcing yang ia sampaikan memberikan wawasan baru tentang bagaimana bisnis dapat beroperasi dengan lebih efisien dan menguntungkan. Hal ini mendorong kita untuk berpikir kreatif dalam menemukan peluang bisnis yang tidak terbatas hanya pada jual beli barang, melainkan juga pada penyediaan layanan yang bermanfaat bagi masyarakat.

Batik Lasem Makin Awesome

Link Youtube:: Batik Lasem Makin Awesome - YouTube

Transkrip Youtube : Saya merasa bahwa harus ada upaya batik Lasem diangkat lagi karena batik ini harus diperluas untuk Lasem ini coba tampak keluar Bachsin Siapa yang mengangkatnya bagaimana caranya kan kita nggak tahu jadi upaya kecil seperti ini mudah-mudahan harapan kami bisa mengangkat industri batik Lasem ketingkat yang lebih tinggi saya lihat dari batik Lasem itu pertama adalah konsep hidup di Lasem Dimana mereka bisa berbaur dengan latar belakang etnis yang berbeda mereka bisa menghasilkan produk yang kuat lewat karyanya yaitu batik tulis.

Bagaimana gaya batik tulis kalau kita lihat disini coraknya itu menggambarkan ada dengan latar belakang nuansa kental dari Tionghoa nuansa kental dari ngecer nyala semya seperti lapo Han kemudian gaya Sekar Jagad isen-isen yang sangat detail lalu juga terpengaruh dari budaya Jawa yang kental seperti Solo dan juga Jogja itu kita bisa lihat dalam batik Lasem. rumah-rumah batik sudah mencoba untuk mengembangkan lembaran-lembaran batik tersebut menjadi produk fashion namun menurut saya masih bisa di developer dengan sangat baik karena potensi batik di Lasem itu bagus sekali semuanya dibuat dengan tangan semuanya masih dibuat dengan teknik tulis .

Kalau itu diterapkan kedalam Letakkan pakaian tentunya bisa nilai jualnya bisa lebih tinggi ya kira-kira di dalam proses riset dimana membangun Lasem yang tadinya produknya itu lembaran kain menjadi produk fashion terdapat juga beberapa masalah salah satunya adalah permasalahan tekstil yang dihadapi oleh para pengusaha batik Lasem dimana fluktuatif harga kain itu tidak bisa diprediksi dan itu sangat mempengaruhi mereka dalam mengatur produksi semua bahan baku buat batik itu kita tergantung kepada yang namanya katun gimana Indonesia sampai saat ini datanya menunjukkan bahwa kita mengimpor kartun hampir 580.000 sampai 600.000 ton per tahun jumlah yang cukup besar ada anomali di sini ya tapi kita bilang bahwa jangan mengimpor katun tidak ya kita tetap butuh katun tetapi maksud saya mengurangi ketergantungan terhadap bahan baku impor buat pakaian kita ini Mestinya Bisa kita kurangi pelan-pelan Kenapa kita ini sebenarnya Swasembada kita punya Indonesia ketika dari serat sampai kain itu dihasilkan Indonesia dan kemudian itu juga diproses di Indonesia menjadi produk fashion itu bisa menekan biaya produksi.

Langsung ini sekarang menjadi kota pusaka rencanakan banyak wisatawan yang berkunjung

langsung sedangkan kalau kita menjual batik Hanya berupa kain sarong kain selendang kan orang memilih membeli badai itu kan beda kalau dengan yang udah jadi my god ibadah ini terus terang banyak bakal yang soalnya yang harus dikupas untuk masalah motif desain dan Trend yang akan ada kami di langsung ini terus terang belum ada pendampingan yang bisa untuk mendampingi kita sampai menimbulkan efek positif baru kali Inilah kita bisa ada efek positif yang sama gairah pasar mendongkrak produksi riset yang saya lakukan ini dalam perjalanannya bisa menghasilkan dampak seperti ekonomi dan sosial bagi industri batik jelas semya dan itu sudah terlihat saat ini dimana ada mitra-mitra yang membuka peluang Pasar Baru lewat detik Lasem salah satunya dengan substitusi kain kita bisa menambah varian kain baru dan itu membuka peluang pasar baru.

Tanah kami melihat Lasem yang mempunyai potensi besar tentang untuk batik tulis Lasem tetapi disini kami melihat ada satu kebutuhan yang masih belum pernah disentuh oleh instansi ataupun pihak lain yaitu di bagian fashionnya dalam proses yang diberikan oleh Universitas Maranatha ini akan memberikan perubahan yang besar ke depannya karena mereka memberikan Insight yang bagus untuk fashion untuk tren fesyen dan juga beberapa hal Bagaimana membuat inspirasi produk batik tulis Lasem itu jadi lebih berkembang kesan kami dari tim riset terhadap program riset Tail rapan Direktorat Mitra studi pendanaan lpdp ini adalah m kami baru pertama kali ya mengikuti program ini dan cukup kaget Karena programnya satu tahun kami harus bisa menghasilkan riset yang terlihat dampaknya dari segi ekonomi sosial dampak ke industri itu seperti apa gitu Tapi itu menjadi challenge buat kami di tim akademisi ini untuk mengimplementasikan metode metode pembelajaran kami ke masyarakat ya dalam hal ini adalah mitra-mitra riset.

Bisnis Pudding Rumahan Berawal Dari Coba-coba Hingga Beromzet Puluhan Juta

LinkYoutube:Bisnis Pudding Rumahan Berawal Dari Coba-coba Hingga Beromzet Puluhan Juta

Transkrip Youtube:

Awal mula bisnis dari hobi dan saya sering diminta bantuan untuk membuat pudding untuk acara ulang tahun dan acara kantor, dan banyak respon positif saya mencoba menjual karya saya, Untuk modal awal hanya Rp200.000-, Kendala bisnis ini banyak pesaing tetapi buat saya bukan kendala yang sulit karna semua orang punya jalan masing masing.

Harga pudding mulai dari Rp10.000-Rp14.000 untuk produk kemasan, untuk produk costum seperti ulang tahun dan natal mulai dari Rp150.000-Rp250.000

Cara penjualan menggunakan referensi mulut ke mulut temen ke temen, saya gunakan iklan gratis seperti Instagram dan facebook, dan saya juga ikut bazaar kecil kecilan di sekolah untuk anak anak

Omset untuk hari hari yang biasa tidak ada event setiap minggu sekitar Rp750.000-Rp1.000.000,jika ada event tertentu seperti natal,tahun baru atau lebaran bisa sampai Rp3.000.000 per minggu,

Untuk pencatatan penjualan saya memakai aplikasi omega POS, dan memberikan kemudahan pembelian bahan baku yang tepat, harapan kedepannya pudding saya tidak akan berhenti berinovasi, dan membuat variant baru supaya costumer tidak bosan.

“ Untuk Teman Teman Yang Mempunyai Hobi Jangan Anggap Remeh Hobi Kita Karna Dari Hobi Yang Sepertinya Tidak Biasa Itu, Ternyata Bisa Menghasilkan Yang Cukup Berarti Buat Kita”

Wirausaha Muda Sukses Membangun Desa Lewat Produk Olahan Pisang Banana Chips

Link Youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=7yUitsWTqho&feature=youtu.be>.

Transkrip Youtube:

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh, saya Nurul Ihsani, CEO PT Sane Rasa Pangan Indonesia, yang bergerak di bidang pengolahan pertanian. Produk utama kami adalah keripik pisang dengan merek **Bye Nana**, yang berdiri pada Desember 2020 saat pandemi COVID-19. Usaha ini lahir ketika saya kuliah online di Cianjur dan melihat potensi pisang lokal yang tidak terjual. Selain itu, banyak ibu-ibu sekitar yang mengeluh kesulitan mencari pekerjaan, sehingga saya berinisiatif membuka lapangan kerja dengan usaha keripik pisang.

Bye Nana memiliki 5 varian rasa: coklat, milk, green tea, strawberry, original, dan seblak. Kami memanfaatkan dua jenis pisang: tanduk dari kebun sendiri dan kapas yang kini sedang dikembangkan. Selain itu, kami juga menerapkan tumpang sari dengan tanaman seperti labu dan pepaya.

Saat ini, 90% penjualan dilakukan secara **online**, dan kami bekerja sama dengan **Alfamart Cianjur** serta toko oleh-oleh lokal. Kami juga terus berkembang melalui mitra distribusi dan reseller. Kami pernah mengirim sampel produk ke Malaysia dan sedang menyiapkan ekspor skala lebih luas.

Sebagai bagian dari program **Kementerian Pertanian** dan menjadi duta muda, saya aktif mengikuti pelatihan digital marketing, belajar pertanian modern, serta membangun relasi bisnis. Kami difasilitasi untuk masuk pasar ekspor dan menggunakan platform seperti Alibaba.

Harapannya, Bye Nana bisa tumbuh hingga internasional dan berkontribusi dalam membuka lebih banyak lapangan kerja. Pesan saya untuk generasi muda adalah jangan malu untuk bertani, karena pertanian adalah sektor yang tak akan pernah mati dan sangat penting bagi ketahanan pangan Indonesia.

Cerita Sukses Pengusaha Wanita Naik Kelas, Rintis Usaha Dari SMA Hingga Mencapai Kesuksesan

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=ds8g4kMVobo&t=80>

Transkrip Youtube:

Ai lip Apipah, seorang pengusaha berusia 25 tahun dari Kawali, Ciamis, memulai bisnisnya dari hobi memasak ibunya yang membuat cemilan unik. Ia mulai menjual makanan di sekolah tanpa modal besar, menggunakan bahan-bahan yang ada di rumah. Meskipun menghadapi penolakan dan tantangan, termasuk cemoohan dari teman-teman sekelas dan penolakan dari kantin, Ai tetap gigih dan terus berjualan

Selama tiga tahun pertama, Ai mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut. Dengan meningkatnya permintaan, ia membangun pabrik dan mempekerjakan banyak karyawan, terutama saat pandemi COVID-19 ketika produksi mencapai 2 ton per hari. Ia juga menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar dengan melibatkan mereka sebagai pengrajin keripik kaca, yang merupakan produk unggulannya.

Meski mengalami kesulitan finansial dan tantangan dalam produksi, Ai tetap optimis dan berusaha mengembangkan bisnisnya. Ia menekankan pentingnya kualitas produk dan branding untuk menarik konsumen. Ai berharap dapat menginspirasi lebih banyak wanita untuk menjadi pengusaha dan tidak hanya bergantung pada pasangan mereka. Melalui usahanya, ia ingin memberikan manfaat bagi masyarakat dan membantu meningkatkan perekonomian lokal.

Sukses di Usia Muda Usaha Peternakan Ikan Lele

Link Youtube: https://youtu.be/dO9TBHz_-zc?si=geJZZfoqInSR9P9

Transkrip Youtube:

...saya waktu itu ya cukup satu kolam sih Mas Ya satu kolam yang penting ada terus bulan berikutnya Jadi dua kolam Jadi enggak seruet yang apa yang dibayangin orang sebetulnya untuk lele ini omset kita kotornya itu sekitar 10 juta ya transaksinya itu sekitar 90 juta dalam 1 bulan Jadi lele ini sekitar 90 kalau pakan sendiri kami stok itu sekitar R300 juta Mas Jadi sampai ya Bukan pamer Kami sempat beli Toyota Fortuner baru itu kan jadi kita nikmati ini apa yang kita berusaha mati-matian ujung-ujungnya ya prosesnya dapat juga targetnya dapat samp juga enggak nyangka juga kan istri saya kuliah sampai S3 dari yang awalnya satu kolam sekarang bisa menghasilkan ratusan ekor ikan lele asalkan kalian tahu rahasia suksesnya langsung saja kalian saksikan kisah inspirasi dari juragan lele Pak Tri Nama saya triarjono saya asal dari Sragen Jawa Tengah aktivitas.

saat ini saya sebagai ownernya Bandar Iberau pendidikan saya cuma SMA aja mas ya dulu SMT pertanian ya SMT pertanian tapi jurusannya memang perikanan jadi tidak menutup kemungkinan kan Mas ya untuk bekerja di lain tempat juga gitu pada saat itu tahun 99 ke sini Jadi honorer dengan gaji cuma 100,000 S bulan lumayanlah dinikmati meskipun kurang ya dinikmati disyukuri kan banyak waktu senggang Akhirnya saya mencoba untuk mengisi waktu dengan budidaya ikan ini pertama sih enggak laku Mas banyak orang menyarankan ini kan ngapain pelihara ikan lele ikan lele di Bero ini kan orang enggak makan gitu loh orang enggak makan orang terkesan dengan jijik duluan karena ceritanya itu yang Wah makanannya yang begini-begini macam-macam itu jadi ya karena suka aja sama ikan Akhirnya saya tekuni aja enggak lagu enggak apa-apa 2 tahun saya merintis itu bukan untuk usaha sebetulnya hiburan yang penting bisa berjalan bahkan ketika memijahkan pertama sampai 2 tahun itu saya berbagi aja Mas bibit berbagi teman yang mau pelihara silakan ya kan enggak ada Yang melihara saya pelihara sendiri panen pun juga saya bagi Ayo kalau mau goreng kalau mau bak semuanya silakan saya bilang gituah Nah akhirnya kan dari teman ke teman itu ada yang enggak kenal kan Mas ya enggak kenal itu dia merasa mau dikasih kok enggak kenal juga malu ya kan malu akhirnya mereka Pak ini pengganti uang rokok aja lah pengganti uang rokok.

Nah lama-lama itu kan pengganti uang pakan katanya begitu kan menyadari sendiri jadi saya

hitung hitung hitung hitung hitung hitung hitung lama-kelamaan Loh kenapa ini lama-lama ini kok sebulan itu dapat Rp350,000 kan waktu itu Waktu itu jadi gaji saya aja cuman Rp100,000 ya kan ya akhirnya saya berpikir Wah ini pilihan ini saya bilang mau berkarir ke sini atau mau berusaha kan Akhirnya saya pilih Oh ya sudahlah saya bismillah aja saya pasang plang itu mas pasang plang itu akhirnya jual bibit ikan setiap warung ikan Sari Laut di pinggir-pinggir jalan itu zaman dulu Enggak ada ikan lele setiap Kami pergi makan ke sana apa yang enggak ada itu kami tanyain ada pecelele kah ada lele gorengkah seperti itu mas.

jadi akhirnya kan Sari laut-sari laut itu kan bilang oh ternyata ada aja yang menanyakan itu gitu kan Nah berawal dari situ Tunya banyak juga peminatnya kan Mas begitu disediakan akhirnya laku juga dari yang balehonya Sari laut-sari laut itu tidak ada ikan lele itu muncullah gambar ikan lele itu akhirnya di situ lega juga rasanya kan woh dulu Enggak ada Ini Sari laut itu ada gambar ikan lelenya sekarang sudah alhamdulillah rata-rata ada ikan lelenya Nah dari situlah mulainya kami berusaha kan jadi usaha ini dirintis dari bukan ketidak sengajaan sebetulnya bayangin aja dari barang yang tidak laku sampai pada saat ini kami kekurangan pasokan terus sampai pasar yang begitu terbuka semuanya mengarah ke sini semuanya Kan setiap ada cerita ikan Oh ke tempat mastri ke tempat mastri seperti itu Jadi saya juga sebagai ASN atau PNS ya Mas ya Kebetulan saya di dinas kependudukan dan pencatatan sipil Kabupaten Berau di dinas kependudukan pencatatan sipil sudah sekitar 14 tahun dari situ juga lama-lama berpikir Wah ini pilihannya harus kerja ini turun pagi sampai sore kan Ya ya akhirnya kami mencari anak buah sedikit demi sedikit tapi bukan malah membantu kadang-kadang masalah itu malah makin Muncul lagi ya maklumlah pertama itu enggak ada usaha itu yang tiba-tiba langsung enak berjalan mulus

Jadi sampai ya Bukan pamer I Kami sempat beli Toyota Fortuner baru itu kan jadi kita nikmati nih apa yang kita berusaha mati-matian ujung-ujungnya ya prosesnya dapat juga targetnya dapat sampai juga enggak nyangka juga kan dipanen 2 bulan 2 bulan setengah sampai 3 bulan itu sudah habislah terpanen gitu umurnya kan cuma cukup segitu ya paling bahaya itu kalau lambat dipanen pasaran yang enggak terbuka semakin besar semakin tidak laku Jadi ya kita harus pintar-pintar nih melihat situasi di pasar kebutuhannya berapa kita ikutin aja Mas bangsa pasar, jadi niat anda itu mau gagal atau mau berhasil kan gitu kalau mau gagal ya buat aja alasan terus alasan terus itu kita buat pasti kita mencapai kegagalan Mas ya tapi kalau orang yang mau sukses ya pastilah kita cari jalan keluar nih kita cenderung memperkecil nih alasan ya kan kita ganti dengan jalannya Bagaimana jalannya yang bagaimana itu pasti ketemu jalannya Mas Terima kasih asalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh oke

Pengusaha Muda Sukses, Usia 25 Tahun OMZET 230 Juta Perbulan Dari Jualan Donat!

Link Youtube: <https://youtu.be/XWomJfEthUo?si=r8wbgL5wzg0NiQgF>

Dalam video yang saya pilih ini, Ega Nur Akbar Malik menceritakan perjalanan hidupnya dan cara ia memulai usaha donat “Donat Si Bungsu.” Ia terinspirasi oleh ayahnya yang pernah menjual donat dan pengalaman kerjanya di mall. Ega menghadapi tantangan dalam mencari resep dan bahan berkualitas, serta berinovasi dengan donat karakter dan memanfaatkan media sosial untuk pemasaran. Ia menekankan pentingnya konsistensi, kerja keras, dan keberanian untuk terus mencoba meski gagal, sambil berharap dapat menginspirasi orang lain dan menghargai perjuangan ayahnya. Dialog ini mencerminkan semangat kewirausahaan dan tekadnya untuk sukses.

Di samping itu, Ega menekankan nilai konsistensi, kerja keras, dan keberanian untuk terus mencoba meski menghadapi kegagalan. Ia berharap dapat menginspirasi orang lain dan memperluas jangkauan usahanya, sambil menghargai perjuangan ayahnya yang menjadi motivasi utama dalam bisnisnya. Dialog ini mencerminkan semangat kewirausahaan dan tekad untuk meraih kesuksesan.

Berikut cerita Wirausaha Muda dari Ega Nur Akbar lebih lengkapnya :

Ega Nur Akbar Malik memperkenalkan diri sebagai pemilik “Donat Si Bungsu,” yang telah beroperasi sejak tahun 2017. Ia mulai cerita dengan mengungkapkan latar belakang keluarganya. Ayahnya pernah membuat dan menjual donat, tetapi usaha itu terhenti tanpa alasan yang jelas. Setelah itu, Ega berusaha mencari pekerjaan dan bekerja di sebuah mall selama satu setengah tahun. Di sana, ia mulai menyadari tantangan dan realita dunia kerja, yang membuatnya berpikir untuk mengembangkan usaha sendiri.

Suatu malam setelah pulang kerja, Ega terinspirasi untuk membuat donat lagi. Ia merasa bahwa usaha ini bisa menjadi peluang dan memutuskan untuk mengajukan resign kepada atasannya meski belum memiliki rencana matang. Setelah keluar dari pekerjaan, Ega meminta ayahnya untuk mengajarnya cara membuat donat. Dengan modal sederhana dan peralatan yang terbatas, ia mulai bereksperimen membuat donat dengan kapasitas 5 kilogram adonan.

Meskipun menghadapi berbagai tantangan dalam menemukan bahan dan resep yang tepat, Ega tetap optimis. Ia menyadari pentingnya pengalaman dan kerja keras yang dicontohkan

oleh ayahnya selama bertahun-tahun, yang selalu berjuang untuk memberikan yang terbaik bagi keluarga. Melihat perjuangan ayahnya, Ega merasa terdorong untuk meneruskan usaha ini dengan cara yang berbeda.

Ega kemudian memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk memasarkan produk donatnya. Ia percaya bahwa dengan memposting foto dan informasi tentang produknya secara online, ia bisa menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, ia menyadari bahwa kreativitas sangat penting dalam bisnis ini. Ia mulai menciptakan variasi donat yang menarik, seperti donat karakter dengan desain unik, yang disukai banyak orang, terutama remaja.

Dalam perjalanannya, Ega juga menghadapi tantangan. Ia menceritakan pengalaman ketika seorang pelanggan membeli enam donat, tetapi satu di antaranya dibuang karena kualitas yang tidak memuaskan. Dari kejadian tersebut, Ega belajar bahwa kualitas bahan sangat berpengaruh terhadap produk. Ia menggunakan pengalaman ini untuk introspeksi dan meningkatkan standar produk yang ditawarkannya.

Ega menegaskan pentingnya konsistensi dalam menjalankan usaha. Ia percaya bahwa keberhasilan tidak datang dengan cepat, dan kadang-kadang diperlukan waktu untuk melihat hasil dari kerja keras. Ia juga mendorong diri dan orang lain untuk terus berinovasi, menyesuaikan diri dengan tren dan kebutuhan pasar. Misalnya, ia menciptakan donat dengan rasa baru, seperti donat dengan saus dan abon, yang ternyata disambut baik oleh pelanggan.

Dalam setiap langkahnya, Ega selalu berusaha untuk mencintai apa yang ia kerjakan. Ia percaya bahwa jika seseorang mencintai pekerjaan mereka, mereka tidak akan merasa rugi meskipun menghadapi kerugian atau kesulitan. Ia mendorong orang-orang di sekitarnya untuk tidak berhenti mencoba dan untuk tetap optimis dalam menghadapi berbagai rintangan.

Ega berharap dapat memperluas jangkauan usahanya ke kota-kota lain dan terus mendukung perkembangan UMKM di Indonesia. Ia merasa bangga bisa menginspirasi orang lain melalui kisahnya dan berharap agar usaha donatnya tidak hanya memberikan keuntungan, tetapi juga membawa kebahagiaan bagi pelanggan dan keluarganya. Ega mengakhiri ceritanya dengan ungkapan rasa syukur kepada ayahnya, yang telah menjadi sumber motivasi dan panutan dalam perjalanannya menggeluti dunia usaha.

Usaha Sampingan Omset Ratusan Juta, Cukup Luangkan Waktu 2-3 Jam Saja

Link Youtube: https://youtu.be/JKI_CIkEKq0?si=W0RUtwgLcMSqOMLo

Transkrip Youtube:

Ayah saya selalu bilang untuk berusaha keras di masa muda agar bisa menikmati hasilnya di masa tua. Setiap orang punya waktu 24 jam yang sama, jadi semua tergantung pada cara kita mengaturnya.

Saya bekerja di hotel bintang lima dan memulai usaha pengharum ruangan sebagai sampingan. Awalnya, saya hanya membantu teman, tapi akhirnya saya coba membuat sendiri setelah melihat respons pasar. Meski banyak tantangan, seperti produk yang awalnya tidak laku, saya belajar dan menemukan formula yang tepat. Sekarang, produk rediffuser kami laris manis, dengan omset bulanan mencapai puluhan juta rupiah di beberapa marketplace.

Pengalaman kerja di hotel mengajarkan saya pentingnya menghadapi keluhan pelanggan dengan bijak. Setiap kritik atau bintang rendah langsung saya tindak lanjuti agar pelanggan puas. Hal ini membantu membangun reputasi usaha saya, hingga saya bisa fokus sepenuhnya di tahun 2024 untuk terus mengembangkan bisnis ini.

Saya belajar untuk selalu bekerja keras dan tidak tergoda untuk menikmati hasil lebih awal. Prinsip “puasa dulu, raya nanti” dari ayah saya selalu saya pegang. Dukungan keluarga, terutama doa ibu, sangat berarti bagi saya. Setiap langkah usaha ini juga saya barengi dengan ikhtiar dan doa, karena saya yakin rezeki akan datang jika kita benar-benar berusaha.

Mitraku, Sebuah Perusahaan yang Bergerak di Bidang Penyediaan Bahan Baku Makanan dan Kemasan

Link Youtube: <https://youtu.be/cdf—fm5oso?si=ZQZUFHCeX66yIJgd>

Transkrip Youtube: Perkenalkan, saya Ahmad, owner, founder, dan CEO dari Mitraku, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan bahan baku makanan dan kemasan, berdiri sejak tahun 2012. Awalnya, saya mendirikan Mitraku untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan bahan-bahan kue dan kemasan yang sulit didapat, khususnya dengan berkembangnya tren kuliner modern yang menuntut kemasan lebih menarik. Meski perjalanan usaha ini penuh tantangan, termasuk beberapa kali mengalami kebangkrutan, saya tetap gigih menjalankannya. Saat ini, Mitraku melayani hingga 700-800 pelanggan per hari di musim ramai, dan perusahaan ini terus berkembang dengan mengelola operasional yang besar, termasuk menggaji karyawan dengan total biaya mencapai Rp60-65 juta per bulan.

Saya memulai perjalanan bisnis sejak kecil, belajar dari keluarga yang juga berdagang, dan menghadapi banyak kegagalan. Namun, semua pengalaman ini justru membentuk saya menjadi pengusaha yang lebih tangguh. Fokus saya saat ini adalah meningkatkan kualitas produk dan layanan, meminimalisir kerugian, dan memperbaiki manajemen perusahaan. Saya bercita-cita menjadikan Mitraku sebagai perusahaan besar yang berdampak positif bagi masyarakat, termasuk melalui kegiatan tanggung jawab sosial, seperti mendukung pesantren dan berkontribusi pada lingkungan sekitar.

Meskipun saya tidak mengklaim bahwa Mitraku adalah yang terbesar, termurah, atau terlengkap, perusahaan ini sedang dalam proses menuju pencapaian tersebut, dengan fokus pada kualitas, inovasi, dan pelayanan yang lebih baik setiap hari.

Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

Siti Ziadatun Napisah

Kisah Inspiratif - Anak Muda Sukses Jadi Pengusaha Tempe

Link Youtube: https://youtu.be/nXzruH_KAG4?si=Jd-qoWkyuXgwgguh

Benny Santoso, seorang pemuda 24 tahun asal Solo, merantau ke Bali untuk kuliah di STP Nusa Dua. Ia memiliki pandangan bahwa tempe, makanan tradisional Indonesia, memiliki potensi besar di pasar internasional, bahkan di luar negeri sering disebut sebagai “next gold.” Dengan ide tersebut, Benny memutuskan untuk menjadikan tempe sebagai proyek kuliahnya. Selama masa percobaan, ia mencoba berbagai rasa tempe, seperti bawang putih dan keju. Setelah enam bulan berjuang, ia merasa frustrasi namun tetap optimis dan bertekad untuk menjadikan tempe sebagai usaha. Benny kemudian meluncurkan produk tempenya yang dinamakan “Tempe Innovate.” Di bulan Desember, ia memindahkan tempat produksi ke Ubud dan membuat tempe dalam jumlah besar.

Setelah belajar dari kesalahan, Benny mulai menjual tempe kepada tetangganya, yang merupakan seorang bule. Dengan dukungan dari tetangganya, ia mendapatkan ide untuk mengembangkan produk olahan tempe, seperti kue kering. Ia membagi modal menjadi empat aspek: mindset, ilmu, networking, dan modal keuangan. Ia menjelaskan bahwa mindset yang benar sangat penting; jika hanya fokus pada keuntungan, usaha tidak akan berkembang. Pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki juga sangat berharga, terutama dalam kuliner.

Benny berharap agar produk “Tempe Bali” dapat dikenal secara lebih luas, baik di pasar nasional maupun internasional. Ia percaya bahwa kerja keras dan ketekunan akan membuahkan hasil. Dalam menjalankan usahanya, ia mengingat tiga pedoman penting: kesabaran, gairah, dan ketekunan. Ia menekankan pentingnya untuk terus belajar dari setiap pengalaman dan tidak mudah menyerah. Dengan semangat dan dedikasi, Benny menginspirasi banyak orang untuk percaya pada potensi diri dan keberanian untuk berinovasi dalam bisnis.

Sukses Di Usia Muda, Sudah Kebeli Mobil Motor dan Bangun Rumah Orang Tua

Link Youtube:

https://youtu.be/CX1olvUI5e0?si=wPTfjjuX1RPLmKiSzruH_KAG4?si=JkiMAa7-U8KXmDpB

Transkrip Youtube:

Fhia adalah seorang perempuan muda yang berasal dari Ciamis yang berjuang dari bawah untuk membangun bisnis hijabnya. Berawal dari masa-masa sulit di usia 20, Fhia sempat menjadi pembantu di Bandung dengan bayaran hanya Rp20,000 per hari, namun dia tidak menyerah. Selama bekerja, Fhia tetap fokus menjalankan usaha kecil-kecilannya, mulai dari jualan masker hingga hijab, sembari mengejar mimpinya.

Fhia memulai bisnis hijab pada tahun 2020 sebagai reseller, dan pada tahun 2021 mulai serius mengembangkan brandnya sendiri. Di tengah perjalanan, ia mengalami berbagai kegagalan, seperti kehilangan uang hingga belasan juta akibat salah membeli bahan, tetapi Fhia terus belajar dari kesalahannya. Dengan tekad kuat, dia berhasil mencapai target finansialnya, seperti mengumpulkan 100 juta rupiah pada usia 20 tahun, dan bahkan mampu membeli mobil secara tunai.

Bisnis hijabnya yang dimulai dari modal kecil kini berkembang, dengan penjualan ribuan potong hijab setiap bulannya. Fhia juga sangat menjaga kualitas produk, berfokus pada hijab berkualitas dengan target pasar yang menghargai bahan yang bagus. Kesuksesan bisnisnya membawanya pada kesempatan kuliah, sesuatu yang awalnya tidak ia pikirkan karena keterbatasan finansial keluarganya.

Selain bisnis, Fhia juga mengutamakan kebahagiaan keluarga. Salah satu momen penting baginya adalah ketika ia bisa membantu memperbaiki rumah orang tuanya yang sebelumnya sudah sangat tua dan rapuh. Bagi Fhia, kunci dari semua pencapaiannya adalah konsistensi, kerja keras, kebahagiaan orang tua, serta sedekah. Fhia percaya bahwa takdir dan usaha keras akan membawa hasil yang baik, sambil terus bersyukur dan menikmati proses perjalanan hidupnya.

Hebat !!! Dapet 500 Juta Cuma Modal Nulis di KBM Apps. Hobi Jadi Duit

Link Youtube: https://youtu.be/FyNjFO3xltE?si=JFk06ae2z8x_FFHC

Transkrip Youtube :

Bermula dari KMB Writing yang dibuat untuk sebagai wadah komunitas yang ingin cari cuan tanpa modal. Hanya bermodal hobi dan suka baca dan menulis. Dan ternyata banyak respon positif terutama dari penulis yang sekarang mereka sudah mendapatkan puluhan juta rupiah setiap bulan bahkan ada yang total akumulasi sd 500 juta.

Berdasarkan survei KMB APP pada masa pandemi 'penulis online jadi pekerjaan utama IRT.' DARI HASIL MENULIS DIKBM ada yang sampe bisa kebeli kulkas, makan dan membeli impian keinginan mereka. Dari situlah para stakeholder makin bersemangat untuk mengembangkan bisnis kbm ini. dan menarik lagi adalah para pembaca nya adalah emak-emak. bermula dari tayangan viral yang booming yaitu LAYANGAN PUTUS. Layangan putus adalah sebuah serial yang dinaikan ke TV yang berawal dari tulisan yang ditulis dari kbm ternyata, tidak banyak yang tau itu alasannya juga sampai saat ini mereka yang dari kbm dilirik dari PH dan dunia film pengen karya karya dari kbm ini dinaikan ke film dan web series. Dan sekarang kbm part market bukan hanya baca tulis ternyata juga menjadi tontonan.

Cara Menulis Cerita dan Membuat Tulisan di KBM App

KBM App merupakan platform yang memungkinkan pengguna untuk menulis dan menerbitkan cerita mereka sendiri. Platform ini menyediakan berbagai fitur untuk membantu pengguna dalam proses penulisan, mulai dari editor teks yang lengkap hingga fitur monetisasi untuk menghasilkan uang dari karya mereka. Berikut adalah panduan lengkap tentang cara menulis cerita dan membuat tulisan di KBM App:

1. Membuat Akun dan Profil

1. Buatlah judul yang menarik dan informatif. Judul cerita Kamu adalah hal pertama yang dilihat oleh pembaca, jadi pastikan judulnya menarik dan informatif.
2. Tulislah deskripsi yang menarik. Deskripsi cerita Kamu harus memberikan gambaran singkat tentang cerita Kamu dan menarik minat pembaca.
3. Gunakan bahasa yang jelas dan mudah dipahami. Hindari menggunakan bahasa yang

terlalu rumit atau berbelit-belit.

4. Buatlah alur cerita yang menarik. Alur cerita Kamu harus memiliki awal, tengah, dan akhir yang jelas. Pastikan alur ceritanya menarik dan membuat pembaca penasaran.
5. Kembangkan karakter yang menarik. Karakter Kamu adalah jantung cerita Kamu. Pastikan karakter Kamu menarik dan relatable.
6. Perhatikan tata bahasa dan ejaan. Pastikan tata bahasa dan ejaan dalam cerita Kamu benar.
7. Promosikan cerita Kamu. Setelah cerita Kamu dipublikasikan, promosikan cerita Kamu di media sosial dan platform online lainnya untuk menarik pembaca

Berapa Penghasilan di KBM App?

KBM App adalah platform yang memungkinkan pengguna untuk menulis dan menerbitkan cerita mereka sendiri. Platform ini menyediakan berbagai fitur untuk membantu pengguna dalam proses penulisan, mulai dari editor teks yang lengkap hingga fitur monetisasi untuk menghasilkan uang dari karya mereka. Jumlah penghasilan di KBM App bervariasi tergantung pada beberapa faktor, antara lain:

1. Jumlah pembaca: Semakin banyak pembaca yang membaca cerita Kamu, semakin banyak uang yang akan Kamu hasilkan.
2. Jenis monetisasi: Ada beberapa jenis monetisasi yang tersedia di KBM App, seperti program iklan, program konten berbayar, dan program donasi. Jenis monetisasi yang Kamu pilih akan mempengaruhi penghasilan Kamu.
3. Kualitas cerita: Kualitas cerita Kamu juga mempengaruhi penghasilan Kamu. Cerita yang menarik dan berkualitas tinggi akan lebih banyak dibaca dan menghasilkan lebih banyak uang.

Berikut adalah beberapa contoh penghasilan di KBM App:

1. Program Iklan: Penghasilan dari program iklan dihitung berdasarkan jumlah tayangan iklan dan klik iklan. Rata-rata, penulis dapat menghasilkan sekitar Rp 100 - Rp 500 per 1.000 tayangan iklan.
2. Program Konten Berbayar: Penghasilan dari program konten berbayar dihitung berdasarkan harga cerita dan jumlah pembaca yang membeli cerita Kamu. Rata-rata, penulis dapat menghasilkan sekitar Rp 5.000 - Rp 100.000 per cerita.
3. Program Donasi: Penghasilan dari program donasi tergantung pada kemurahan hati

pembaca Kamu. Rata-rata, penulis dapat menghasilkan sekitar Rp 10.000 - Rp 100.000 per bulan dari donasi.

Tips Dapetin 100 Juta Pertama dari AIRDROP CRYPTO

Link Youtube:https://www.youtube.com/watch?v=uzH5G_w4oSo

Transkrip Youtube:

Bismillahirrahmanirrahim, di video kali ini kita akan membahas tentang bagaimana cara untuk mendapatkan 100 juta pertama kalian dari airdrop crypto. Banyak sekali yang bertanya, “Bang, ajarin dong main airdrop! Kenapa wallet saya enggak eligibel?”, dan pertanyaan serupa lainnya. Oke, di sini saya akan share pengalaman pribadi saya menghasilkan ratusan juta Rupiah dari airdrop crypto. Jadi, apa yang saya sharingkan ini bukan hanya teori belaka, tapi berdasarkan pengalaman nyata.

Contohnya, kalau kalian join Telegram Juta Crypto Airdrop, kalian pasti sudah tahu kalau bulan lalu saya baru saja mendapatkan 100 juta lebih dari satu airdrop, yaitu Airdrop Wormhole. Kalau sekadar cuan dari airdrop sih sudah sering, ya. Tapi kalau jackpot (JP) sebesar ini, itu baru langkah besar. Btw, sebelum saya lanjut, di sini saya bukan bermaksud sombong ya, karena saya yakin di luar sana masih banyak airdrop hunters yang jauh lebih jago, dan cuannya jauh lebih besar dari saya. Jadi, kembali lagi, saya hanya ingin sharing ilmu ini, dan semoga bisa bermanfaat buat kalian serta bisa kalian praktikkan.

Kalau kalian suka dengan video ini, like dulu videonya ya! Oke, untuk mempermudah penjelasan, saya sudah siapkan mind mapping tentang bagaimana cara mendapatkan 100 juta pertama kalian dari airdrop crypto. Ada tujuh poin penting yang perlu kalian pahami, yaitu:

1. Pahami airdrop crypto
2. Join channel airdrop
3. Tools yang dibutuhkan
4. Task atau quest
5. More airdrops
6. Catatan airdrops
7. Sabar

Sekarang kita akan membahas poin pertama, yaitu Pahami Airdrop Crypto. Poin ini saya bagi lagi menjadi tiga sub-bagian:

1. Apa itu airdrop?
2. Kenapa ada airdrop?
3. Jenis-jenis airdrop.

Apa itu Airdrop?

Airdrop crypto adalah event bagi-bagi token secara gratis kepada orang-orang yang berkontribusi dalam ekosistem proyek tersebut. Biasanya, token yang dibagikan adalah token native dari proyek itu. Misal, kita flashback ke tahun lalu di mana Arbitrum, sebuah blockchain layer-2 Ethereum, secara tiba-tiba mendistribusikan airdrop token ARB kepada para pengguna setia jaringannya. Sebelum token ARB dirilis, sistem Arbitrum melakukan snapshot terhadap wallet-wallet yang rutin berinteraksi dengan jaringannya. Setelah tokennya rilis, barulah token tersebut didistribusikan secara dadakan.

Jadi, airdrop ini ibarat insentif untuk orang-orang yang berkontribusi dalam pengembangan proyek mereka.

Kenapa Ada Airdrop?

Menurut saya, alasan project crypto mengadakan airdrop ada tiga manfaat utama:

1. Testing Dep: Para developer ingin mengetes produk mereka ke market, untuk melihat apakah ada bug, error, atau apakah produk sudah siap untuk live.
2. Adopsi Dep: Airdrop adalah strategi yang sangat ampuh untuk mempercepat adopsi suatu produk. Jumlah pengguna akan berkembang pesat dibandingkan dengan produk-produk non-airdrop.
3. Perkembangan Komunitas: Airdrop membantu mempercepat growth komunitas, karena biasanya syarat mengikuti airdrop adalah mengikuti sosial media mereka.

Jenis-jenis Airdrop

Ada dua kategori utama:

1. Berdasarkan Budget:
 - Airdrop yang butuh modal: Di sini, kalian perlu mengeluarkan dana untuk berpartisipasi, misalnya untuk menggunakan jaringan atau membeli NFT.
 - Airdrop gratisan: Ada yang 100% gratis dan ada yang hanya membutuhkan biaya gas fee untuk klaim NFT, contohnya Zulu, Refill, dan EER.
2. Berdasarkan Transparansi:

- Airdrop Terbuka: Proyek sudah menginformasikan event airdrop secara resmi, seperti yang dilakukan oleh Sangtum dan EER.
- Airdrop Dadakan: Proyek tidak menginformasikan bahwa mereka mengadakan airdrop. Contohnya adalah Arbitrum dan Wormhole.

Join Channel Airdrop

Untuk selalu update dengan informasi airdrop terbaru, kalian bisa bergabung di website atau sosial media yang membagikan informasi ini, seperti:

1. Galse dan Zelli: Dua website komunitas web3 yang sering membagikan informasi airdrop.
2. Airdrop Site: Website yang memang didedikasikan untuk memberikan informasi airdrop.

Selain website, kalian juga bisa mendapatkan informasi melalui Twitter dan Telegram. Tapi hati-hati dengan link phishing yang berbahaya untuk wallet kalian. Saya sarankan untuk mengikuti channel Telegram Juta Crypto Airdrop yang saya kelola, di mana saya selalu membagikan informasi airdrop yang aman setiap harinya.

Tools yang Dibutuhkan

Beberapa tools yang kalian butuhkan untuk menjadi airdrop hunter antara lain:

1. Device: Desktop, laptop, atau bahkan smartphone bisa kalian gunakan.
2. Internet: Pastinya butuh koneksi internet yang stabil.
3. Wallet Crypto: Wallet seperti MetaMask (EVM compatible) atau Sui Wallet untuk ekosistem Sui.
4. Akun Sosial Media: Twitter, Telegram, dan Discord adalah yang paling umum digunakan untuk airdrop.

Task atau Quest

Setiap airdrop biasanya mengharuskan kalian untuk mengerjakan tugas-tugas tertentu, seperti follow akun sosial media mereka atau mengunjungi situs mereka. Ada tugas yang sifatnya wajib dan ada yang opsional. Tapi, kalau kalian ingin wallet kalian eligible, pastikan kalian mengerjakan semua task yang diberikan.

More Airdrops

Kunci sukses mendapatkan cuan besar dari airdrop adalah dengan mengikuti sebanyak

mungkin airdrop. Jangan pilih-pilih, apalagi kalau kalian belum punya banyak modal. Semakin banyak airdrop yang kalian ikuti, semakin besar peluang kalian untuk mendapatkan cuan besar.

Catatan Airdrops dan Sabar

Pastikan kalian mencatat semua airdrop yang kalian ikuti agar tidak ketinggalan. Selain itu, kalian juga harus sabar, karena proses mendapatkan hasil dari airdrop bisa memakan waktu.

Dengan mengikuti poin-poin ini, kalian bisa mulai perjalanan kalian sebagai airdrop hunter dan mendapatkan 100 juta pertama dari airdrop crypto! Jika kalian merasa video ini bermanfaat, jangan lupa like, share, dan subscribe!

Anak Muda Sukses Menjadi Pengusaha Tempe

Link Youtube: https://youtu.be/nXzruH_KAG4?si=oMVp5jMnspDYTum-

Transkrip Youtube:

Apa sih yang kalian pikirkan ketika melihat tempe goreng dibacem di santen, itu aja kan nggak bosen nah dari masalah itu saya berpikir wah tempe ini banyak potensinya loh kalau di luar negeri orang bilang tempe is the next gold, kalau indonesia gimana, dari masalah ini aku benny santoso 24 tahun asal solo, kemudian merantau ke bali untuk kuliah di kuliah prof stp nusa dua bali saya berpikir karena tempe ini unik akhirnya saya jadiin project kuliah saya, saat itu saya bikin tempe dua macam, ada tempe rasa bawang putih, dan juga tempe rasa keju. pengen tempe di pasaran kan biasa, kenapa enggak kita kasih lex raja, percobaan pertamaku dengan tempe keju itu berhasil ketika kalian nyoba uh ada rasa kejunya enak maknysus, tapi yang bawang putih waduh nyoba berapa kali gagal mulu, masuk akal sih bawang putih kan ada anti bakterinya eh jadinya tbm gagal mulu akhirnya saya bingungkan ini udah 6 bulan project udah selesai mau diapain dianggap mubazir aku bilang ke teman-temanku nanti tempe ini bakal aku jadiin usaha, bener anda akhirnya kejadian akhirnya aku mulai deh mulai buat tempe yg aku kasih nama ini, tempe innovate di media with mp3 di awal mula saya buat tempe karena udah pengalaman sebagai project akhir kuliah, oke saya buat lagi ketika itu bulan desember saya pindah ke area ubud saya buat tempe tuh hampir satu kampil 25 kilo kedelai saya buat beli tempe tape hasilnya gagal semua gagal total.

Akhirnya aku belajar lagi mulai buat mb akhirnya berhasil kemudian aku punya tetangga nih aku iseng menjual tempe pertamaku ke tetanggaku itu aku masih inget di beli beliau rp10,000, kebetulan tetanggaku itu bule ya kan, lihat aku proses bikinnya kayak mungkin ada perasaan kasihan ya nih orang kok bikin mulu gagal mulu bikin mulu gagal mulu akhirnya kemudian dia beli 10,000, kamu nggak bikin nih tempe model-model lain kok bikinnya teknik polos aja akhirnya kepikiran, masa aku jual polos aja akhirnya aku mikir nih harus ada produk olahan dari tempe dengan namanya kan ini tempe innova tiedye smp harus porter yang inovatif kebetulan, ibu krusukan bikin kue kering aku coba deh bikin kue kering tapi besoknya dtmp pulai ku tetanggaku ini aku jadiin kelinci percobaan ku, kasih dia satu persatu seni speakernya kubuat rusia bilang nih enak juga tapi ada rasa pahit tempennya coba deh bikin lagi akhirnya aku coba bikin lagi dan muncullah kue kering dari tempe.

Modal aku bagi empat ya pertama modal menseset, yang kedua modal ilmu, ketiga ada

networking, dan yang keempat baru modal keuangan, yang pertama mudah mindset kalau mau bikin usaha dengan mikirnya nyari duit nyari cuma nyari untung nggak bisa, modal awal usaha itu yang pertama dan mindset kita benerin dulu, kita belajar untuk nyari kenalan networking/pelanggan benerin system, benerin produk, jadi jangan jual cepat, jual-jual dapat cuan, yang kedua adalah modal ilmu, jadi ilmu apa sih yang kalian punya sebagai basic dan membuat usaha, mungkin kalau aku pribadi di tempe aku pernah bikin project buat tempe menjadi sebagai ilmu awal, ketiga hal ini aku jadiin satu untuk membuka usaha ini, kemudian modal yang ketiga adalah modal networking pengusaha kita enggak harus di satu tempat mulut kita harus ekspor ketemu banyak orang menambahkan spektrif baru jadi kita menambah pengalaman orang tersebut untuk kita aplikasikan di usaha kita, baru yang keempat adalah modal keuangan, menurut ku tip awal untuk usaha itu muda jangan terlalu besar kita mulai aja dari yang simple dikit-dikit dulu jadi kita nggak perlu boncoz banyak banget untuk kegagalan usaha tersebut karena kita kan masih belajar, modal awalku aku spend 5.000.000 itu beli mesin kedelai dan juga beli kedelai mentah, kemudian untuk modal awal ini kebetulan aku pinjem orang tua karena aku punya budget tabungannya aku pakai untuk kehidupan sehari-hari jadi orang tua kalian juga bisa jadiin sebagai angel investor loh, kalau ditanya tentang suka dalam usaha yang jelas dapat cuan lah apalagi kalau bukan duit nah kalau dalam usahaku ini aku hanya belajar jadi fashion ketemu orang baru mendapat prospektif belajar terus kemudian menyalurkan ekspresi lewat karya-karya, kemudian kalau ditanya sukanya lagi ya banyak juga sih tapi kalau ditanya, yang pertama dari segi sdm susah banget kan, nyari orang masuk, keluar pertama alasannya hamil pindah kerjaan, kemudian menikah pulang kampung sakit, nah banyak tuh kemudian yang kedua ada juga kayak misalnya isu-isu seperti complain customer, paling lelah itu awak jika usaha ketika aku harus investasikan waktu ku, nggak punya waktu untuk istirahat cukup, nggak ada libur deh senin sampai minggu kerja mulu tapi aku yakin suatu saat usaha tidak akan mengkhianati hasil.

Kunci untuk survive relay dengan situasi penting sekarang cukup sulit sih benarnya terutama dari pendapatan yang semakin menipis tapi cukuplah untuk membayar operasional perusahaan nah dari itu aku sudah berpikir positif di situasi seperti ini kita nggak boleh gegabah mengambil tindakan yang aneh-aneh kita positif aja untuk intropeksi diri dan selalu bersyukur mungkin dari awal yang tak punya waktu untuk jalan-jalan dan punya waktu rilekskan bisa rileks yang sebelumnya selalu over produktif sekarang bisa santai dan jangan lupa untuk terus upgrade diri kita, misalnya public speaking, bikin video konten, jadi ambil aja segi positif dari pandemic ini aku percaya badai pasti berlalu, saya percaya bahwa dengan usaha kerja keras tidak akan mengkhianati hasil seiring pengalamanku dengan usaha tempe bali.

Kisah Sukses “Dulunya Pengajar, Kini Wirausahawan Muda”-Gomuda

Link Youtube: <https://youtu.be/ki-kxjkEInE?si=MeELB2oRnU-H0FIR>

Transkrip Youtube:

Kisah Sukses “Dulunya Pengajar, Kini Wirausahawan Muda”- Gomuda

terinspirasi dari sebuah video yang saksikan di Youtube dari Alexis Ohanian seorang entrepreneur dari Amerika yang menciptakan reddit dia menyatakan bahwa dalam bisnis online kita tidak memerlukan izin dari siapapun just do it without their permission Nama saya Abdur rahim saya founder dari guda men kinit sweater sebelumnya saya berprofesi sebagai pengajar di salah satu sekolah negeri dan di bimbingan belajar di Bandung akan tetapi di saat rutinitas saya sudah mulai jenuh saya menemukan kembali fashion saya untuk menjadi seorang entrepreneur seperti sekarang ini Saat itu pula Saya sedang bingung apa yang harus saya lakukan produk apa yang harus saya kembangkan menjadi sebuah perusahaan besar untuk masa depan saya nanti suatu hari saya ketemu sama teman saya yang memakai produk sweet rajut dan saya pikir itu unik bagus dan stylish maka saya Bertanya kepadanya di mana dia membeli produk tersebut Seiring berjalannya waktu saya diketemukan dengan pemilik pabrik pembuatan rajut setelah saya bertemu dengan pemilik pabrik kemudian saya berdiskusi dengan beliau mengenai jenis bahan apakah yang paling bagus beliau menyatakan katun Setelah 1 tahun berjalan ternyata produk cowok lebih banyak diminati dibandingkan dengan produk sweiter cewek maupun anak-anak sehingga saat itu saya memutuskan untuk memilih produk cowo sebagai produk andalan guda dan sampai saat ini kita dinamakan sebagai Gudang men kitsweater berjualan secara offline saya lakukan dengan menjajakkannya kepada teman-teman saya di lingkungan sekitar rumah ataupun di kantor saya seing berjalannya waktu saya ingin mengembangkan pasar dan saya piker berjualan secara online merupakan cara yang tepat di era modern ini sepertinya internet sudah menjadi rumah kedua bagi Kebanyakan orang di dunia untuk kegiatan teknologi bisnis hingga Pendidikan sekalipun kemudian saya mencari informasi mengenai cara berjualan online dan saya menemukan sebuah video unik mengenai Mall online di es dan itu Tokopedia kemudian saya memutuskan untuk mendaftarkan diri di Tokopedia secara gratis dan saya ingat pembelian pertama itu ada di bulan Juni 2013 kelebihan Tokopedia sendiri menurut saya adalah yang pertama dia mudah digunakan baik untuk pembeli maupun untuk menjual praktis dan efisien dan yang

kedua adalah transparan Kenapa saya sebut transparan karena di sana pembeli bisa langsung merreview produk kita dan bisa berdiskusi langsung dengan kita melalui form diskusi dan yang terakhir adalah dari apps Android saya pikir Apps Android untuk Tokopedia mudah digunakan kapanpun di manapun kita bisa melihat pesanan baru ataupun review dan diskusi dari pembeli langsung ke smartphone kita terlebih saat ini smartphone sudah berada di mana-mana orang sudah dengan mudahnya dapat tersambung dengan internet hingga 24 jam bahkan data menunjukkan bahwa jumlah ponsel akan melebihi jumlah penduduk di dunia saat ini sehingga kesempatan untuk memanfaatkan internet lebih jauh akan terbuka lebar untuk mencari referensi ataupun untuk berbisnis online kelebihan dari produk go muda men sweater adalah yang pertama dari segi desain desain yang kami usung adalah desain yang simpel namun juga tetap stylish sehingga bisa dipakai untuk ngantor kuliah ataupun santai yang kedua adalah dari segi bahan bahan yang kita pakai adalah bahan rajut katun 12 gauge yang berarti bahwa bahan tidak terlalu tipis jugatidak tebal sehingga cocok untuk iklim tropis di Indonesia dan yang ketiga adalah dari packaging kita selalu maksimalkan packaging supaya Ketika sampai di penerima masih dalam keadaan rapi.

Cerita Sukses Pengusaha Wanita Naik Kelas, Rintis Usaha Dari SMA Hingga Mencapai Kesuksesan

Link Youtube: <https://youtu.be/ds8g4kMVobo?si=hRQBpHhbuGc4dQst>

Transkrip Youtube:

Nama saya Ai lip Apipah, atau biasa dipanggil Ai atau Teh lip. Saya berusia 25 tahun dan berasal dari Kawali, Ciamis. Awal mula saya memulai usaha adalah ketika melihat ada peluang di sekolah, dengan teman-teman yang bisa menjadi target pasar. Kebetulan, ibu saya pandai memasak dan sering membuat camilan unik, sehingga saya mencoba membuat inovasi makanan dari beledag. Awalnya, saya menjualnya di sekolah, hanya dengan modal bahan-bahan seadanya dari rumah.

Saat merintis, saya sering menangis karena menghadapi banyak tantangan. Di sekolah, ada teman yang tidak suka dan bahkan ada yang menolak sekelas dengan saya karena bau "beledag". Saya juga pernah ditolak menitipkan barang dagangan di kantin, sehingga saya berjualan di kelas, di bangku belakang. Saat itu, jika ada sisa barang dagangan, saya berikan kepada teman-teman, karena takut membuat orang tua sedih jika membawanya pulang.

Awal membangun usaha ini benar-benar penuh tantangan. Dari satu karyawan, perlahan berkembang, hingga pada masa pandemi COVID-19, ketika permintaan melonjak dan produksi bisa mencapai 2,3 ton per hari. Pada puncaknya, saya memiliki hingga 52 karyawan. Banyak masyarakat sekitar yang kehilangan pekerjaan di kota kembali ke kampung dan bergabung di usaha ini. Alhamdulillah, ini juga bisa membantu mereka.

Keripik kaca, yang awalnya dikenal dengan nama beledag, mulai dikenal lebih luas setelah salah satu konsumen di Madura memberi nama tersebut dan menyebarkannya hingga ke luar kota. Dari situ, bisnis saya berkembang hingga mencakup ratusan pengrajin, tidak hanya di Kawali tetapi juga di daerah lain. Mereka bebas menjual ke mana saja, dengan banyak dari mereka yang menggunakan hasil kebun sendiri, seperti singkong, untuk bahan baku.

Namun, perjalanan ini tidak mudah. Ketika modal saya habis untuk produksi dan distribusi, saya harus menunggu pembayaran hingga tujuh bulan. Namun, dengan izin Allah, selalu ada jalan untuk memenuhi kebutuhan produksi. Dari modal yang kecil, saya membangun bisnis ini sedikit demi sedikit, menghadapi segala tantangan, termasuk naiknya harga bahan baku seperti gas dan minyak. Saya juga memiliki tanggungan ke bank dan investor, sehingga saya

terus berusaha menjaga bisnis ini tetap hidup demi membantu banyak orang yang terlibat.

Kini, saya fokus mengembangkan branding, agar semakin banyak orang mengenal usaha saya. Saya mencoba merambah bisnis ke konsumen langsung, selain tetap mempertahankan model business-to-business (B2B) yang sudah ada. Kedua model ini memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, namun saya tetap menjaga kualitas dan selalu memberikan bonus sebagai tanda terima kasih kepada pelanggan.

Saya percaya bahwa kesuksesan bukan hanya untuk diri sendiri, tetapi juga untuk banyak orang yang terlibat dalam usaha ini. Saya berharap usaha ini terus berkembang dan menjadi berkah bagi masyarakat sekitar. Untuk wanita yang ingin memulai usaha, mulailah dengan sesuatu yang disukai atau dikuasai. Jangan ragu untuk mencoba dan jangan hanya bergantung pada orang lain. Semoga lebih banyak pengusaha baru yang terinspirasi untuk berkarya dan mandiri.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Roti Gembong Gedhe 2 Tahun Punya 100 Outlet Ownernya Masih 20 Tahun

Link Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=t0udChBSytY>

Transkrip Youtube:

Saya Ilkhaafan Syahdana dipanggil Affan saya direktur marketing dari roti Gembong, jadi awal mula bisnis roti Gembong ini pertamanya adalah dimulai oleh kakak saya yang sekarang menjabat menjadi direktur utama roti gembong gede itu Mas Adit beliau memulai usaha roti gembong ini tahun 2019 pertama di Gejayan yang sekarang menjadi roti Gembong gede kejayaan selang beberapa bulan saya bertolak ke Singapura karena melanjutkan studi saya yaitu Mulya sampai awal tahun 2020 tepatnya dibulan Februari 2020 Singapura lalu saya pulang ke Indonesia baru mencari-cari ide untuk bisnis harus mendapatkan ide untuk membuka roti gembong gede seperti kakak saya di Gejayan GG tahun 2020 itu adalah mulai dari ide roti pemutih.

Pertama buka roti gembong DJ itu awalnya karena Bapak saya pengen punya penghasilan Untuk mensupport kami balapan karena balapan itu membutuhkan biaya yang lumayan juga Kebetulan saya adalah pembalap dan juga Kakak saya juga seorang pembalap dan anggaran satu tahun juga membutuhkan biaya yang lumayan jadi waktu 2019 itu, saya berharap agar punya penghasilan untuk model balapan jadi bulan Maret 2020 saya buka toko roti gembong gede yang ada di Jalan Godean sebagai usaha saya daripada menganggur

Bukalah toko di gorden di roti Gembong gede-gede untuk roti Gembong sendiri Itu adalah sebuah produk jadi roti Gembong itu bukan greencity roti Gembong adalah sebuah produk yaitu roti khas tradisional Kalimantan jadi kita punya brand adalah roti gembong gede yaitu produk roti Gembong dengan akhirnya gede jadi gede itu adalah nama yang diberikan oleh Bapak. Kenapa gede karena rotinya kan juga bisa dikatakan kalau bahasa Jawa Tuhan gede besar metutuk gitu jadi gede itu juga menjadi impian kita yaitu menjadi sebuah perusahaan yang gede atau besar-besar itu dalam lingkup yaitu besar juga jangkauannya besar juga lingkupnya bisa juga perusahaannya dan juga tentu doanya semua juga adalah besar juga penghasilannya akan begitu support system terbesar di roti gembong gede adalah keluarga saya jadi Ironi kemungkinan ada bisnis keluarga yang dikelola oleh kakak saya sebagai Direktur Utama Saya direktur marketing dan kedua orangtuanya sebagai CEO jadi kita

berempat itu Saling bantu membantu untuk mengembangkan bisnis ini

Nah jadi ketertarikan terhadap profesi tersebut bergeser menjadi bisnis ya karena kok kayaknya bisnis asyik ya tidak terlalu akan oleh terikat juga jadi apa namanya lebih fleksibel waktunya gitu pada kenyataannya tidak lebih shalawat itu adalah diperlukan waktu yang totalitas mengerahkan semuanya energi. Hal itu relasi juga kadang-kadang juga the perbankan kalau kita merintis bisnis tapi itu adalah sesuatu yang hal yang harus dinikmati sebagai pebisnis keseruannya di situ sebagai pebisnis jadi untuk teman-teman semua yang masih muda jangan malu untuk berbisnis bisnis itu keren teman-teman semua bisa memulai bisnis dari muda jangan sampai telat untuk memulai bisnis. Didik orang tua saya itu seakan-akan seperti mengarahkan saya ke dunia bisnis gitu jadi gimanapun caranya kita bisa harus tanggungjawab dan juga bisa.

Alhamdulillah roti gembung gede diberi kesempatan untuk menjadi pionir roti Gembong di Jogja khususnya dan juga di Jawa Tengah jadi dengan adanya roti kemudian tentu menginspirasi Banyak masyarakat juga menunya untuk membuka usaha roti Gembong jadi saat ini juga telah menemukan banyak kompetitor juga ada Beberapa brand juga tapi kami percaya di roti gembung gede. Kami selalu meningkatkan kualitas dan juga pelayanan yang akan menjadi pembeda dari kompetitor kompetitor yang lainnya dan saya sendiri pribadi masih yakin kalau roti gembung gede adalah a Chevrolet Gembong yang luar biasa lembut dan juga apa namanya terjangkau harganya dan juga Insyaallah bisa tetap menjadi favorit masyarakat roti gembung pilih sendiri pertama buka di Jogja setelah di Jogja kami buka di Semarang lalu Solo dan kota-kota sekitarnya seperti Ambarawa Salatiga Sragen dan juga Pekalongan untuk yang paling jauh ada di barat ya ada di Bandung di sana kita ada empat outlet sampai saat ini

Alhamdulillah yang telah dibuka adalah 100 offline pada awal mula merintis bisnis roti gembung gede Saya pribadi dan juga bapak saya selaku CEO roti Gembong gede Pernah bercita-cita kami pengen punya outlet roti gembung gede di seluruh jalan di Jogja kolam dulillah sekarang sudah tercapai Alhamdulillah dan juga tentu kita sebagai manusia ya tentu pengen punya Wooyoung lebih lagi jadi kita upgrade gol dan upgrade mimpi saat ini kami di roti gembung gede bercita-cita pengen segera melebarkan sayap untuk agar bisa membuka outlet di seluruh kota di pulau Jawa, beberapa waktu lagi akan kami akan meluncurkan produk baru. Hal yang mau memulai usaha jangan ragu Jangan malu untuk memulai usaha ragu takut jangan takut.

Pengusaha Muda Sukses, Omzet Sampai Miliaran Dari Jualan Dawet!! | Usaha Anak Muda

Link Youtube : https://youtu.be/0RbEUsmUYmY?si=3YfUYVt4V_3fep6D

Transkrip Youtube: Modal bukanlah penentu kesuksesan bisnis; keterampilan bisnis dari pemilik juga krusial. Punya ilmu buat jualan produk, nggak punya ilmu tentang gimana SDM segala macam ya sama aja kayak yang saya alami dulu saya habis kuliah nekat langsung bisnis belum punya ilmunya nih belum tahu caranya bikin keunikan produk belum tahu caranya bahasa iklan copyrightning kayak gimana akhirnya modal disuntik ke saya tuh ya udah cuma habis di habis buka outlet doang gitu jadi nggak nggak bisa kita nggak bisa kita alokasikan untuk pos-pos yang memang strategi buat perkembangan bisnis

Memiliki modal besar tanpa keahlian bisnis dapat menyebabkan kegagalan, seperti pengalaman awal Alim, founder Daud Kemayu, yang memulai usaha tanpa ilmu cukup dan akhirnya gagal. Setelah mencoba bisnis ayam geprek yang harus ditutup karena pandemi, Alim memutuskan untuk merintis bisnis minuman tradisional dawet yang lebih mudah dikelola dan berpotensi berkelanjutan. Pandemi yang menghantam bisnis kita Akhirnya saya berpikir harus punya second plan nih harus punya backup bisnis juga yang bisa menyokong untuk kehidupan saya juga gitu ya untuk bisa memasukkan juga akhirnya saya berpikir bisnis yang lebih mudah dieksekusi operasionalnya mudah terus orang juga nggak terlalu nggak terlalu bingung dengan produk yang artinya Produknya juga familiar scalable juga ya artinya mudah untuk diduplikasi Akhirnya saya berpikir untuk bikin atau launching produk minuman yang orang sudah kenal dengan minuman tersebut gitu waktu itu saya pilihannya antara Apakah saya mau launching Boba ya waktu itu sedang viral ya Boba atau minuman tradisional ya kayak dawet tadi ya akhirnya saya diskusi dengan tim dan kita sepakat daripada kita cuma bisnis yang keren saat doang saya diskusi dengan beberapa teman juga jangan terlalu cepat untuk eksekusi bisnis yang tiba-tiba naik atau cepat gitu ya mending yang longtone aja yang sustain enggak apa-apa groot-nya lambat yang penting itu bisa longlast yang bisa panjang

Minuman itu tantangannya apapun bisnisnya sih ya Bagi saya Eh gimana kita bisa menstabilkan quality control ya quality control gitu jangan sampai jangan sampai jangan sampai rusak gitu ya jangan sampai mengecewakan customer .

Mengelola tim manajemen yang dia bisa support bisa perform untuk untuk perkembangan

atau pertumbuhan bisnis kita gitu Jadi challenge-nya sebenarnya lebih ke lebih ke gimana menjaga kualitas dan menjaga SDM tadi ya people ya kita pengorganisasian tim kita orang-orang di dalam kita yang bisa all out buat membantu pertumbuhan bisnis kita dan itu tadi gimana kita bisa menjaga kualitas karena bisnis itu yang paling penting kita menjaga gimana kita produk kita bisa mendapatkan repeat order terus ya karena bisnisnya hidupnya di situ Jangan sampai kita selalu eee mengakui akuisisi customer baru gitu ya itu nanti pasti ada limitnya cuman kalau kita fokusnya gimana menjaga kualitas customer.

Yang udah nyobain mereka suka dan balik lagi terus dia juga merekomendasikan ke orang lain Nah itu lebih lebih panjang umurnya dibanding kayak kita yang penting laku nih cuma fokusnya di marketing tapi enggak pentingin kualitas produk itu biasanya orang cuma nyoba dan kecewa sama produk kalian misalkan atau oh cuma gini doang rasanya enggak oke segala macam itu bakal menjadi bad xperience Buat customer dan dipastikan dia Enggak bakal beli lagi gitu nah itu biasanya problemnya.

customer itu nggak terlalu bingung gitu artinya ini produk udah familiar tinggal kita tinggal kita create USB nya aja valuenya aja gitu jangan terlalu aneh itu biasanya lagi kita bikin produk minuman apapun ya makanan atau minuman yang kira-kira orang itu pasti beli itu lebih dari sekali artinya orang itu pasti bakal beli lagi minggu depan atau dua minggu lagi atau bulan depan gitu ya akhirnya dia bakal konsumsi itu lagi nggak cuma sekali jadi kayak nentuin produk yang kemungkinan untuk orang berkali-kali belinya itu tinggi dibanding yang cuma terlalu fusion misalnya itu bahaya misalkan kayak minuman-minuman susu Arab atau apapun yang kira-kira kira-kira belum terlalu familiar di Indonesia misalkan itu biasanya kayaknya orang orang cuma penasaran doang coba gitu ya tapi belum belum timbul keinginan dia untuk beli lagi karena belum ada kebutuhan .

Alim membagikan pentingnya menjaga kualitas produk, manajemen SDM, dan menerapkan strategi marketing digital. Ia menekankan perlunya fokus pada repeat order daripada sekadar akuisisi pelanggan baru, memastikan pelanggan senang dan merekomendasikan produk kepada orang lain.

Dalam membangun Dawet Kemayu, Alim juga mengutamakan kemitraan sebagai strategi untuk memperluas jangkauan bisnis dengan cepat. Menggunakan digital marketing seperti Facebook Ads, ia berhasil memperkenalkan brand ke berbagai daerah, mencapai 384 mitra di seluruh Indonesia. Meski memiliki strategi pertumbuhan cepat, ia juga mempertimbangkan untuk membuka cabang milik pribadi agar keuntungan sepenuhnya bisa dikelola sendiri.

Pesannya bagi pelaku bisnis muda adalah untuk mencari mentor atau teman yang dapat

berbagi pengalaman. Strategi ini, menurut Alim, bisa menjadi “jalan pintas” untuk mengatasi tantangan bisnis, memungkinkan kita belajar dari pengalaman orang lain dan menghindari kesalahan yang sama.

Mitraku, Sebuah Perusahaan yang Bergerak di Bidang Penyediaan Bahan Baku Makanan dan Kemasan

Link Youtube: <https://youtu.be/cdf—fm5oso?si=021b8INtHx7MZ6Ma>

Transkrip Youtube:

Perkenalkan nama saya Ahmad alamat di baregbag jalan RM martadata Dusun ciwahangan saya ini owner founder and CEO daripada mitraku mitraku saya dirikan tahun 2012 ya mungkin sampai saat ini baru menginjak usia 11 tahun mitraku itu mungkin tidak sebesar bayangan orang saya yang tahu sendiri bagaimana mengelola sampai kemudian mitraku itu bis ba menjalani hari demi hari dengan tantangannya awalnya kita ingin menjawab kebutuhan daripada kebutuhan masyarakat seperti bahan kue pating gitu kan waktu sebelum Saya buka perusahaan di Ciamis itu sulit sekali mendapati packing makanan yang sesuai seperti yang diinginkan jadi hadirnya kaum milenial terjun ke usaha kuliner atis berbeda dengan orang-orang tua kita Dalam mengemas makanan

Kalau dulu kan cukup pakai daun cukup pakai kresek gitu kan Kalau anak-anak sekarang kan packaging-nya harus semenarik mungkin gitu kan kesadaran mereka tentang mengemas makanan dengan kemasan yang menarik mendorong para produsen-produsen packaging Untuk membuat satu packaging yang seperti pasar inginkan pelanggan-pelanggan saya juga 60% generasi baru jadi mereka yang memulai usaha seperti kpkp kan itu kan generasi baru kan Hampir ya 90% mungkin ke mitraku gitu sisanya mereka beli di tempat lain atau dikirim sama perusahaan lain nah Kebetulan juga pas saya dirikan mitraku tuh tahu bulat sedang naik otomatis pesanan ke kita juga luar biasa itu kan banyak pesanan-pesanan dari kemasannya dari bahannya sisanya ada semua di sini otomatislah mitrak itu kemajuannya kan cepat apalagi yang ritel tuh banyak jadi setiap hari

Oh saya itu punya tugas dan tanggung jawab memperbaiki Bagaimana kemudian karyawan itu dijadikan bagian daripada perjuangan karyawan juga sama perbedaannya cuman di tugas saja mungkin dan wewenang itu hanya bagi-bagi tugas gitu pada intinya sama wedunungan-dunungan gitulah ter sama saya sering bangkrut lah setelah menikah juga pernah bangkrut untuk beli beras saja saya sulit bahkan saya itu pernah mendapat cap dari masyarakat orang gelandangan mungkin ya seperti itu kebetulan usaha keluarga saya tuh barang bekas rongsok gitu kan saya pernah mendapati stigma negatif tapi tidak mengapa saya tidak pernah mengheraokan hal itu untuk merokok saja susah itu kan saya tidak pernah merasa rendah diri

terus menerus berjuang menemukan makna hidup Ya akhirnya lah ide saya tentang mitraku diwujudkan bermimpi. Saya korporat sosial sharing value itu kan jadi tanggung jawab perusahaan teh berbagi nilai gitu kan jeung masyarakat seperti itu kadang ka pasantren jadi donatur tetap Pesantren kan Sarua gitu kan sampai nepikeun ka a nil mah kitu gitu harapan saya mitraku bisa berkembang jadi perusahaan bonavid bisa memiliki cabang di mana-mana dengan manajemen baik dengan pengelolaan Baiklah dengan sumber daya manusia yang baik Saya menginginkan satu hari nanti bahwa perusahaan ini bisa memiliki sumber daya manusia yang hebat yang anda yang bagus gitu perusahaan ini bisa memiliki banyak manfaat berdampak positif bagi lingkungan kita bayar pajak loh sampai hari ini ya kalau dihitung-hitung ya luar biasalah pajak kita gitu kan Harapan para generasi muda yang memulai usaha anda harus bangga Ketika anda memulai usaha hadirkan kebanggaan dan selalu berharap perusahaan ini bisa berkembang yang kedua maksimalkan potensi dan jangan cengeng jadi Kunci keberhasilan saya ya selama ini untuk mendorong organisasi mitraku sampai bisa mengelola perdagangannya Adalah fokus nah memiliki fokus terhadap pekerjaan yang kita geluti seperti itu itu jadi dengan fokus Insyaallah kita bisa menjalankan perusahaan kita seperti itu kalau tidak fokus ya mungkin bercabang ya kan pikiran prinsip hidup ya Jadi selama saya tidak merugikan orang dan sebisa mungkin saya ingin bermanfaat bagi banyak orang dan juga kehadiran saya di manapun Saya ingin memberikan dampak positif bagi sekitarnya gitu terus saya tidak memiliki banyak prestasi dan lain sebagainya tapi Saya ingin mewujudkan harapan saya saya sebagai pedagang besar yang memiliki nilai untuk diwariskan kepada generasi bukan hanya pada turunan tapi bagi semua orang orang bisa mengakses mitraku bukan hanya dunia perdagang tapi bagaimana kemudian mitraku bisa membangun satu misalnya backing school itu kan backing center jadi bisa mengakses ilmunya seperti itu perkenalkan saya Ahmad CEO daripada perusahaan mitraku food staff and food Ping terima kasih.

Cerita Sukses Mahasiswa Kedokteran Jadi Pengusaha Muda Berkat Jualan Minuman

Link Youtube: Cerita Sukses Mahasiswa Kedokteran Jadi Pengusaha Muda Berkat Jualan Minuman

Transkrip Youtube:

Hai karena dari awalnya Emang aku pengennya jadi pengusaha Jadi aku tekuni usaha ini Dan sekarang aku juga masih kuliah dan aku membangun Ini waktu aku masih kuliah nanti setelah aku lulus dan usaha ini udah besar jadi aku bangun dari sekarang dan besok tinggal mengembangkan lagi. Hai nama aku Dela aku CEO dari kali kau jadi awalnya simpel doang sih karena aku tuh pengen jadi mahasiswa yang beda aja kayak macho yang lain kalau yang lain aktif di organisasi atau lomba atau scholarship itu aku lebih memilih untuk membangun usaha ini dan menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang sekitar jadi kali kau ini tuh adalah produk minuman yang airnya itu berbagai macam yang pertama tuh ada Brown Sugar babacom Kemudian Ada Taipei juga untuk variansinya Thai tea green tea untuk miliknya juga banyak Anda Red Velvet kemudian maca kemudian tarore gagal dan masih banyak lagi ovaltv juga yang favorit Hai awalnya karena menyesuaikan karena kita ketemunya namanya di Line namanya kalikong nah kali kamu itu kan ini identiknya ke kita Kepengen punya ikon nih Apa sih hewan yang kong kong kong Nah kita ketemu ni kingkong tapi aku dari awal ingin nya yang imut-imut gitu Tapi kalau kingkong itu nggak imut jadi kita cintainya monyet cewek lagi jadi imut kalau aku muncul dasarnya Aku sempet sekolah untuk yang minuman-minuman kayak gini dan Emang aku awalnya Emang kepikiran mau usaha ini jadi aku sekolah untuk hal itu Dan sekarang aku menjadi bisa membangun seperti dengan hasil aku sekolah yang menjadi pembeda ke sebelah kita kan kita sempet survei ini sebelumnya survei kalau ada minuman yang rame banget karena dia banyak premium tapi mahal nih kalau ada yang murah tapi banyak premium Nah kita mengambil ditengah-tengahnya pakai kalau aku langsung pakai media sosial sih karena platform media sosial ini tuh paling dekat dengan target pasar dari kali kamu ini jadi target pasarnya kali kau ini tuh bisa masuk ke semua kalangan sih tapi ya paling umum ya seumur aku kayak gini yang masih kuliahan sekolahan gitu tapi karena aku udah buktiin Ternyata semua kalangan bisa masuk sih seperti waktu awal buka juga anak kecil ada orang tua pun ada sampai semua kalangan kusuka kau ya jadi awalnya Emang strategi branding kita aku emang pakai memang pertama Emang langsung mau ke mall dan

nanti setelah buka cabang atau outlet di luar Mal akan lebih mudah dikenal oleh masyarakat janji eh untuk dari awalnya kali udah berprinsip kalau emang kita menerima masukan seperti apapun kita akan terima masukan tersebut dan karena kali kau ini pada dasarnya dari kita untuk kalian jadi apa yang kalian mau akan kita berikan Oke jadi untuk kapnya kalikong ini menggunakan buah size yang pertama reguler sama yang lain Hai untuk app ini kita harus mentingin kualitas yang banget nih kenapa sih karena Ya emang Cup ini adalah salah satunya kunci dari minuman kita ini akan diterima masyarakat atau enggak Nah kalau misalnya kita pakai kapnya yang tipis atau yang itu kan gampang pecahnya apalagi sekarang kita penjualnya juga melalui ojol yang dimana mereka juga pasti harus bawanya susah karena makanya kita harus mentingin packaging dari kali kau ini kita memilih Cup yang bagus dan berkualitas dan sifatnya pun tidak mudah tumpah Oke buat temen-temen yang lagi ngerasain hal yang sama kayak aku lagi nungguin kuliah lagi sibuk-sibuknya kuliah atau sekolah aku cuma punya satu pesan bahwa Fokus sama tujuan kalian apa yang kalian tekuni saat ini kalau kalian ini aktif di dunia kuliah kalian ya tekuni dan Buatlah orang tua kalian bangga dan Indonesia bangga sama kalian dan untuk teman-teman yang Emang ingin tertentu usaha jangan takut karena itu adalah salah satu Hai untuk belajar menjalani kehidupan kedepannya dan Jangan takut untuk membuka usaha dan Jangan takut untuk menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia karena kita masih butuh itu

Ternak Ayam Petelur Dengan Modal 500ribu

Link Youtube: <https://youtu.be/ZUjd7JEOfh4?si=UmA68gF9rdUh-84g>

Halo Halo sahabat Selamat datang di channel sukses Pedia saat bulan puasa gini pasti banyak orang yang berpikir untuk mengisi waktu atau ngabuburit menjelang puasa daripada main-main aja mending ternak ayam petelur aja ya sahabat usut punya usut Nih ternak ayam petelur dalam skala kecil ini ternyata hanya butuh modal 500.000 saja loh Wow murah sekali ya lalu apa saja sih yang perlu dipersiapkan untuk beternak ayam petelur dan Kok bisa ya cuma 500.000 aja modal yang dibutuhkan temukan jawabannya dengan menyimak video ini hingga akhir berikut ternak ayam petelur dengan modal 500.000 persiapkan hal ini versi dari sukses Fredly at at hai hidup kandang sederhana dan bisa dibuat dengan bahan bekas laga pertama yang harus dijalankan sahabat pastinya membuat kandang untuk ayamnya dong ya beruntungnya kandang ayam petelur ini sangat sederhana dan bisa dibuat sendiri bahkan bisa jadi dengan Bamboo atau kayu bekas yang ada disekitar pekarangan rumah pastinya hal ini akan menekan biaya atau modal pengeluaran ya.

Bahkan bisa gratis loh enggak mengeluarkan uang sama sekali sahabat ukuran yang ideal untuk beternak ayam petelur dengan skala yang kecil Adele sekitar tiga kali tiga kali tiga dengan ukuran seperti itu bisa menampung hingga 30 ekor ayam loh Nah jika ukurannya lebih kecil lagi cuma ayamnya juga dikurangi ya sahabat karena kalau terlalu selesai ayam petelur tidak akan bisa maksimal menghasilkan telurnya karena stres serta satu tips lagi nih sobat taruh kandang tersebut ditempat yang sepi ya karena ayam petelur ini sangat sensitif dengan suara bising jika dekat dengan keramaian Chung lagi-lagi ayam ini bisa stres sahabat namun sebelum video semakin berlanjut klik dulu tombol loncengnya ya biar kalian gak ketinggalan info terbaru dari channel ini Hai YouTubers memilih dan merawat indukan ayam petelur untuk mendapatkan hasil panen yang baik pastinya Kita juga harus mempunyai indukan atau bibit terbaik juga dong.

Sahabat tentunya kita harus bisa memilih indukan yang berkualitas untuk awal beternak Lebih baik membeli ayam dewasa yang sudah bagus kualitasnya ya salah satu ciri-cirinya adalah tidak ada kecacatan pada tubuh Sang bibit atau indukan bumbunya menutup secara rata nafsu Makanya kuat dan berat badannya normal untuk berat badan sendiri ayam petelur ras putih normalnya mempunyai bobot 1,7 kg lalu untuk ayam petelur ras coklat mempunyai bobot sebesar 2,1 kg dan lutut harga dari ayam petelur tersebut perekornya bisa mencapai

40.000 hingga Rp50.000 saja jika sahabat mau yang lebih murah lagi bisa beli bibit yang masih anakan dengan harga 15000 per ekor untuk jumlah indukan yang tuh kan bisa disesuaikan dengan budget sahabat ya setelah mempunyai indukan yang apik Sahabat juga harus merawatnya dengan baik Ya salah satu caranya adalah dengan membersihkan kandang setiap hari dan memberikan makan secara teratur karena jika kedua hal itu tidak dilakukan penyakit akan rentan masuk dan bisa menyebabkan ayam mati atau menjadi stres untuk ayam petelur sendiri mereka sudah bisa menghasilkan telur saat usia lima bulan jadi sahabat harus sabar dalam merawatnya Ya lumayan Mengisi waktu ngabuburit saat puasa deh pokoknya di Indonesia pemberian pakan yang berkualitas dalam perawatannya sahabat wajib banget nih memberikan ayam petelur nya pakan yang berkualitas harga ini akan sangat membantu pertumbuhan sang ayam dan mendongkrak hasil dari telurnya dengan makan yang teratur dan baik ayam makan sehat dan terhindar dari stres yang menjadi problem utama dalam beternak ayam petelur ini salah satu contoh deretan pake yang bisa diberikan kepada ayam kalian adalah jagung bungkil kedelai atau dedak padi Kalian juga bisa membeli pakan siap jadi dengan harganya 10.000 perkilonya untuk diberikan kepada ayam semua bahan pakan sederhana tadi juga bisa kita dapatkan dengan harga murah dari petani atau di pasar tradisional jadi bisa menekan pengeluaran lagi nih sahabat gimana murah banget kan beternak ayam petelur skala kecil ini ya pemberian vaksin dan vitamin pada ayam langkah tambahan yang bisa dilakukan oleh sahabat agar ayamnya semakin sehat dan banyak menghasilkan telur adalah dengan memberikan vaksin dan vitamin sahabat bisa menggunakan vaksin gumboro yang harganya sekitar Rp50.000 per 500gram nya pemberian vaksin ini juga pentingnya sahabat karena yang merupakan unggas yang rentan akan penyakit dan juga stres jika ada uang lebih pemberian vitamin lebih baik dijalankan agar bisa mendapatkan hasil panen yang maksimal juga jadi untuk pemberian vitamin ini opsional ya sahabat lalu lengket tadi tinggal kita lakukan setiap harinya dengan sabar dan ulet pas link-nya

Pengusaha Muda Berusia 20 Tahun Sukses Usaha Mie Ramen Hingga Omset 200 juta Dan Punya 4 Cabang

Link Youtube: <https://youtu.be/1UOWBmGB9g8?si=Hxpd2iBdgWG9YigJ>

Hai aku Mima aku owner ramen head yang beralamat di Sleman Yogyakarta latar belakangnya sih sebenarnya karena basicnya emang dari orang tua aku itu tuh semuanya tuh pengusaha gitu jadi keinginan aku untuk jadi pengusaha itu besar contoh mereka berhasil menjadi pengusaha sehingga aku juga berkeinginan untuk menjadi pengusaha.

Jadi sebenarnya basicnya itu kan aku emang bukan di kuliner ya tapi ternyata aku itu suka masak gitu loh ternyata aku suka masak terus aku suka banget nih ketika orang makan maksakan aku terus mereka kayak suka gitu aku suka banget dan ternyata pertama kali tuh aku juga punya namanya momentai jadi momen mentai itu kita cuman basic-nya kayak Ghost kitchen gitu Jadi kita jualan kayak mentize gitu ada Rice Bowl juga tapi itu online doang di situ aku ngerasa kayak Oh pada suka ya sama masakan aku gitu dan ternyata di FNB itu Walaupun dia high Kris Tapi dia itu cepat gitu perputarannya cepat gitu Ya udah kita berani deh terjun ke yang lebih lagi gitu selain Gus kitchen Ya sudah dia berani deh tapi dan awalnya itu bikin Cafe dulu kayak coffee shop gitu yakin sama potensi diri sendiri sih itu kayak Yakin aja dulu ini pasti akan Oke sih gitu walaupun nggak oke Ya nggak papa karena Emang aku ngelihat dan aku belajar dulu juga sempet Waktu kuliah tuh aku bikin brand sendiri kayak brand apa sih letter bag gitu Itu aku bikin sendiri waktu pas kuliah terus aku bikin kayak jualan hijab juga dan itu gagal dan kegagalan-kegagalan aku pada waktu itu itu membuat aku kayak nggak papa nyoba namanya pengusaha-usaha aja dulu gitu kan walaupun gagal ya usaha lagi gitu kalau mau jadi jadi pengusaha ya Semuanya Harus diusahain gitu loh aku belajar sampai akhirnya aku yakin sama potensi aku sama cara aku untuk belajar dari kegagalan-kegagalan aku.

tantangannya ada banget karena aku belum tahu pasarnya aku belum tahu target market aku tuh yang mana Aku belum tahu mereka suka atau enggak sama masakan aku aku belum tahu banyaklah yang aku belum tahu dan itu menurut aku tantangan banget buat aku awal kita buka itu sepika di sepi orang banyak nggak tahu kita cuma apa ya Kita cuman ngundang teman-teman aku doang gitu yang aku kenal datang dong aku buka ramen gitu ya teman-teman dari kuliah mungkin atau dari teman-teman main aku di Jogja karena sebelumnya aku kuliah di Jogja kan Setelah itu lama kelamaan ada beberapa kayak Customer datang ke

sumber datang ternyata setelah kita koreksi dari teman-teman tadi yang ngasih Inside ke kita si customer itu mulai banyak datang tuh si customer-customer itu itu ngebuat tiktok sendiri dan harganya murah nah dari situ Aku ngeliat aku enggak tahunya dari temen aku kayak ih ramen kamu nih di tiktok fwp gitu ya Oh coba-coba lihat Oke ternyata marketing yang dipakai pada saat itu tuh harusnya kita lewat sosial medianya mungkin lewat Tik Tok.

ramen head sendiri itu sebenarnya kalau menunya itu menu kuah ya menuh itu kita ada tiga menu ada niku ada nemotory ada satu lagi kari kalau niku itu lebih ke light gitu jadi rasanya mungkin enggak yang creamy kalau newtor itu kita basicnya creamy gitu dari kaldu ayam terus kalau kari ya dari rempah-rempah kari gitu sih tapi kita juga punya yang kering yang goreng Kita juga ada dry ramen gitu kita ada juga kita ada Rice Bowl juga kayak gitu snack-nya juga banyak banget ada karage ada salmon Ball banyak banget dan pilihan untuk toppingnya itu juga banyak kita ada beef ada Katsu dan semuanya kita bikin sendiri resepnya.

karena emang cara bertahannya sih Ya udah diemin aja aku Aku order sendiri deh di bulan ketiga langsung booming tuh kita langsung bener-bener kayak Wow kita bisa langsung omset kita bisa mencapai 150 juta kalau enggak salah di bulan ketiga keren ya omset tertinggi ramen itu di satu outlet satu pandega itu yaitu sekitar 200 jutaan omset perbulan ya omset perbulan itu di 200 jutaan di outlet pandega masing-masing outlet sebenarnya beda-beda sih cuman paling tinggi itu kita masih di 200 juta di otot pandega outlet lainnya mungkin ya sekitar itulah 90 100 150 130 di masing-masing outlet sekarang itu kita ada di pandega ada di Kusuma yang Kusuma itu kita itu X Suzuku Suzuku kan offshop aku sebelumnya ya ketiga itu kita ada di Magelang di kota Magelang itu viewnya paling oke sih karena pegunungan yang keempat kita ada di Godean kita itu enggak pernah yang terlalu formal gitu loh jadi aku kalau sama karyawan tuh enggak pernah yang terlalu formal kayak ya ibu Iya ini enggak pernah kita biasa aja gitu malah ada beberapa karyawan aku yang enggak tahu kalau aku tuh ownernya aku datang mereka itu melayani aku selayaknya customer gitu dan aku suka gitu ke enggak ketahuan mereka itu lucu gitu kan jadi aku sekalian bisa ngelihat nih mereka tuh gimana sih cara melayani customer gitu karena lumayan banyak kan karyawan aku 60 itu belum sama cabang-cabang berikutnya nih anak-anak muda buat mahasiswa atau yang enggak muda juga enggak papa deh itu kalau mau Kalian mau berwirausaha mau jadi pengusaha pertama yang harus kalian miliki adalah mental keberanian kalian untuk membuka usaha yang kedua keyakinan kalian yang ketiga jangan takut kalau gagal coba lagi

Wanita Cerdas! Modal Gaji Kerja di Indomaret, Budidaya Jamur Tiram Hasilkan 10 jt/bulan

Link Youtube: <https://youtu.be/JD4qa6rCiyo?si=C1jYeOQpQtsCp-Ot>

Transkrip youtube :

Ringkasan Wawancara dengan Anggi Aptiningsi tentang Usaha Budidaya Jamur Tiram

Anggi Aptiningsi, seorang petani jamur tiram dari Banyuwangi, memulai usaha budidaya jamur sejak 2020 setelah melihat peluang pasar yang besar. Dia terinspirasi untuk berbisnis setelah menyaksikan banyak petani jamur di daerahnya. Sebelumnya, Anggi sudah mengenal jamur tiram sejak SMA, meskipun awalnya mengalami kesulitan dalam menemukan pasar. Setelah belajar dari pengalaman, dia mulai dengan membeli 100 backlock dan menghadapi kegagalan di awal, tetapi terus mencari solusi dengan bertanya kepada petani lain.

Anggi menyebutkan tiga kunci keberhasilan dalam budidaya jamur tiram: konsistensi, sterilisasi, dan pemilihan bibit yang baik. Dengan memanfaatkan lahan milik kakeknya, dia memulai usaha dengan modal yang diperoleh dari bekerja sambil kuliah. Dari hasil kerja keras, Anggi berhasil mendapatkan dana dari program pemerintah untuk memperluas usaha. Dalam proses budidaya, Anggi menggunakan metode tusuk yang lebih efisien dibandingkan cincin dan tutup kertas. Dia juga mengembangkan desain branding dengan menggunakan aplikasi Canva, mempermudah proses desain tanpa perlu menyewa desainer mahal. Untuk menjaga keuangan, Anggi disiplin dalam mengelola pengeluaran dan pendapatan, memastikan bahwa modal terus berputar. Target jangka pendek Anggi adalah mencapai produksi 100 kilogram jamur per hari dan berencana untuk mengeksplorasi potensi ekspor.

Secara keseluruhan, perjalanan Anggi sebagai pengusaha jamur tiram adalah contoh ketekunan, pembelajaran dari kegagalan, dan pemanfaatan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan bisnis yang lebih besar.

Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan | Bisnis Modal Kecil Untung Besar

LinkYoutube: <https://youtu.be/zyaMBpEV9Co?si=6kTPbkqlxM3HkCdJ>

Transkrip Youtube:

-Hai dan waktu itu dengan modal sisa gaji aku cuman 300.000 Aku belanja ke pasar

Ternyata banyak yang suka dan akhirnya bisa jadi kayak gini banget iya Alhamdulillah 300.000 omset perhari Kalau misalkan sekarang itu bisa nyampe 100000000 seharusnya aku usia di 21 tahun iya Alhamdulillah iya betul biasanya sehari bisa sampai satu ton sih minimal 1 tahun paling banyak dua ton Iya basreng sama ia belum yang lain-lainnya nih belum Oh kita ngebantu warga ya jadi warga dapat penghasilan juga dari motongin Iya betul warga sekitar ya Iya bener fatal adalah 50-50 baru-baru dari tahun 2020 tepatnya bulan Juni iya iya kita online sih bisa lewat shopee ada namanya Raja ngambil 17 ada juga tiktok tiktok shop owner aja ngemil kau Instagramnya ada raja ngambil 2020 sampai ke luar negeri pun ke Taiwan ke Malaysia ke Cina Jepang itu ada tapi emang rata-rata masih orang Indonesia juga yang kerja di sana Start dari Rp10.000 sampai paling mahal di Rp100 Iya betul sehari-hari habis ini oleh yuk langsung aja Iya betul ada Berapa satu Dua ini Pokoknya wajan stainless saja kitanya bikin sendiri soalnya Iya jadi bisanya kuat 50 kilo satu kilo negara ini ya ya dua jam yang orangnya 131 katel Ya ini yang udah mateng biar Tiris dulu minyaknya traini Oh dalam sehari juga bisa habis jadi kita enggak nyetok Iya nggak masuk Iya betul jarang banget kita ada stok gitu pembuatan YouTube panas banget ya makanya karyawan di sini hebat-hebat semua sih kalau ini buat nah ini jadi kelihatan kan takutnya ada apa rambut atau segala macam bisa kelihatan di sini kayak gini gitu ya gitu Oh iya iya iya betul lagi ngapain Nah ini proses penggila penghabisan bumbu biar lebih merata Hai ini juga ya jadi dikirim Segera ya yang pedes kok kalau original kita diaduk kayak gitu pakai tangan Iya manual nah kalau tempelkan mudah remuk 30 kilo bisa masuk ya dulu masih manual 5 ton kita aduk sendiri oke manual.

-aku tuh pada aktif banget di sosmed lock itu masih pakai akun pribadi juga Kalau waktu itu sih dua bulan 30juta anteknya masih 30juta itu dua bulan awal-awal tuh observer lebih berapa omset perhari Kalau misalkan sekarang tanpa aku tetap Wafi apa-apa gitu ya bisa diem 50 kita ya dari tiktok shopee sama WhatsApp Adek gitu ya kalau misalkan aku aksi nih kayak ngentem atau live itu bisa nyampe 100 juta seharusnya PT KAI juga itu seperti itu nggak pernah sama sekali dongos karena akun di awal juga sama miad niat usaha kecil-kecilan kayak gini

tuh buat makan aja karena Emang bapak nggak kerja terbang tuh Aku enggak ada penghasilan oki itu aku enggak ada penghasilan dari keuntungan pasang itu itu masih dipakai buat makan sehari-hari aja cuma karena tiba-tiba banyak orderan yang melonjak jadi kita bisa detik ini sekarang gitu ya Kukira kalau misalkan PMK gini aku viral harus berapa tahun dulu kan nah di awal memulai pun enggak terlintas apa-apa sama sekali yang penting bisa makan aja gitu sih dulu mikirnya cuci sukses lebih tanya kayak gini juga ya saya terjadi begitu aja cuman karena akunya berusaha bibit di lebih Ko sontenan aku bisa meseges karena konten awalnya ditiktok pernah juga mountain tapi belum belum banyak nonton ah aku coba lagi montena karena dari usaha itu sih sebenarnya mencoba lagi mencoba lagi meskipun awalnya gagal kan gak semua yang kita coba langsung berhasil.

orang-orang banyak tuh yang mulai usaha apa sepi dia udah aja Udahan jualan nya Kok nggak Aku nyari cara gimana caranya nih biar apa sih cuman aku aku lagi gitu kan ada naik turunnya kan kalau usaha kalau disaat sepi gitu aku pasti iklan endorsed iPhone aku ngeluarin modal yang lain uang buat bayar itu Anata endorse tapi kan ada hasilnya ada feedbacknya ke aku dan modelnya itu keganti lagi sama hasilnya gitu Jadi kalau iklan kayak gitu sama aku enggak pernah rugi sih dia walaupun masarin cemilan itu kan Kak langsung ke tiktok Ya aku pasti Andros dulu iklan dulu nah di situ cuman modal aja gitu kau tekan kita modalnya niat aja nih mountain iya iya benar waktu.

aku tahu nyata dong sama kedua orang tuaku ya terus berapapun Om aku ga terbiasa cuma 300.000 lama 300.000 sehari ke mamaku paling gede sejuta aja udah udah seneng banget gitu ya yah Mama aku selalu mengusap kepalaku sama-sama papa aku gitu ngedok sambil ngomongin sebenarnya mungkin itu ya yang jadi apa kuncinya gitu ditambah aku berapapun omsetnya aku harus ngeluarin buat jaket zakat ya 2,5% dari penghasilan itu pasti aku keluarin dan orang-orang yang dapat zakatnya itu ngedoain lagi lya makanya kalau pakai apa manusia amanah Mungkin kalian jalan basah bisa ratusan juta atau bisa jadi beli rumah Papa segala macem orang-orang nggak nyangka kayak dikit aja banyak yang nyerang aku nggak mungkin bohong konten doang segala macem Tapi kan aku sendiri yang ngerasain gitu nah ini ada buktinya gitu sih bukan ngomong doang seneng dari situ Aku bahkan kalau misalkan sepi orderan others Aku keluarin zakat itu langsung woah orderan Skyline dari saat ini kita order Ayo lupa berzakat ngeluarin uang Sungai Yordania banyak banget gitu Hai segini jangan sayang-sayang kita pergi ke jangan sayang sedangkan Emang penghasilan kita.

Usia 17 Tahun, Masih SMK, Punya Penghasilan Ratusan Juta Dari Berjualan Sayur

Link Youtube : <https://youtu.be/dDXUc5P2wpc?si=IQKT5OwHpP1wyHL0>

Transkrip Youtube:

itu dulu bisa sampai 6 sampai 8 juta per hari nominal per bulan sekitar e 150 ke atas lah sekarang cuma 60 70 paling mentok 90 ya kalau dirata-rata sekitar 100 juta lebih lah per bulan turunkan gengsimu pakailah malumu di saat mudamu dan jika nanti ketika kamu sudah tua kamu sudah tidak malu-maluin ngapain malu kan kamu enggak merugikan orang lain kan malah yang malu itu yang jajan menuruti gengsinya itu dengan duit orang tuanya kamu enggak usah malu kamu kan jajan menuruti gengsi itu dengan uang kamu sendiri enggak usah malu kamu buktikan dengan hasil kamu nanti definisi sukses dari saya itu bukan kita kerja kepada orang tapi oranglah yang bekerja kepada kita jangan lupa kepada Allah Karena yang memberikan hidup yang memberikan rezeki yang memberikan semua di dunia ini hanyalah Allah asalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh perkenalkan nama saya Muhammad Alfa priandito dari sekolah asal sekolah SMK alukrubuh e alamat saya Banaran 8 Banaran plain Gunung Kidul yyakarta Sekarang saya berumur 17 tahun SMK Kelas 12 jurusan RPL rekayasa perangkat lunak jadi dulu dari SD kelas 4 dulu saya sekolah juga sambil jualan jajanan pasar seperti martabak seperti donat ya jajanan-jajanan pasar lainnya terus dari kecil juga sudah terbawa oleh senang sukanya berjualan jadi terbawa sampai sekarang jadi saya dulu kelas 1 SMP saya mondok di pondok pesantren alhikmah hubuhrubuh e terus saya keluar dari Pondok itu memasuki kelas 2 SMK ee sekarang juga kan orang tua jualan sayur di pasar jualan ecer dulu setelah Corona itu kan saya melihat ayah saya itu seperti kekurangan pemasok terus juga seperti melihat petani-petani itu tidak bisa menjualkan hasil pertaniannya jadi saya memintta ide kepada orang tua saya akhirnya orang tua saya memberikan solusi Carilah sayuran dari petani lokal petani daerah sini Di sana ada petani coba ke sana coba tawarin udah dijual atau belum hasil sayur hasil pertaniannya nanti kalau belum terjual bisa kamu beli nanti dijual lagi ke ayah saya dulu memang saya membantu ayah saya mencarikan sayur seperti ini tapi karena semakin banyak hasil pertaniannya juga semakin banyak petani-petani jadi sekarang Ayah saya yang membantu saya dalam pemasaran Dulu saat saya memasarkan jamur tiram terutama yang lainnya pulang sekolah pada main atau gimana saya dulu ke pasar Wonosari menggunakan motor belakangnya dikasih bronjong itu terus bawa jamur dulu

membawa 20 kilo itu ya paling kejual 3 kilo 4 kilo mungkin hanya sampai 5 kilo dan lambat laun waktu ke waktu semakin banyak orang mengenal saya jamur tiram juga sulit dicari jadi banyak yang meminta kontak saya minta nomor WA saya jadi pada pesan bisa dulu itu sekitar 1 kintal lebih 1 Seteng kintal lebih saya bawa pakai motor dalam 1 hari hanya di pasar Wonosari terus nanti biasanya orang pada nyamperin nanti sudah didata ini pesan berapa kilo ini pesan berapa kilo gitu jadi ke sana cuman nganterin gitulah itu sekitar ya 3 bulan setelah itu karena ee hasil jamur menurun juga karena cuaca juga terus itu tadi berpikir dan mencari solusi Bagaimana caranya saya bisa mendapatkan uang jajan lagi gitu lah Akhirnya saya Saya mencari petani tersebut terus saya ambil hasil sayurnya lalu saya jual lagi ke ayah saya jadi memang dulu saya diberi modal sekitar r juta untuk ya membeli hasil pertanian dari para petani dari bapak saya dikasih nanti kamu beli ini ini ini ini jelang beberapa waktu beberapa bulan itu kok hasilnya banyak uang segitu itu kurang akhirnya ee Saya memutuskan minta lagi kok semakin banyak Akhirnya saya ee usaha sendiri gimana caranya saya bisa membeli hasil pertanian dari para petani dan juga ada yang dari petani itu ada yang dibayar dulu ada yang dijualkan terlebih dahulu gitu itu dulu sekitar 4 sampai 5 bulan yang lalu itu bisa sampai 6 sampai R8 juta per hari Untuk sekarang mungkin karena cuaca juga tidak mendukung juga kekurangan air apalagi di daerah Gunung Kidul ini di daerah yang sulit air jadi banyak tanaman yang mati yang biasanya dalam jangka waktu tertentu itu masih bisa dipanen Tapi sekarang sudah tidak bisa dipanen jadi ee Untuk sekarang mungkin menurun sekitar 2 sampai 3 nominal per bulan sekitar e 150 ke atas lah sekarang cuma 60 70 paling mentok 9 9 bahkan bisa lebih tapi ya Tergantung hasil panennya juga ya kalau dirata-rata sekitar r juta lebih lah per bulan Jadi saya menjual ada gambas ceme kalau di Jawa Barat biasanya Oyong terus juga biasanya ada Pare ada timun Ada terong ada cabe-cabaian ada banyak lagi tapi yang mencolok dari kami yang biasa kami jual bisa sampai e luar Kabupaten luar daerah Gunung Kidul itu jamur tiram sama gambas ceme itu biasanya kan petani itu hanya bisa menanam mengolah juga memanen tapi tidak bisa menjualkan jadi saya membantu para petani untuk menjualkan hasil pertaniannya dari awal panen itu biasanya saya sudah survei melihat Pak Bu ini sayurannya sudah ada yang beli atau belum apa udah ada yang punya atau belum kalau belum boleh saya beli nanti saya jualkan Nah nanti kalau boleh ya kami ambil hasil pertaniannya kami jual lagi terus nanti kalau ditolak atau sudah ada yang punya ya sudah ya sudah seperti itu dan juga dulu memang saya mencari para petani untuk saya beli hasil sayurnya tapi untuk sekarang alhamdulillah banyak petani-petani yang sudah mengenal saya mengenal orang tua saya jadi banyak yang menawarkan hasil pertaniannya itu ke ke Saya biasanya ke saya ke ayah saya tapi untuk mengengsel semua urusan yang di petani itu biasa ya saya yang mengengsel yang handle kalau jualnya Kami biasanya kalau hasil pertaniannya sedikit mungkin hanya di satu pasar tapi kalau e hasil pertaniannya banyak

pasar pen khususnya sudah tidak bisa ee memadai menjualnya mungkin kami bisa menjualnya ke pasar Wonosari terus juga bisa ke Pasar Prambanan pasar Muntilan dan untuk saat ini mungkin hanya empat pasar itu lya di wilayah Jogja ayah saya itu kan jualan eceran di pasar dan di sebelahnya ayah saya itu ternyata kosong sekalian saja disewa untuk ee ya penyimpanan sayur tersebut jadi ee Setiap saya me-making atau menerima hasil sayur dari petani itu biasanya saya menerimanya di pasar dan di kios itu kalau di pasar-pasar luar Kami biasanya tidak mengantarkan tapi biasanya orang dari pasar tersebut yang datang mengambil barang bisa dibilang distributor Ya sebulan belakangan ini saya pernah tidak mendapatkan hasil pertanian mungkin saat-saat sulit pas usaha itu pas harga pasaran menurun atau cuaca atau musim yang lagi Tidak baik atau panas ya ituu sebagai tantanganlah buat kita untuk bagaimana kita menghadapi ujian tersebut gitu Untuk sekarang mungkin sulit barang tapi untuk mulai Januari besok saya punya proyek sekitar 10 ton gambas per bulan 30 ton gambas untuk proyek pertama nanti mungkin seterusnya ee ke sayur-sayur lainnya kita membantu petani mungkin meminjamkan e modal atau memberikan modal tertentu untuk memberi tolong tanamkan sayur ini gitu karena saya juga masih Siswa masih sekolah juga uang banyak itu untuk apa sebenarnya namanya juga cuman buat jajan buat mungkin beli kebutuhan sekolah atau membayar sekolah juga e jadi saya mengambil keuntungan hanya sedikit juga saya memikirkan para petani petani itu contoh petani seperti ini kan ee Maaf sebelumnya petani kecil yang harus kita bantu untuk menjadi besar kita mengambil untungnya sedikit dan kita beli juga dengan harga yang wajarlah untuk para petani dan juga ee untuk harga juga kita untuk gambas sendiri Kemarin sekitar 4 sampai 5 bulan yang lalu Ketika saya mendapatkan omset sebesar itu tuh kami meng mengatur harga gambas atau ceme di daerah istimewa Yogyakarta di provinsi Yogyakarta terutamanya karena gambas atau ceme ini kan biasanya dikirim dari myolali dari Klaten gitu tapi kita membuktikan bahwa hasil dari Daerah Istimewa Yogyakarta juga bisa bersaing dan kualitasnya juga bagus e untuk mengatur keuangan saya dibantu oleh untuk karyawan saya ee Alhamdulillah karyawan sudah tidak sekolah sudah lulus sudah berkeluarga jadi untuk keuangan biasanya diatur e oleh karyawan saya tersebut atau biasanya dibantu oleh orang tua saya untuk sekarang ee satu tapi tiga 4 sampai 5 bulan yang lalu itu ada empat satu karyawan tetap yang sudah lulus itu dan tiga teman saya sekolah Daripada di rumah nganggur main game atau gimana saya ajak ee bantu saya barang Saya lagi banyak atau ya kemarin saya mendapatkan penghargaan wirausahawan belia momenku siap berkemas angkatan 2 2023 tingkat provinsi Yogyakarta tentunya bangga karena tidak hanya saya juga yang bangga mungkin dari orang tua pernah mengatakan Saya bangga dengan anda jadi ini sebagai bentuk bahwa anak muda itu bisa enggak harus kerja di ee orang enggak harus kerja di mana lah gitu jadi peluang usaha itu ada tapi bagaimana kita mau atau tidak kita menjalankan usaha tersebut gitu untuk ke depannya akan saya lebih

memberikan banyak kapasitas para petani seumpama saya sekarang memiliki sekitar 10 sampai 15 petani dan mungkin untuk ke depannya e mungkin akan menambah sampai ya puluhan lah kalau bisa sampai puluhan dan membantu para petani-petani kecil terutama untuk menjualkan hasil pertaniannya yang membedakan pola berpikir cara berpikir mungkin cara berpikir saya ee atau teman-teman yang sudah berwirausaha itu gimana caranya saya di umur segini sudah bisa punya penghasilan sudah bisa jajan sendiri atau beli kebutuhan sendiri tapi biasanya orang anak-anak muda sekarang gengsi untuk melakukan hal-hal yang bisa yang menguntungkan bagi dia tidak merugikan orang lain terutama menjadi wirausaha itu biasanya gengsi malu jadi yang membedakan e kami dengan siswa-siswa lain itu biasanya gengsi dengan malunya ya Malu itu hanya membuat kita ya stuck di sini berhenti di titik ini tidak ee mau maju ketika kita mau malu ketika kita mau berusaha kita jangan sampai malu jadi habiskan malumu di masa muda-mu an ketika kamu sudah tua sudah tidak malu-maluin lagi dulu pernah Ketika saya ya teman-teman saya juga kan ikut ekstrakurikuler futsal jadi dulu setelah saya setor jamur pasar Wonosari saya masih membawa bronjong itu masih bebabawa karung yang di belakang itu berangkat ke lapangan futsal sampai saya wah tukang jamur tukang sayur tukang jamur tapi dengan sekarang banyak orang yang Oh gimana sih caranya Oh gimana Kok bisa begitu Kok bisa sampai penghasilannya segitu tuh gimana dan itu dulu juga saya pernah waktunya Saya berangkat ke e pasar Wonosari biasanya sekolah-sekolah itu baru pulang Jadi saya sering e berpapasan dengan siswa-siswi dari SMK mungkin Wah dia cuman bakul jamur dia cuman tukang jamur tukang sayur lah tapi memang pekerjaan jual sayur atau membantu petani untuk menjualkan sayurnya itu memang bukan pekerjaan yang Wah bisa dibilang pekerjaan yang ee ya bisa dipandang rendah tapi bila kamu melakukannya dengan bersungguh-sungguh atau kamu terjun dulu kamu usaha dulu nanti kalau tahu hasilnya baru boleh ngomong seperti itu mindset-mset seperti itu samp dapat dari mana Mas dari orang tua saya karena dari kecil dididik untuk berjualan untuk ngapain malu kan kamu enggak merugikan orang lain kan malah yang malu itu yang jajan menuruti gengsinya itu dengan duit orang tuanya kamu enggak usah malu kamu kan jajan menuruti gengsi itu dengan uang kamu sendiri enggak usah malu jadi orang lain biarlah ngomong seperti itu tapi kamu buktikan dengan hasil kamu nanti orang tua yang selalu memberikan mindset jiwa-jiwa wirausaha itu orang tua yang mendidik ayah saya bapak nasihat turunkan gengsimu pakailah malumu di saat mudamu di saat remaja dan jika nanti ketika kamu sudah tua atau sudah memiliki pangkat derajat kamu sudah tidak malu maluin dan juga ada jangan lihat orang dari cara berpakaian tapi lihatlah orang dari cara B Bara karena berpakaian belum tentu bisa berbicara dengan Attitude gitu dari pagi saya berangkat sekolah nanti pulang sekitar kadang jam . kadang jam 3. tergantung jadwal hari tertentu nanti setelah pulang sekolah langsung ke sawah ke petani untuk mengambil hasil pertanian nah Nanti sekitar jam jam 5 nanti kita

membawanya ke pasar Di pasar Playen nanti kita packing biasanya e para petani itu mempackingnya itu dalam bentuk eh sak Bagor Niko ya nanti di lapak itu kita me-making seperti ya 5 kiloan atau 10 kiloan nanti tergantung jenis sayurannya ee biasanya aktivitas saya sampai jam sekitar jam sampai paling malam juga bisa sampai jam 10,00 jadwal main mungkin nanti saya menyempatkan waktu karena sekarang juga kan panen e menurun jadi ya saya gunakan waktu itu untuk main Gitu Ee sekolah tentunya selalu support karena di lingkup sekolah itu ada pembelajaran pkwu kewirausahaan Jadi kami dilatih untuk belajar cara berwirausaha kita diajarkan untuk membuat peluang usaha dan dari sekolah juga memberikan seperti waktu atau ya biasanya sekolah-sekolah itu pulang jam . jam 5 sekolah kami biasa pulang jam 2 jam 3,00 seperti itu dan juga dari sekolah biasanya Ketika saya ada acara seperti e harus pulang terlebih dahulu untuk e mengambil sayur-sayuran yang banyak tentunya mungkin saya bisa pulang terlebih dahulu dari pkwu saya mempelajari sebuah peluang usaha e bagaimana mana kita menyikapi usaha kita ketika kita di bawah atau ketika kita di atas diajarkan untuk berinovasi berkreasi ee untuk usaha yang kita lakukan untuk ke depannya bagaimana untuk menganalisis peluang usahanya itu Sebesar apa dan juga ya membantu kita untuk di sekolah SMK itu sudah berpikir bagaimana kita bisa ee mencari uang jajan sendiri terutamanya ya Bahkan Kalau enggak salah itu pemasok pengganggu terbanyak itu dari lulusan SMK karena teknologi yang membuat para lulusan SMK itu tidak bisa kerja di industri-industri yang biasanya dikerjakan oleh lulusan SMK Jadi dari situ saya berpikir daripada saya kerja di orang atau kerja di di mana mending saya membuat lapangan pekerjaan tersebut SMK bisa itu SMK bisa maju bisa berkarya bisa berinovasilah yang paling penting mungkin guru pkwu saya Pak Wahyu Setiawan skom yang saya pelajari dari dia itu dari ketekunan dari disiplinnya dia cara mengajarnya yang banyak yang suka banyak murid-murid suka dan juga Pak Wahyu itu adalah sosok guru aslinya itu guru RPL rekayasa perangkat lunak guru ya Informatika tapi dengan apa kepintaran dia kecerdasan beliau itu bisa mengajar banyak jenis pelajaran contohnya juga pkwu tersebut SM itu adalah sekolah yang bagus banyak orang bilang setelah lulus bisa langsung kerja atau bisa kuliah sedangkan mungkin SMA harus kuliah terlebih dahulu baru kerja jadi ee SMK itu adalah seperti jalan cepat menuju kita bekerja dari SMK di Yogyakarta itu ada sekitar tahun kemarin ada sekitar 91 lebih wirausaha muda yang omsetnya lebih dari 2 juta bahkan bisa sampai lebih dari 5 juta per bulan dari SMK dari pengusaha kecil pengusaha besar bahkan menengah juga untuk setelah SMK mungkin saya Terus lanjut untuk berwirausaha membuka lapangan pekerjaan dan mungkin saya akan kuliah karena Jurusan saya juga kan rekayasa perangkat Luna bisa dibidang tidak nyambung dengan usaha saya jadi mungkin besok untuk kuliah Kalau enggak ngambil jurusan bisnis juga pertanian orang-orang bilang itu jiwa kamu atau cocoknya itu di bisnis kamu itu bagusnya itu di bisnis dulu cita-cita saya itu pilot tapi karena background keluarga yang berbisnis jual beli itu jadi

saya mungkin merubahnya menjadi cita-cita saya itu menjadi ee wirausahawan Untuk sekarang mungkin distributor dulu tapi untuk ke depannya mungkin akan usaha kuliner karena orang tua juga dulu e seorang penjual mie ayam yamin kalau saya jangan malu jangan gengsi itu saja malu sama gengsi itu hanya membuat kita stop di titik itu tidak ada kemajuan karena ketika kita mau mengambil langkah untuk maju kita tidak memikirkan omongan orang lain ketika kita sudah nanti sukses atau usaha kita sudah maju mungkin orang-orang bisa bilang Gimana toh caranya gimana Kok bisa gini gimana Kok kamu itu bisa mendapatkan ini di pondok itu juga diajarkan kemandirian diima kita terjun di masyarakat berpikir untuk ke depannya gimana seperti di pondok saya kan Pondok al-quran jadi kita punya target dalam sebulan kita harus hafal apa dalam sebuah apa setahun kita harus hafal berapa juz dalam kita harus katan berapa juz dan itu membentuk para santrinya untuk setahun kita harus dapat apa Kita harus seperti apa gitu Jadi kita harus mengaturlah jadi merencanakan untuk hari esoknya Gitu Ee selalu bersyukur selalu dalam keadaan susah atau senang biasanya orang itu dalam keadaan senang lupa dengan Tuhannya kita diajarkan kalau kita susah kita lari ke Allah tapi ketika kita di atas juga kita jangan lupa kepada Allah Karena yang memberikan hidup yang memberikan rezeki yang memberikan semua di dunia ini hanyalah Allah untuk anak muda khususnya teman-teman seumuran saya itu gunakan waktumu sebaik mungkin karena di waktu-waktu kita ini ee memang banyak waktu untuk belajar banyak waktu untuk main tapi sebisa mungkin kita membagi waktu juga untuk membantu orang tua kita untuk perekonomian dari membantu orang tua itu kita bisa berpikir Oh jadi gini rasanya kerja oh jadi gini rasanya orang tua itu dari pagi sampai ee malam nanti dari malam sampai pagi lagi bahkan pagi sampai pagi lagi itu bekerja banding tulang itu kita bisa ngasain dan nanti kita sadar sendiri Oh gini ya beratnya cari uang jadi sebisa mungkin saya enggak jajan banyak-banyak lah ketika kita membantu orang tua kita sebisa mungkin untuk mencari jajan sendiri nanti ketika kita mengeluarkan uang tersebut atau mengeluarkan untuk beli jajan atau beli kebutuhan sendiri ya enggak perlu minta orang tuaah intinya Umur saya sudah segini juga ya lihat orang tua dari jam 12,00 malam sampai jam 12,00 siang itu di pasar jualan gimana toh rasanya dan juga saya dulu pernah merasakan jualan dari jam 12,00 sampai pagi saja saya sudah tidak kuat dan akhirnya saya mencoba seperti ini melihat para petani Kok mau panas-panasan mau seperti ini ternyata berat dan Jadi pesan untuk teman-teman juga pikirkanlah orang tua kalian ketika Kalian mau ya itu tadi menuruti gengsi itu untuk meminta apapun tidak harus sekali minta harus ada sekali minta harus dituruti jadi sebisa mungkin Kalian beli barang yang kalian inginkan dengan usaha kalian sendiri dan juga definisi sukses dari saya itu bukan kita kerja kepada orang tapi oranglah yang bekerja kepada kita saya Muhammad alfapriandito dari SMK Al gubukrubuh eh wasalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh Waalaikumsalam

Cuan 60 Juta Perbulan Dari Budidaya Toge Rumahan

Link Youtube: ...<https://youtu.be/Nh6U0O5sMz0?si=SpkfogzF5nsncSv2>.

Transkrip Youtube:

...kalau kacang tadi modalnya kan 24000 ya bang itu jualnya 8,8000 * 8 64 Bang 64 - modalnya 24 jadi perkilonya cuman Rp40,000 teman-teman Oh Mantep banget ini bang ini bang kayaknya ecek-ecek tapi hasilnya amazing ini Saya dulu pernah ijo yang lain cuma saya gagal terus gagal terus saya beralih di kecambah ini Alhamdulillah lulus teman-teman jadi Mantep banget loh dari modal rp24,000 bisa dapat duitnya 64,000 jadi dipotong untungnya Rp40,000 dan per hari rata-rata 50 kg 50 kg 50 kg jadi bisa cuman sampai 2 juta teman-teman gini teman-teman buat kalian semua yang mungkin pengen belajar Abang welcome ya Bang ya namanya rezeki kita bisa sharing sebaik-baiknya manusia kan manusia yang bermanfaat buat orang lain kan Bang karena milik mah udah diatur betul kita jadi masalah bahkan Halo teman-teman ketemu lagi dengan Angga Aji Gimana kabarnya mudah-mudahan semuanya sehat ya oke teman-teman Hari ini saya lagi berkunjung ke ya Bukan ini sayuran sih teman-teman jenisnya tapi bukan ditanam tapi ini di apa ya prosesnya Aduh bingung pokoknya deh pokoknya ikutin aja kuahnya banyak banget ya itu teman-teman yaitu tanaman atau sayuran tambah atau game terkesannya sepele teman-teman kalian bisa lihat aja ini saya kebetulan pas lagi di gudangnya ini bukan di rumahnya teman-teman ini adalah gudangnya terus kita ngobrol-ngobrol dengan pemiliknya karena rupanya Saya lagi posisi di gudangnya Itu Abangnya lagi di dalam lagi proses pembuatan Yuk kita ngobrol-ngobrol serta siapa tahu Dari video ini kalian juga yang mungkin punya setelah mungkin Tani lagi musim hujan musim-musing nanam sayuran nggak jadi mungkin ini ada salah satu solusinya juga buat kalian Ikutin ya nah ini teman-teman saya udah di gudangnya pembuatan cambah biasanya saya itu di sawah atau di Kebon kali ini di dalam rumah tapi ini sayuran juga teman-teman Gimana Bang kabarnya Alhamdulillah sehat adalah bisa dikatakan ya pengusaha cambah petani cambah bisa karena ini sayuran ya bang sayuran jadi dari kapan Bang usaha cambah Gini Bang kalau saya udah hampir 7 tahunan lah Alasannya kenapa bang Kok bisa usaha kecambah ini alasannya kenapa karena kesatu kita kan mau tanaman yang lain kan jarak panennya lama ya kan kalau sama kan cuma 4 hari ditambah lagi nggak begitu Kotor enggak kepanasan juga ya kan Makanya saya Kenapa tertarik dikecambah-tambah lagi omsetnya itu lumayan Oh gitu ya Bang ya soalnya 1 kilo kacang bisa jadi 7 sampai 8 kilo Wih teman-teman itu nanti bang kita bahasnya bang itu buat

nanti udah stop nontonnya Bang kalau kita bahas sekarang Bang oh gitu ya Bang ya Jadi kalau baru pembicaraan aja teman-teman itu udah udah Cuan banget itu kalau cara proses bikinnya Bang sebelum kita lanjut ngobrolin Cuan Bang mungkin teman-teman juga di rumah pengen tahu juga proses awalnya seperti apa sih Bang saya ini mungkin saya bisa ngikutin Abang di mana gitu Langsung aja kita Oke teman-teman prosesnya Seperti apa gitu Siapa tahu teman-teman semua di rumah pengen nanam juga pengen ini proses awalnya proses awalnya gitu kan sebenarnya sih kalau proses awal kita pagi tadi kan penyaringan ini udah udah masuknya Langkah kedua lah oh ini udah Langkah kedua ini Langkah kedua dari eee apa rendaman selama 3 jam Oh udah emang dari 3 jam pertama kan kita dicuci dulu tuh kacangnya disortir setelah di so kecil baru kita rendam selama 3 jam Ini jadinya yang 3 jam ini makanya kita ini sekarang mau kita angkat dulu nih bang ya Oh ini proses penirisan ya Bang ya sip Jadi setelah direndam 3 jam jadinya seperti ini ya Bang ya Ini kalau untuk kualitas sendiri bang kita memilihnya seperti apa sih Bang yang kualitas bagus gitu ya Pak ini udah udah disortir ini Oh jadi sebelum kita rendam itu kita sortir dulu gitu makanya kita kan udah disortir baru kita rendam selama 3 jam Nah baru kita tiriskan Oh gitu kita bikin kalau saya pakai peeling jadi satu drum itu 3 Tangguk lah ini namanya Tangguk Nih kita bikin 3 Tangguk kalau satu drum ini berapa bang ini bang jumlah kedelainya Bang ke kacang ijo kacang ijo yang kacang ijo ini saya 50 kg Jadi kalau hari-hari rata-rata 50 kg ini Bang tapi tergantung kalau ada pesanan bisa lebih apalagi kalau kita panen rayanya bulan puasa ya Bang ya bulan puasa setelah lebaran juga itu lumayan konsepnya bisa dua kali lipat bahkan 3 kali lipat kalau untuk memasang sendiri susah nggak sih saya pribadi untuk sementara ini cuma satu pasar karena tenaga juga kan dulu saya pernah tiga fase saya ini cuma waktunya tenaganya juga Oh gitu ya sekarang cukuplah satu pasar aja karena kita bagi-bagi ama saudara tuh iya betul jadi satu pasar aja bisa 50 kilo ya Bang ya bakal lebih soalnya itu dari saya aja kan belum lagi yang lain karena di pasar bukan cuma sayang dagang banyak juga kemungkinan satu pasar bisa 1 ton bisa jadi satu malam itu bisa jadi kan dari semua kalau saya semalam itu semalam ini ya prosesnya seperti ini teman-teman jadi kita ke sini sekalian kita biar tahu prosesnya memang biar enggak gelap-gelap dikit karena memang di dalam ya Bang ya karena kalau terlalu terang jelek juga gua mempengaruhi ya karena kalau sebenarnya kalau udah beres kerjaan kita matiin lampu Oh gitu jadi biar gelap biar gelap jadi mempengaruhi juga ya kalau dia gelap si kecambahnya itu dia putih Bang Oh gitu terus soalnya kan kebanyakan pelanggan itu dia menghindari ada daunnya itu makanya kita Oh jadi senang yang gelap-gelap remang-remang gitu loh ini ini proses tadi setelah itu proses nanti jadinya jadinya Ya seperti ini oh ini ini umur 2 hari nih umur 2 hari umur 2 hari ini udah mulai lumayan ini udah umur 2 hari ya Bang ya Oh gini teman-teman nih bisa dilihat nih tuh ini umur 2 hari Bang ya

Jadi kalau kecambah ini Bang dari masa tadi itu perendaman sampai ditiriskan sampai bisa panen itu berapa hari Bang sebenarnya 3 hari 4 hari lah buat jual kan kalau proses 3 hari 4 hari terjual gitu 4 hari kejual kalau dalam ini Bang Ini kan semuanya sudah melalui proses ya Terus kalau mungkin teman-teman juga pengen usaha kayak Abang nih gitu mungkin ya mungkin biasanya petani sayuran pengen jadi petani cambah gitu apa aja sih Bang yang perlu dipersiapkan Bang ya sebenarnya yang pertama Ya modal juga modal ilmunya juga ilmunya ya yaitu pokoknya kalau ibaratnya kalau kurang kuas Ya silahkan kunjungi channel saya taruh di deskripsi tentang kecambah ini gitu mungkin apa aja Bang kalau untuk selain modal terus ke seriusan mungkin alat-alat apa aja Bang drop ini ya Bang ya selendrome juga bisa kalau kalau kita bikinnya sedikit ya Bisa aja pakai bakul Apa jenis yang lain kan cuma berhubung kita akan banyak makanya kita pakai drum Oh gitu tambah lagi kan kita dibantu pakai ini juga nih posisi kalau udah 3 hari 4 hari dia naik naik itu kecemannya itu tumbuh kalau kita nggak dikasih ini dia tumpah ntar Oh gitu ya Bang ya karena kita terlalu karena naik ya bang yang dari tadi setengah kan bisa full ya Bang ya ini kan kalau malam dia entar naik lagi nih oh ini jadi setiap harinya naik-naik itu Bang ini umur berapa ini Bang Ini umur 3 hari lah gua ini umur 3 hari jadi kalau ini umur ini ya Bang ya umur 3 hari ya Ini buat entar malam kita jual ini oh nanti malam sudah jual berarti sebenarnya 3 hari sekali ya Ee penyiraman berapa setiap ini Bang penyiraman Bang kalau kita penyiraman 3 jam sekali oh 3 jam sekali berarti artinya kalau abang pulang ke sini harus siram makanya kita kan bikin dua sip Oh gitu Jadi kalau bahaya kita nggak istirahat ya kan emang kerjanya tapi kalau malam itu juga harus siram Bang Oh jadi walaupun jam 12 malam harus disiram harus disiram makanya kita ibarat sama yang kerja Abang bagi sip ya Bang ya Jadi kalau cambah ini kunci kesuksesan yang berarti di penyiraman itu ya Bang ya karena kalau sumpah mah kita kelahiran juga panas juga dia lawannya juga gagal juga gagal juga ya Bang ya makanya kenapa kita 3 jam sekali penyiraman karena kesatu udah banyak ya kan dia panas dia seharusnya sih kalau yang lain ada yang 2 jam setengah kalau kita dipukul rata lah 3 jam sekali lah penyiraman udah udah cukup dengan durasi satu drum itu 5 menit 1 drum Oh gitu jadi satu drum itu disiram pakai selang ini Bang 5 menit durasinya dan nanti kalau airnya ini bang Keluar sampai keluar-keluar juga Bang buat pembuangan Oh jadi berarti harus butuh paralon banyak dong ini bang ya kalau perannya sedikit Cuma airnya yang harus banyak Oh gitu jadi kita 5 menit nih Nanti pindah lagi 5 menit Oh gitu Bang prosesnya mungkin kalau lebih efektif lagi kalau kita Selangnya ini banyak Ya banyak kalau yang kawan-kawan yang lain sih dia otomatis semua jadi sekali nyala langsung nyala semua ya Bang ya Ada aja karena udah terbiasa juga kan Bang gitu terus ini Bang kalau tadi kan abang bikinnya per hari itu ternyata berapa Bang kalau untuk sementara ini 50 kg plus semenjak covid ini kita kurang Oh kurang kalau dulu ya bisa dua kali lipat dua kali

sampai 1 kuintal berarti 1 kilo kacang hijau itu karena abang bikinnya 50 kilo itu bisa jadi berapa kilo cambah Bang bahwa 1 kilo kacang itu kita rata-rata 8 kilo rata-rata nih Kebanyakan berarti kalau 8 kilo berarti kalau 50 kilo berarti bisa jadi itu sendiri soalnya saya enggak bisa gitu Terus kalau modal Bang dalam dalam modal ini tadi kacang hijau itu dalam satu kilo pembuatan jadi 8 kilo itu Modelnya berapa Bang kalau untuk sementara ini kan namanya kacang naik turun nih kalau untuk sekarang harganya sementara ini kan kacang lagi tinggi eee kalau kita beli tonase harganya Rp25 24,000 24,000 untuk sementara ini 24,000 teman-teman Oh jadi dalam kacang hijaunya itu 24,000 modalnya per 1 kg Terus kalau harga jual sendiri berapa kecambahnya ya kalau untuk sementara ini di pasaran kalau kita kan sistem over nih untuk sementara 8,000 tapi ini sistem oper aja Bang kawan-kawan yang lain ada yang 9000 ada yang 10,000 Oh tapi abang jualnya seperti ini 8,000 kalau kacang tadi ee modelnya kan 24,000 ya bang itu jualnya 8,000 $8,000 * 8 = 64$ Bang Nah 64 - modelnya 24 jadi perkilonya cuman Rp40,000 teman-teman oh mantap banget ini Bang ininya maaf ini Bang kayaknya ecek-ecek tapi hasilnya amazing ini Pak makanya saya dulu pernah ijo yang lain cuma saya gagal terus Oh gagal terus ya Alhamdulillah lulus jadi Mantep banget loh dari modal 24,000 bisa dapat duitnya 64,000 jadi dipotong untungnya Rp40,000 dan per hari rata-rata 50 kilo 50 kilo 50 kilo jadi bisa Cuan sampai 2 juta teman-teman karena ini mungkin ya teman-teman teman-teman di rumah mungkin banyak juga Bang yang agak menyepelkan ini kecambah tapi sebenarnya kalau ditelisik lebih dalam Wah luar biasa banget nih Bang yang pasti kalau ini kan butuh ketelatenannya Bang kalau sayuran Artinya kita ya mungkin kalau penyiramannya bisa sehari atau dua hari sekali kalau ini kan 3 jam sekali harus intinya harus Klaten ya Bang ya satu itu pokoknya banyak juga eee sebenarnya sih gampang-gampang susah dibilang gampang agak susah juga makanya kalau ini Bang ada juga kan kalau orang-orang itu tambahannya jadi item itu bang banyak faktor dari kacangnya ya penyiraman ya banyak faktor kalau di kecambah Makanya kalau lebih jelasnya ya kunjungi channel saya kalau lebih jelasnya teman-teman Nanti saya taruh di eee jadi teman-teman bisa subscribe juga ataupun Abang biar lebih dalam lah mengetahui tentang bagaimana ee budidaya atau pembuatan kecambah ini gitu kira-kira apa bang tipsnya buat teman-teman semua di rumah yang mungkin pengen usaha kecambah ini apa sih Bang ya sebenarnya untuk untuk pertama ya pertama kita mempelajari ilmunya dulu lah kalau masalah dana kalau masalah modal kan banyak orang-orang yang ibaratnya kalau kita punya skill nih banyak kawan-kawan yang saham tuh ilmunya dulu Kita gali ilmunya dulu ya Bang ya kalau masalah modal nomor 2 yang penting perdalam ilmunya dan abang ini ini teman-teman orangnya welcome juga ya bang bahkan dari kemarin dari konten Abang dari mana-mana Bang dari mana Bang jalannya Metro Jawa Tengah juga banyak ke sini datang ke sini Bang main ke sini main seminggu bahkan istrinya juga luar

biasa banget ada yang dari Metro juga dia alhamdulillah dia sekarang udah udah jadi pengusaha gede juga ada namanya Mukhlis kalau enggak Mukhlis ya Bang ya ada di Facebook oh jadi memang artinya gini teman-teman buat kalian semua yang mungkin pengen belajar Abang welcome ya yang namanya rezeki kita bisa sharing kalau milik mah udah diatur betul Kita saingan banyak juga nggak jadi masalah bahkan satu pasar aja ada yang belajar di sini saya ajarin Oh gitu pasar juga soalnya kalau kita pribadi lebih kalau kalau milik ya mau siapa aja udah ada yang ngatur Jadi udah nggak udah ada jatahnya masing-masing atau enggak mungkin tertukar lah ya Itu makanya kita mau oke-oke aja lah oke-oke aja ya oke aja Ya alhamdulillah sampai sekarang kita masih stabil walaupun banyak kompetitor Iya masih Alhamdulillah yang penting kita lihat ya baik Insyaallah teman-teman jadi memang dari niatnya Abangnya ini tulus membantu teman-teman makanya usahanya sampai sekarang pun diberikan kelancaran Bang walaupun banyak kompetitor gitu Aduh jadi Mantep banget teman-teman karena memang artinya bisa saya ambil kesimpulan kecambah ini terkesannya ecek-ecek nih Bang saya bisa katakan ecek-ecek lah Apa sambal gitu Kayaknya cecek tapi Ternyata kalau saya selisih lebih dalam dan ngobrol-ngobrol dari Abang dan artinya saya melihat kondisi Abang di pasar dengan penjualan Abang yang rame gitu jadi saya agak kepo makanya saya datang ke sini Bang silaturahmi gitu jadi luar biasa banget teman-teman bahkan bisa dari 50 kilo jadi hewan per hari bisa sampai dan jualannya setiap hari apa Bang kalau setiap hari setiap hari Oh jadi prosesnya ini yang hari ini dijual besok udah bikin lagi besoknya udah bikin lagi jadi setiap hari ada yang jual Pak ada terus berarti kalau dua juta bisa sampai 60 jutaan semuanya kita itu liburnya hidup paling lebaran doang lebaran sama hari-hari keagamaan lah kalau selebihnya makanya menurut informasi Abang ini teman-teman beli ruko terus teman-teman dari hasil cabai ini dari hasil tambah bisa diinvestasikan di tempat lain memang Terkesan di sepelekan tapi kalau kalian kepo silakan aja kepoin youtube-nya Abang ini atau bisa silaturahmi ke sini ya Bang boleh boleh boleh jadi ini makasih banget Bang ngatasi informasinya ke usaha kecambahnya mudah-mudahan tambah oke tambah maju jaya istrinya berapa Bang baru satu mudah-mudahan lancar semuanya lah keluarganya sehat mudah-mudahan cambahnya walaupun kita berbahagia artinya ya kepercayaan abang tadi bahwa semuanya itu udah punya bagian ini masing-masing jadi walaupun kita berbagi ya kita tetap ya Lego aja ya bang artinya sebaik-baik manusia adalah manusia yang bermanfaat buat orang lain .

Budidaya Maggot Modal Sampah Jadi Rupiah

Judul Youtube : Budidaya Maggot Modal Sampah Jadi Rupiah

Link Youtube: https://youtu.be/C8ehPJ_I2Bw?si=0z9L11JQiWJsgrYV

Aminudin, dipanggil amin dia CEO dari BIOMEX, biomex ini adalah start up pengolah sampah organic dengan teknologi biokonversi menggunakan lalat black soldier fly/lalat tantara hitam yaitu maggot.

Dari setiap budidaya yang sudah dia lakukan entah perikanan maupun unggas masalahnya selalu sama yaitu pakan. Sekitar 60%-70% biaya selalu ada di pakan, dan akhirnya dia mencari pakan

alternatif dapatlah maggot ini Maggot dapat mengolah sampah organic lebih cepat dari makhluk hidup lainnya, baik itu sampah organic baru ataupun sudah lama.

Walaupun dilihat mudah dilakukan dan tidak membutuhkan modal cukup banyak, Tantangan dari usaha maggot ini cukup banyak dan cukup signifikan, yaitu:

1. Mencari sumber sampah organic untuk maggot makan, karena 1gram telur lalat bsf yang jika menetas jadi maggot ini dapat mengurai sampah organic sekitar 15-20kg Dan mengolahnya pun tak sembarangan karena jika sampah terlalu basah akan menimbulkan bau yang tidak sedap.
2. Mencari lahan untuk usaha, karena maggot ini berurusan dengan sampah, jadi tidak bisa sembarangan memilih tempat. Banyak Masyarakat yang terkadang kurang setuju karna merasa jijik Ketika melihat sampah dan lalatnya. Walaupun lalat BSF tidak menimbulkan penyakit dan membawa kuman.
3. Dari factor Internal nya sendiri budidaya maggot ini memiliki tantangan dalam manajemen suhu dan kelembapan, maggot sangat sensitif dengan perubahan suhu dan kelembapan. Kita harus bisa menjaga kondisi lingkungan disekitar pembudidayaan maggot tersebut agar tetap optimal.
4. Manajemen waktu panen, untuk maggot ini ketika kita sudah menjalankannya dalam skala yang cukup besar pasti setiap hari akan ada yang namanya panen, kita harus mengetahui kapan waktu terbaik untuk melakukan panen. Jika dipanen terlalu dini maggot belum mencapai ukuran yang maksimal dan sebaliknya jika dipanen terlalu

lama maggot akan menjadi pupa atau lalat dewasa

Dibalik tantangannya maggot ini memiliki banyak keuntungan jika kita membudidayakan dan menjadikan usaha.

1. Maggot ini memiliki protein dan asam amino yang tinggi untuk hewan ternak, yang mana dapat mengurangi angka kematian pada hewan ternak tersebut
2. Maggot ini menekan cost pakan dari hewan ternak yang seharusnya menghabiskan pakan pabrikan yang biayanya cukup banyak maggot ini dapat menjadi bahan pengganti pakan pabrikan
3. Proses budidayanya mudah dan dapat dilakukan dalam skala besar maupun kecil
4. Mengurangi sampah organik dilingkungan sekitar kita
5. Produk maggot ini tidak hanya maggot segarnya saja, namun maggot bisa diolah menjadi beberapa produk turunan lainnya, diantaranya : maggot kering, tepung maggot, minyak maggot bahkan kotorannya pun dapat dijadikan pupuk untuk tanaman
6. Pasarnya tidak hanya ada di dalam negeri, karna banyak yang sudah mendapatkan edukasi tentang lalat bsf ini yang mampu mengolah sampah organik dan dapat dijadikan integrasi untuk pakan ternak

Biomex ini melihat peluang usaha maggot karna merasa waktu itu pemainnya masih sedikit dan pasarnya cukup signifikan, biomex ini melakukan bisnis sudah 5 tahun lebih namun melakukan riset, RnD, trial and error itu sekitar 2 tahun. Mulai bisnis ditahun 2016 dengan modal Rp 500.000, dengan kandang sendiri dan sampahnya pun sendiri, itu berjalan hingga saat ini.

Kesimpulannya adalah budidaya maggot ini merupakan bisnis yang menjanjikan dengan keuntungan yang besar. Namun, dibutuhkan kesabaran, ketekunan dan pengetahuan yang cukup untuk menggeluti usaha ini. Dan harus banyak belajar dari para pelaku usaha yang sudah menekuninya dan belajar dari berbagai jurnal

Pengusaha Muda Sukses Di Usia 22 Tahun, Modal 300rb Omzet Ratusan Juta !!!

Link Youtube : <https://youtu.be/zOejpEwFwtY?si=juESiPORvZWH8bl3>

Transkrip Youtube:

Rio sempat bernazar minta doa kepada orang tua Ibu khususnya bilamana bisa berhasil dalam usaha Insyaallah rio memberangkatkan Ibunya ke tanah suci tapi takdir mengatakan lain dan Allah pun mungkin memberikan lebih yang pada akhirnya rio bisa berangkatkan orang tua dan istri begitu juga kedua mertua

- 1. Awal Memulai Usaha:** Rio mengawali usahanya dari keinginan untuk mandiri dan membantu keluarga. Setelah lulus sekolah, ia mulai berjualan aksesoris secara online melalui sistem dropship. Bermodalkan kepercayaan diri dan dorongan ekonomi keluarga, ia merantau ke Bandung dan mulai mengembangkan bisnisnya dengan menjual tas dan dompet.
- 2. Modal dan Proses Pengembangan:** Bermodal awal hasil penjualan barang pribadi, Rio perlahan memperbesar usahanya. Ia mencari penjahit, berinovasi dengan produk baru, dan bahkan menyewa ruko untuk meningkatkan kapasitas produksi. Seiring waktu, ia terus berinvestasi dalam berbagai peralatan untuk mendukung bisnisnya.
- 3. Tantangan yang Dihadapi:** Rio menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal modal dan kepercayaan mitra bisnis. Namun, melalui kegigihan dan tekad untuk sukses, ia mampu membangun jaringan bisnis dan mendapatkan mitra yang mendukung. Kendala lainnya adalah persaingan di pasar online, yang diatasi Rio dengan konsistensi dalam melayani pelanggan dan menjaga kualitas produk.
- 4. Tujuan Bisnis:** Selain meningkatkan kesejahteraan pribadi dan keluarga, Rio juga memiliki tujuan sosial. Ia berkomitmen untuk membuka lapangan kerja bagi pemuda di desanya dan menjadi contoh bagi generasi muda di pedesaan bahwa mereka bisa sukses meski berasal dari kampung.
- 5. Prinsip Bisnis:** Rio menekankan pentingnya konsistensi, kepercayaan diri, dan manajemen yang baik dalam bisnis. Ia juga berpegang pada prinsip untuk terus berinovasi dan tidak bergantung pada pihak lain untuk modal, melainkan menggunakan keuntungan usaha untuk reinvestasi.

Tiktokers Jualan Pangsit Pedas Viral Di Cibubur! Kacaw Belum Buka Udah Rame!! Omzet 3 Juta Perhari!!

Link Youtube: <https://youtu.be/OBCD1Q6DQK8?si=sa-F9Mzla06G5xWz>

Oke Guys langsung lap sikat-sikatnya sore ini gua lagi ada di cibubur ya di GOR kopki nih Nah di depan nih ada yang jualan namanya pangsit pedas popki dan kita lihat rame banget baru buka aja katanya udah ada 30 sampai 40 antrian nih guys Oke mau tahu seperti apa ide usahanya dan mau tahu seperti apa sih Rasa dan jenis variannya nih langsung aja kita kepoin ya guys ya Nah ini antriannya dari sini Yoi kan sampai di sana tuh lagi nungguin pangsit PSI pedas ke popki ah ini dia nih Nah ini yang pakai kemeja hitam nih ownernya nih guys dia adalah tiktoker nih udah punya follower di tiktok 1 jutaan gitu guys kontennya fyp dan viral di tiktok nih dan fun fact-nya lagi nih dan Sebelumnya dia juga viral di angkringan di GOR popki Cibubur ini nih guys wah seru banget kan Makanya nonton sampai habis dan jangan diskip videonya ya Dan ini dia pangsit pedas popki saya setfenari owner dari pangsit pedas popki ada apa aja sih Mas yang di depan sini nih Mas kalau sehari-harinya nih baw ee Nah jadi ini kita biasanya ini di sini ada kaldu nah ini ada ininya air buat masak si pangsitnya jadi di sini kita ada pangsit rebus sama pangsit goreng Hanya dua menu gitu aja nah ini buat pangsi terbusnya biasanya Iya ini kita ceburin aja satu porsi Isi lima ini Kita tungguin aja nah lalu kita bikin Si sambal nya dulu nih Nah si sambalnya ini biasanya itu tergantung levelnya Mas Jadi kalau misalnya customer mau level 1 kita kasihnya satu satu sat kalau level du kita buka dulu ya ini bisa dijelas ini Mas ini Nah bisa kalau ini cuman bumbu bawang sih Mas Oke ini bumbu bawang ini bumbu cabai biasa kalau ini cabainya cabe rawit sama eh cabe rawit sama cabe keriting sih Mas tambah tambah seasoning aja ini kita bikin coba level 2 ya Mas kalau ini Chili oilet Mas ini Chili oilet cabe asli nih Mas enggak ada pakai bubuk C ini di sini enggak ada yang pakai bubuk-bubuk cabe jadi full cabe asli cabe cabe-cabean eh cabe benar cabe-cabean Cab asli habis itu kita tambahin ini sih Mas bumbu kitaambin kecap kalau ini kecap asinnya Ini bumbunya Mas Jadi ini kita aduk dulu jadi kita bikin sambal sesuai pesanan si customernya lanjutudah gitu gitu ini kalau kita tunggu dulu sebentar sebenarnyaudahang ya Mas ini sebenarnya kita udah kukus karena kenapa kita kukus dulu biar rebusnya itu dia enggak hancur Mas kulitnya Tapi dalamnya tetap matang Nah itu risetnya tuh risetnya yang lumayan lama di sana Jadi bahkan di rumah pun saya kukus dulu di rumah dikukus sampai sini pun dikukus lagi Jadi benar-benar udah matang jadi di sini cuman kerebusnya Ngel mesin

aja sih Mas dan alhamdulillah rasanya cocok sih Mas di di sini Mas sambil nunggu ini nih Mas ini k liihat ke sini nih teman-teman udah antri ya baru apa belum buka udahri Bu biasa sampai Antan ke berap ni Mas kalau belum buka ni Biasa biasanya malah pernah di sampai antrian 30 Jadi nomornya itu sudahudah habis tapi kita belum buka ambilnya di sini antriannya di situ belum buka tapi udah 30 Anan Iya udah 30 antrian Ini udah matang Mas ini kayaknya udah matang Mas tiktoker ah terkenal di tiktok terus e merambah ke bisnis kuliner itu nah untungnya saya waktu itu terkenalnya malah gara-gara angkringan ya Mas Iya jadi sebelum eh pas jualan angkringan saya lumayan agak sedikit melesat tuh di tiktok jadi menurut saya Ya saya naik gara-gara si angkringan jadi enggak malu sih Mas cuman awal-awal aja anak muda jualan angkringan agak sedikit minder cuman pas sudah ngelihat hasilnya dan ngelihat apa yang didapat lumayan ya Kenapa harus malu habis itu kita campurin ke bumbunya ini cuman Bumbu eh ini kuah kaldu jadi kita kan e kuah semuanya Mas pangsit rebus kuah sama pangsit goreng kuah Oke jadi ini kuahnya tetap dipisan nantinya jadi ininya Tinggal dimasukin ke kap ini udah jadi nih Mas ya Ini udah jadi nanti tinggal dibungkusin sama kuahnya ini diusaha menjanjikan banget ya Mas ya buat iya buat yang pengen usaha saya sih enggak apa-apa Mas diikutin Heeh intinya ini cuman pangsit pedas aja kok ini kita pakai bawang pakai jeruk yang pakai kerupuk Mas ini harg Rp15,000 nih Mas ini Rp15,000 ya Iya ini tadi yang kita bikin level berapa ini level 2 level 2 ya iya ini level 1 level 2 udah udah pedas Mas Iya karena full cabe menurut gua sekarang saatnya buat yang pengen usaha Gak usah malu gak usah minder dan gak usah takut gak laku karena dengan sosial media sebesar sekarang itu gampang banget bukan gampang sih lebih mudah aja untuk ngpromosi ya kalian gak usah keluar modal kalian cuman pakai diri kalian sendiri untuk promosin dan sosm kalian jadi ya udah laksanakan aja gak usah mikirin apa-apa Fokus aja sama yang kalian jualsit ini dari sampai Minggu bukanya jam Seteng eh jam . sampai jam 900 cuman kita karena lagi ngantri terus jam Jam 0 udah habis biasanya Wow jadi teman-teman yang mau ke sini disaranin datang lebih awal gitu Iya datang .30 boleh jam an boleh jadi biar kedapatan kalau udah jam 0 jam 8 itu udah enggak kedapatan Mas Hari ini bawa berapa nih Mas Hari ini kita lagi bawa 900 900 pangsit Jadi totalnya mungkin ada 180 porsi ya karena ini hari weekday Kalau hari weekend kita bawa 11,00 mas targetnya paling Biasanya kalau week day kita di 900 weekend-nya maksimalnya itu di 1200 Karena produksi di rumahnya agak Enggak kuat Mas bisa aja sebenarnya bawa sampai 2,000 gitu cuma produksi di rumahnya ngelipetin pangsitnya belum siap ini buat yang dibungkus Bang iya kita kuahnya Kita pisah Oh dipisah Iya semuanya kita pisah Karna Bang biasanya kalau yang dulu rata-rata Emang di take away ya Iya ada yang di take away tapi kalau misalkan ada yang mau dimakan sini bisa He nah ini kita main apa ini bang kita bikin yang goreng yang goreng ya Iya prosesan goreng kali goreng Bu Berapa

porsi nih Bang sebanyak-banyak a sih. Nah kalau untuk rekomendasi Usaha apa tiktok tuh udah banyak banget Mas bahkan resep-resepnya tuh banyak gitu di tiktok Jadi kalian sering-sering aja nontonin inspirasi-inspirasi usaha terutama Mas langsung lapar Ini kan banyak tuh video-video tentang Inspirasi Usaha Jadi kalian Tonton aja pasti nanti kalau kalian nonton terus itu bakal ngesugelin otak kalian Pengen buru-buru cepat buka gitu.

Usaha Parfum Dengan Modal Kecil Bisa Dapat Untung Besar

LinkYoutube:<https://youtu.be/UZReVyp0dUg?si=p4eYaL8mbGQQUINt>

Judul:Usaha Parfum Dengan Modal Kecil Bisa Dapat Untung Besar

Transkrip Youtube:Aku tuh punya usaha baru, karena tadinya basic aku kuliner. Sekarang aku masuk ke perfume. Perfume badan, orang tahunya perfume body lah.

Kenapa kok dari kuliner pindah ke parfum? Jawabannya adalah karena market needs. Kita sama-sama tahu bahwa kuliner itu cover area-nya itu terbatas. Zaman sekarang, kalau kita post di social media, maka bukti-bukti-bukti-bukti-bukti-bukti.

Bukan hanya orang sekelurahan atau sekecamatan yang pengen, tapi juga dari pelosok-pelosok yang lain. Yang mana itu kita nggak bisa supply. Sampai akhirnya aku market research, dan akhirnya dapatlah salah satu produk yang high demand, dan pastinya volume penjualan juga bagus, dan marketnya masih gelap penjualannya yaitu perfume.

Aku tuh senang kalau misalkan bikin orang lain senang. Dalam artian gini, kalau tadinya aku masuk ke perfume kita mulai jualannya brand, kita sama seperti yang lain. Yang mana itu belum tentu bisa menyerap tenaga kerja banyak.

Aku tuh pengennya, orang tuh banyak yang kayak aku bisa mulai usaha, tapi startnya tuh usaha modalnya tuh kecil. Kita sama-sama tahu, perfume jadi salah satu trend center belakangan ini. Tiga tahun belakangan ini.

Nah, aku juga tahu, orang tuh juga pengen ada di industri ini, tapi mereka terkendala modalnya tuh harus gede. Makanya aku memberanikan diri buka gudang ini, dan aku nggak jual brand. Aku justru ngebuka banyak kesempatan buat orang lain, yang bisa punya brand modalnya kurang dari 2 juta.Dan ini kirimnya ke seluruh Indonesia. Dan menariknya, mas Gilang, gue kan gak tau nih wangi parfumnya apa aja. Gue bisa beli sampel dulu gak? Bisa.

Ada orang juga yang mesen sampel, jadi orang mastiin dulu wangi yang dia pengen, itu sesuai gak? Atau misalkan mas gue mau ngeracik dari nol banget. Gue pengen ada wangi vanilanya, ada kokonatnya, ada manganya, ada melonnya, jadi sop buah misalkan gitu. Bisa, bisa.

Jadi kita bisa gue ajarin atau teman-teman mau bikin sendiri juga bisa. Jadi enakny di parfum

itu kita bisa custom wanginya, kita bisa custom botolnya, kita bisa warnain botol parfumnya, boxnya juga kreatifitasnya gak terbatas, dan harga jualnya mantap. Kita tuh hampir ada di semua.

Kita di TikTok ada, di Instagram ada, di Youtube ada, di Facebook ada. Twitter juga, Twitter kita gak masuk. Kita tuh justru kan mempersilahkan teman-teman yang masuk e-commerce.

Makanya teman-teman 1,8 bisa punya brand sendiri, mereka yang jual sendiri harga pasaran yang gak kita tentuin, itu justru keleluasan buat mereka. Kita tuh gak akan ada di area fight mereka dong, biar mereka aja yang jalan, kita support aja. Jadi teman-teman kalau kamu ngerasa sekarang usaha lagi susah banget, kebalik, justru sekarang tuh usaha lagi gampang banget.

Nyari uang lagi gampang-gampangnya. Lewat apa? Lewat sosial media. Kapan lagi kita bisa ngiklan semburan sekarang? Bahkan kalau kita gak ngiklan, sekali post aja yang nonton dari Aceh sampai Papua.

Jadi apapun produkmu, apapun yang kamu jual, pasarin sekarang, nonton sekarang, bikin iklan sekarang, dan pastinya kamu bisa coba mulai usaha dari yang paling gampang. Apapun itu, tapi kalau kamu pengen coba yang murah, yang gampang jualnya, harga jualnya gelap, cobain parfum, 1,8 dapat 50 botol, bisa pake brand kamu sendiri.

Ide Usaha Gak Ada Matinya Berawal Dari 1 Kg Sampai Bisa Ke Bangun Pabrik & Rumah Omset 15 Juta/Hari

Link Youtube: <https://youtu.be/rjmAaiPyTIY?si=Tp67W6ncuMWgcfhb>

Transkrip Youtube:

Assalamualaikum Nama saya bapak sujimin pemilik pabrik bawang goreng dua saudara ingin memperkenalkan lebih jauh tentang pembikinan bawang goreng Mari kita menuju ke tempat lokasi tempat nggak juga paling sekitar 20 meteran Mari kita menuju sana Oke dulur kita menuju ke tempat produksi Mari kita jadi antara rumah sama lokasi itu sekitar 20 meter saya Perkenalkan prosesnya dari awal ya dari awal itu di sini bawang mentah ini biasanya kalau pas belanja itu penuh karena ini udah mau habis tinggal segini ya ini bawang dari Bandung Majalengka.

bawang itu dicuci bawang ini dicuci atau mesin pakai mesin cuci setelah dicuci selama kurang lebih 5 menit hilang kulitnya hilang kotorannya kan pakai air yang besar airnya dua mata air jadi nanti kotorannya ke bawah habis bersih terus taruh di tempat keranjang habis ke tempat keranjang dituang ke penggilingan habis dicuci terus kita masukin ke penggilingan Berapa kilo itu kita kasih minyak sedikit biar perjalanan apa bawang ke bawah itu licin kalau nggak licin kurang cepat minyak goreng itu ya minyak goreng setelah diiris nanti diperas nih pengadukannya dikasih sedikit tepung sedikit tepung aja biar agak renyah lah agak crispy nggak usah banyak-banyak karena kalau terlalu banyak itu nanti kurang bagus jadi sedikit aja.

Terus nanti digoreng nah di situ Oh ini besar banget itu minyak sekali nuang itu sekitar 4 jerigen minyak Berarti sekitar 60 kilo minyak sekali masukin itu sekitar 15 kilo 13 kilo sekali masukin mateng itu 5 menit sampai 6 menit lah baru bisa mateng udah itu udah mateng tinggal ditaruh sebentar tinggal kita sebentar segitu nanti di oven kering senior ini karena ikut saya itu dari lahir ya alhamdulillah itu dia itu kelahiran Tasik tinggal di Lampung Alhamdulillah lah ini proses pengopenan atau penirisan minyak ini sekitar 2 menit lah kalau minyaknya sendiri dimanfaatkan untuk minyaknya sendiri nanti dijadiin satu Terus dienapin besok itu minyak-minyak bekas penggorengan itu di tempat wadah Itu mengenal dengan ke bawah kotorannya itu atasnya diambil bawahnya dibuang jadi minyak jadi ini bawahnya itu kotoran bukan minyak ini kurang lebih 2 menit tuang ke ke sini udah siap paking nih pak ya ini nanti sambil di kipas Pak Iya bawang goreng 2 saudara super ini.

yang apa nih Pak tadi yang Bandung apa Bandung Sumenep ini dalam setengah hari bisa penuh dua tempat ini bisa penuh ini setengah hari ini penuh ini sekitar jadi satunya itu sekitar jadi 12 tambah 12 karung kali 15 berapa ya itu habis dituang di sini nah sekarang kita menuju proses pengepakan proses pengepakan di sini ini dibalin semua hasil dari gorengan yang sana tadi di Bali semua ya jadiin begini lah setelah di sini kita proses dibungkusin apa namanya dibungkus ini ada yang [Musik] jadi begini untuk pemasaran dari sekian banyak bawang itu salah satunya pengiriman ke luar Jawa ya khususnya Palembang ke Lampung Kalimantan itu pakai kardus kayak begini satu kardus itu rata-rata isinya tuh 20 kilo nah salah satunya ini Kalimantan ini kan nah Kalimantan nah selebihnya untuk eceran daerah sini khususnya pasarannya dan sekitarnya itu dibungkusin.

Khusus daerah Jabotabek orang dijual lagi di packing lagi di kemas lagi ada yang dijual seperempatan setengah kiloan tergantung tokonya ya Tergantung Tokonya di teman-teman barangkali teman-teman mau jadi reseller ataupun mau untuk ngejual lagi produk kami bawang goreng dua saudara boleh menghubungi Nomor kami di 081381540414 sekarang itu kan banyak pesaing dulu ada cuma nggak seberapa dari situ jalan Akhirnya saya harus pilih karena permintaan pasar itu banyak sekali bawang itu Akhirnya saya pilih bawang saya namanya orang itu bagaimana supaya apa ya supaya lebih maju ada itu itu singkat kata kesininya singkat kata berkembang dengan sedikit-sedikit Akhirnya sampai sekarang alhamdulillah dari yang sekilo 2 kilo sampai 5 kilo tadi minim saya produksi itu satu hari itu bisa antara 1 ton sampai satu setengah ton dari situ nggak dijual semua itu dijualnya paling separo itu ya kalau di kalkulasi matangnya itu sehari habislah 3 kwintalmateng itu mentahnya tuh sekitar 7 kuintal gitu untuk pemasaran untuk pemasaran itu kalau di lingkungan kita Jabotabek itu khususnya pasarannya dan sekitarnya pasar Merdeka belum merambah sampai jauh-jauh enggak cuma kalau pemesanan lewat online.

kita yang baru mulai usaha nih pak motivasinya apa sih Pak motivasi itu simple begini kemauan itu nomor satu kemauan nomor satu cocoknya apa ini kalau orang awam bilang gini Saya mau merantau ke Bogor itu cocoknya apa ya Kita lihat dulu cocoknya apa terus Pengalaman apa pelajari saya sendiri bawang ya namanya di mana-mana itu jualan itu kayak orang main bola ya kan pasti ada dalam konotasinya itu musuh saing pesaing itu Jangan dianggap pesan Jangan dianggap musuh dianggaplah teman saja supaya main bola itu kita menang bagaimana kan gitu disana strikernya Ronaldo lah kalau di sini strikernya Udah kelas tarkam ya Kalah harus bisa mengimbangi kan gitu produk sana itu kinclong heran pelajarin Oh di sana ngejualnya sekian bagus kita imbangin Minimal syukur-syukur kita lebih bagus tapi jangan jangan lupa untuk selalu belajar dan belajar karena belajar itu tidak pengaruh umur belajar itu tidak mengenal umur Di mana tempat itu pasti ada ilmunya yang penting ada kemauan.

Lulusan 1 Sd Jadi Miliarder Es Krim

LinkYoutube:

<https://m.youtube.com/watch?v=TUbqddq5sTU0&pp=ygUjY2VyaXRhIHdpcmF1c2FoYXdhbiBzdWtzZXMGZGFyaSBub2w%3D>

Transkrip Youtube:

Pada umur 16 tahun, Sanawi dan tetangganya merantau ke Jakarta. Bermodal Rp7.500 hasil penjualan ketela. Namun dia tetap nekat merantau.

Namun sesampai di Jakarta, ia malah ditinggal tetangganya, sembari bersedih dan menangis ia kemudian kembali pulang ke Blora.

Tekad kuatnya menggelora mendorong dirinya kembali ke Jakarta ia merantau sendirian dan berhenti di Terminal Pulogadung. Sempat bekerja sebagai kuli bangunan namun rupanya Sanawi gagal.

Tak putus asa, ia lantas berkeliling ke beberapa pemukiman menawarkan jasa mengecat rumah. Selama di Jakarta, Sanawi tidur serampangan, emperan toko, musala, hingga beberapa tempat lainnya ia lakukan untuk melepas lelah.

Bermodal Rp60.000 hasil pinjaman temannya, Sanawi kembali berkeliling kota menjual es krim menggunakan sepedanya. Dalam sehari ia berhasil mendapatkan uang Rp150.000 yang kemudian membuatnya tersadar.

Berprinsip pantang makan sebelum laku, usaha Sanawi berkembang setelah dirinya menyisihkan keuntungan penjualan dengan hidup super hemat. Dia kemudian membeli mobil dan motor untuk operasional usahanya.

Memanfaatkan jaringan dan teman-temannya sesama penjual es krim. Sanawi mulai berkawan dengan beberapa pengusaha es krim sukses.

Lewat itu pula ia menjadi distributor es krim dengan penjualnya merupakan mantan kuli bangunan. Ia mendapatkan modal pinjaman dari Bank setelah beberapa kali mencobanya.

Kisah sukses Sanawi lantas berkembang lewat usahanya, ia memiliki 400 pengecer berhasil didapatkan pada tahun 2010. Jumlah ini kian meningkat hingga tahun lalu.

Tercatat di tahun 2021, ia memiliki 700 mitra dengan 27 sub distributor yang tersebar di

Kalimantan, Sulawesi, dan Jakarta. Tak hanya itu, lewat es krim Vanesa itu, ia mampu berkembang, hingga memiliki pabrik es krim di kawasan Kudus, Jawa Tengah dengan produksi 40.000 korn.

Begitulah kisah sukses Sanawi, penjual es krim lulusan SD yang tidak bisa baca tulis. Sanawi kini bisa sukses dan berkembang hingga sekarang.

Peluang Usaha Budidaya Coklat, Cara Menanam Coklat Kakao, Para Petani Kutai Timur Raup Omset 2,1miliar

Transkrip Youtube :

Petani kakao di beberapa desa Kecamatan Karang, Kutai Timur (Kutim) menuai hasil positif setelah upaya selama ini membuahkan hasil. Ya, tanaman kakao masih menghasilkan puluhan ton biji coklat setiap bulannya.

“Alhamdulillah 90 ton biji coklat diproduksi setiap bulan. Semuanya dari perkebunan yang luas hingga 100 hektare,” bebernya.

Biji coklat yang dihasilkan, kata dia, memiliki kualitas tinggi.

Sejauh ini, perkebunan kakao masih mendominasi di kawasan Karang. Apalagi dengan hasil yang diperoleh setiap bulannya. Kendati demikian, perhatian pemerintah melalui organisasi perangkat daerah (OPD) sangat diharapkan.

“Penjualan biji coklat tembus Rp 2,1 miliar setiap bulannya. Kan harga 1 kilogram Rp 120 ribu,” katanya.

Peluang Usaha Budidaya Tanaman Coklat Kakao

Tingginya peminat coklat membuat permintaan pasar terhadap biji kakao selalu tinggi. Hal ini tentu saja bisa kamu manfaatkan sebagai ladang usaha untuk mendapatkan keuntungan yang melimpah. Tak perlu khawatir jika kamu masih awam, karena cara budidaya kakao untuk pemula di bawah ini bisa kamu jadikan referensi.

Coklat ialah tipe makanan olahan yang sangat digemari banyak orang sebab rasanya yang sangat lezat. Berbagai makanan olahan juga banyak memakai coklat sebagai bahan campurannya. Mulai dari anak-anak apalagi lanjut usia sangat menggemari coklat, serta nyaris seluruh makanan yang mereka konsumsi mayoritas mempunyai isi coklat.

Cara Budidaya tanaman coklat/kakao

- Mempersiapkan Lahan

Habitat tanaman cokelat adalah hutan dengan iklim tropis dengan banyak naungan. Cokelat akan tumbuh dengan baik pada tanah yang mengandung humus dengan pH antara 6,1-7. Ketinggian lahan yang baik yaitu 1- 600 mdpl, akan tetapi ketinggian lahan yang dipenuhi cokelat maksimumnya bisa mencapai 1.200 mdpl. Di Indonesia, pohon cokelat akan tumbuh subur di daerah yang bercurah hujan lebih dari 3.000 mm atau 1.700 mm.

- **Memilih bibit kakao yang bagus**

Ciri bibit kakao yang bagus yaitu, benihnya sehat tidak dimakan tungau, bebas dari penyakit, mempunyai daun, dan akar batang yang tidak cacat. Bibit kakao bisa didapatkan dengan memanfaatkan biji kakao yang ada lalu disemai di ladang yang akan ditanam. Cara selanjutnya bisa menggunakan cara vegetatif dengan metode stek atau okulasi untuk mendapatkan bibit yang diinginkan. Bibit kakao yang baik untuk ditanam yang berusia 4-5 bulan

- **Jarak tanam yang baik**

Setelah menanam pohon pelindung hingga berusia 12-18 bulan. Hal selanjutnya yang harus dilakukan adalah pembuatan lubang tanam. Pembuatan lubang ini dimulai dengan pengaturan jarak tanam dengan menaruh ranting kayu ditempat yang akan menjadi lubang tanam. Pengaturan jarak tanam disesuaikan dengan sifat pertumbuhan tanaman, sumber bahan tanam, dan kesuburan tanah. Hal lainnya yang perlu diperhatikan adalah luas tanaman coklat yang biasanya terbentuk.

- **Penanaman**

Benih yang telah disiapkan kemudian ditanam di areal tanam yang telah disiapkan. Ambil benih yang tumbuh dengan baik kemudian keluarkan kantong tanaman secara perlahan agar tidak merusak media tanaman. Kemudian masukkan benih ke dalam lubang tanam yang sudah disiapkan lalu ditumpuk, waktu tanam yang paling baik adalah pada musim hujan.

- **Perawatan**

Setelah menanam bibit, Anda harus rutin memperhatikan tanaman tersebut. Jika ada tanaman yang terserang penyakit atau pertumbuhannya kurang baik maka harus langsung melakukan penyulaman. Penyiraman tanaman yang baru ditanam juga perlu diperhatikan sesuai kebutuhan dan kondisi tanaman tersebut.

- **Panen**

Buah kakao atau coklat yang siap dipanen adalah buah yang sudah matang yaitu sekitar umur 5,5-6 bulan yang dihitung dari sejak berbunga. Ciri buah yang sudah matang yaitu berwarna kuning atau merah. Buah yang dipetik adalah buah yang sudah matang tetapi tidak terlalu matang. Potong tangkai buah dengan menyisakan 1/3 bagian tangkai buah.

Hebat !!! Sukses Di Usia Muda Meraup Untung Ratusan Juta Perbulan | Bisnis Modal Kecil Untung Besar

Link Youtube : <https://youtu.be/zyaMBpEV9Co>

Hai dan waktu itu dengan modal sisa gaji aku cuman 300,000 Aku belanja ke pasar Ternyata banyak yang suka dan akhirnya bisa jadi kayak gini banget iya Alhamdulillah 300,000 omset perhari Kalau misalkan sekarang itu bisa nyampe 100000000 seharusnya aku usia di 21 tahun iya Alhamdulillah iya betul biasanya sehari bisa sampai satu ton sih minimal 1tahun paling banyak dua ton Iya basreng sama ia belum yang lain-lainnya nih belum Oh kita ngebantu warga ya jadi warga dapat penghasilan juga dari motongin Iya betul warga sekitar ya Iya bener fatal adalah 50-50 baru-baru dari tahun 2020 tepatnya bulan Juni iya iya kita online sih bisa lewat shopee ada namanya Raja ngambil 17 ada juga tiktok tiktok shop owner aja ngemil kau Instagramnya ada raja ngambil 2020 sampai ke luar negeri pun ke Taiwan ke Malaysia ke Cina Jepang itu ada tapi emang rata-rata masih orang Indonesia juga yang kerja di sana Start dari Rp10,000 sampai paling mahal di Rp100 Iya betul sehari-hari habis ini oleh yuk langsung aja Iya betul ada Berapa satu Dua ini Pokoknya wajan stainless saja kitanya bikin sendiri soalnya Iya jadi bisanya kuat 50 kilo satu kilo negara ini ya ya dua jam yang orangnya 131 katel Ya ini yang udah mateng biar Tiris dulu minyaknya traini Oh dalam sehari juga bisa habis jadi kita enggak nyetok Iya nggak masuk Iya betul jarang banget kita ada stok gitu pembuatan YouTube panas banget ya makanya karyawan di sini hebat-hebat semua sih kalau ini buat nah ini jadi kelihatan kan takutnya ada apa rambut atau segala macam bisa kelihatan di sini kayak gini gitu ya gitu Oh iya iya lagi ngapain Nah ini proses penggila penghabisan bumbu biar lebih merata Hai ini juga ya jadi dikirim Segera ya yang pedes kok kalau original kita diaduk kayak gitu pakai tangan Iya manual Nah kalau tempelkan mudah remuk Iya 30 kilo bisa masuk ya dulu masih manual 5 ton kita aduk sendiri oke manual Oke jadi ini udah ya Iya mesin packing ditimbang in 113 Betul kau bisa lebih baik lebih ya kalau timbangan iya iya yang original meskipun enggak polos gitu aja ya Oh ya udah dari sini langsung deh kita kirim ya udah Ayah udah jadi di bagian Biasanya kita satu hari bisa 2000 paket untuk Oh iya ayah Nunung malam-malam udah gunung nih Kamu Assalamualaikum Perkenalkan nama saya Nadine Fathia Asal saya dari Bandung usah saya ada di bidang cemilan atau makanan ringan Kalau awalnya Chili aku ceritain singkat aja ya karena waktu itu kan lagi pandemi cari kerja Susah tapi aku emang dari zaman sekolah udah punya basic jualan cemilan nah di situ aku

mulai berpikiran kenapa enggak online aja kan kalau zaman setelah itu lebih tua offline ya jualannya dan semua yang punya ide cemilannya bikin cemilan yaitu dari orang tua aku jadi yang bikin tuh orang tua yang marketingnya aku gitu dan waktu itu dengan modal sisa gaji aku cuman 300,000 Aku belanja ke pasar Mama aku dua dan aku Pacarin Ternyata banyak yang suka dan akhirnya bisa jadi kayak gini baru banget deh iya Alhamdulillah 300,000 harga juga Iya susah gaji terakhir yang dapat hasil dari jalan ini bukan cuma aku doang kedua orang tuaku juga terutama yang masyarakat juga yang bisa jadinya bisa motongin maseng Terus saudara-saudara yang udah di-phk karena Pendem yg bisa masuk kerja di sini gitu Nah itu mungkin makanya cepet melesatnya tuh dari situ sih menurut aku dari banyak orang yang membutuhkan kerja di sini gitu Wow dulu di sini di rumah Dome aku diusir warga makanya aku pintar kontrol kecil umur ya bau katanya andigan gitu kalian Rumahku di Gang awalnya juga pakai Hotel kecil biasa kok yang ada di rumah dua biji dan itu bapak aku goreng eh dari jam Soreang sepanjang dua sore sampai subuh itu 27 bibir semua keluarga aja nggak ada karyawan satupun mau berapapun besarnya waktu itu kan emang gak sah kau ini yang lebih sakit hendel pendiri awal tuh bikin 20 sila itu habis dalam satu hari sih karena aku jualin ke teman-teman teman-teman aku tuh pada aktif banget di sosmed lock itu masih pakai akun pribadi juga Kalau waktu itu sih dua bulan 30juta anteknya masih 30juta itu dua bulan awal-awal tuh observer lebih berapa omset perhari Kalau misalkan sekarang tanpa aku tetap Wafi apa-apa gitu ya bisa diem 50 kita ya dari tiktok shopee sama WhatsApp Adek gitu ya kalau misalkan aku aksi nih kayak ngentem atau live itu bisa nyampe 100 juta seharusnya PT KAI juga itu seperti itu nggak pernah sama sekali dongos karena akun di awal juga sama miad niat usaha kecil-kecilan kayak gini tuh buat makan aja karena Emang bapak nggak kerja terbang tuh Aku enggak ada penghasilan oki itu aku enggak ada penghasilan dari keuntungan pasang itu itu masih dipakai buat makan sehari-hari aja cuma karena tiba-tiba banyak orderan yang melonjak jadi kita bisa detik ini sekarang gitu ya Kukira kalau misalkan PMK gini aku viral harus berapa tahun dulu kan nah di awal memulai pun enggak terlintas apa-apa sama sekali yang penting bisa makan aja gitu sih dulu mikirnya cuci sukses lebih tanya kayak gini juga ya saya terjadi begitu aja cuman karena akunya berusaha bibit di lebih Ko sontenan aku bisa meseges karena konten awalnya ditiktok pernah juga mountain tapi belum belum banyak nonton ah aku coba lagi montena karena dari usaha itu sih sebenarnya mencoba lagi mencoba lagi meskipun awalnya gagal kan gak semua yang kita coba kau langsung berhasil kayak disitu aku coba lagi bikin video bikin video dan ternyata akhirnya fvp disitu aku teriak sama keluarga semuanya Seneng banget nah di situlah baru kita rekrut karyawan telah tapi kita rata-rata kita enggak yang nerima kerja harus ada jasa atau semacam enggak kita ngandalin dari orang lain kita kenal aja buat ngebantu yang memang belum punya kerja yang deket-deket dulu eh

Kalau Teteh mau ngasih saran aja Mbak cara buat yang mau melesat kan banyak yang nanya ke aku gimana caranya pengusaha yang sukses diusia muda kalau kalian gini ya Sal cuma nanya doang tapi nggak ada aksinya itu sampai kapanpun enggak akan pernah kejadian gitu sukse usia mudanya karena Keburu tua dong ya kalau aku kalau nonton motivasi harus sama aksinya aja sih langsung diterapkan aja mau apapun besar kalian sekarang bisnis online itu mudah banget nggak perlu apa ya mikirin modal segala macam dengan modal kecil aja kita bisa sukses muda apa sih Mini modal minim resiko kerugiannya Hai orang-orang banyak tuh yang mulai usaha apa sepi dia udah aja Udahan jualan nya Kok nggak Aku nyari cara gimana caranya nih biar apa sih cuman aku aku lagi gitu kan ada naik turunnya kan kalau usaha kalau disaat sepi gitu aku pasti iklan endorsed iPhone aku ngeluarin modal yang lain uang buat bayar itu Anata endorse tapi kan ada hasilnya ada feedbacknya ke aku dan modelnya itu keganti lagi sama hasilnya gitu Jadi kalau iklan kayak gitu sama aku enggak pernah rugi sih dia walaupun masarin cemilan itu kan Kak langsung ke tiktok Ya aku pasti Andros dulu iklan dulu nah di situ cuman modal aja gitu kau tekan kita modalnya niat aja nih mountain iya iya benar waktu awal-awal mulus ini aku tahu nyata dong sama kedua orang tuaku ya terus berapapun Om aku ga terbiasa cuma 300,000 lama 300,000 sehari ke mamaku paling gede sejuta aja udah udah seneng banget gitu ya yah Mama aku selalu mengusap kepalaku sama-sama papa aku gitu ngedok sambil ngomongin sebenarnya mungkin itu ya yang jadi apa kuncinya gitu ditambah aku berapapun omsetnya aku harus ngeluarin buat jaket zakat ya 2,5% dari penghasilan itu pasti aku keluarin dan orang-orang yang dapat zakatnya itu ngedoain lagi Iya makanya kalau pakai apa manusia amanah Mungkin kalian jalan basah bisa ratusan juta atau bisa jadi beli rumah Papa segala macam orang-orang nggak nyangka kayak dikit aja banyak yang nyerang aku nggak mungkin bohong konten doang segala macam Tapi kan aku sendiri yang ngerasain gitu nah ini ada buktinya gitu sih bukan ngomong doang seneng dari situ Aku bahkan kalau misalkan sepi orderan others Aku keluarin zakat itu langsung woah orderan Skyline dari saat ini kita order Ayo lupa berzakat ngeluarin uang Sungai Yordania banyak banget gitu Hai segini jangan sayang-sayang kita pergi ke jangan sayang sedangkan Emang penghasilan kita itu ada hak orang lainnya juga jadi emang wajib dikeluarin itu kan selalu amin amin amin biasanya suka makin berkah ya keren niat awal kita juga usaha buat nikah sih kita takut banget gitu pacaran terus mau kedua orang tuaku juga selalu ngingetin itu dan Alhamdulillah sekarang udah langsung diijinin kalau aku pengen punya pabrik sendiri karena ini kan masih ngontrak ya ini ia masih ngontrak karena nggak bisa motret juga pengen punya pabrik sendiri pengen pakai mesin-mesin mereka rela enggak terlalu capek terus dia pengen lebih meluas aja nama raja memiliki hai hai

Modal Cuma 300 Ribu!! Bikin Usaha Kecil Dari Rumah Kini Produksi 1,2 Ton Omset Jutaan

Link Youtube : [Modal Cuma 300 Ribu!! Bikin Usaha Kecil Dari Rumah Kini Produksi 1,2 Ton Omset Jutaan | Ide Bisnis - Youtube](#)

Transkrip Youtube :

sebenarnya dari keluarga itu yang paling sedih waktu saya resign apalagi waktu dari BUMN itu orang tua saya itu bapak saya tuh yang sedih hal yang bikin orang tua Saya bangga sama saya itu waktu saya masuk BUMN karena saya Waktu Sekolah nggak pernah punya prestasi terus kuliah juga IPK jelek tahu-tahu diterima BUMN itu orang tua saya lumayan bangga bangganya sama temen-temennya sama eee saudara lainnya dan saya di BUMN udah lumayan lumayan oke lah naik jadi supervisor Terus setelah itu memutuskan buat resign Nah itu bapak saya itu agak sayang gitu loh kayak menyayangkan saya keluar dari ee BUMN gitu Oke Oke Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh perkenalkan nama saya Raka saya adalah owner dari usaha cemilan Kentung eh Saya tuh mau bisnis makanan Saya suka makan terus mau bisnis kuliner tapi gimana caranya kuliner itu yang bisa dikirim ke seluruh Indonesia bahkan bisa dikirim ke dunia nah cemilan lah pilihannya nah kalau mau keripik singkong udah banyak mau basreng udah banyak mau apapun udah banyak yang aku lihat yang UMKM UMKM di Indonesia ini itu jarang ada yang mengolah kentang Adapun kentang mungkin perusahaan-perusahaan besar kalau UMKM jarang bukan nggak ada tapi jarang Nah makanya saya pilih kentang untuk bahan baku nah Selain itu dulu Ibu saya itu suka bikin keripik kentang Terus akhirnya aku minta ajarin resep dari ibuku Terus akhirnya aku modif kalau Ibuku bikinnya tawar plain Kalau aku pakai rasa-rasa gitu itu ceritanya awalnya tentang Dieng kalau pakai kentang kecil itu habis di kulit direndam air Semuanya serba manual dulu sebetulnya modalnya itu kalau nggak salah 300,000 yang Rp50,000 buat kemasan Rp100,000 buat kentang terus Rp50,000 lagi buat bumbu yang Rp100,000 buat alat sealer Kenapa cuman segitu karena saya menggunakan apa yang saya punya dulu jadi 300,000 inget banget jadi pengusaha itu unik sebetulnya jadi ibaratnya itu kita menantang sesuatu yang tidak pasti gitu loh kalau di agama saya di Islam itu tawakalnya itu jadi lebih kuat Gitu loh jadi kita 100% berserah diri Siapa sih yang menggerakkan konsumen untuk membeli produk kita kalau nggak Allah gitu padahal sebenarnya usaha itu udah pasti rugi resikonya Sugih kaya resikonya Nah sekarang mendukung karena mungkin udah kelihatan hasilnya awal-awalnya enggak lah Terus akhirnya

ya kita kan sebagai anak kan kewajibannya cuma membuktikan ke orang tua Nah kalau anaknya senang sih Harusnya orang tuanya juga ikut senang ya tapi alhamdulillah sih sekarang orang tua udah mulai support kalau untuk 10 kilo kentang biasanya pakai 2 sendok garam sama satu sendok soda kue ya Harapan itu pasti ada ya Mas tapi kadang tuh Aku tuh takut gitu loh sama harapan karena kadang tuh kita udah berharap ternyata nggak kejadian akhirnya kan mengecewakan mendingan nggak usah berharap daripada kecewa aku juga nggak nyangka bisa sejauh ini untuk apa ya menjalankan usaha gitu loh dulu Awalnya aku benar-benar usaha itu mengandalkan keberuntungan Mas kayak kata-kata status itu sedekah sedekah nanti keberuntungan keberuntungan gitu kan tapi ternyata enggak juga gitu loh enggak melulu soal itu kita juga harus tetap belajar pokoknya Enggak nyangka sampai sejauh itu gitu loh tadinya awalnya cuman Ya udahlah biar dapur ngebul kita eee jualan cemilan ternyata sampai sejauh itu enggak nyangka setengah jam kalau usaha itu enggak ada yang bisa mengusik aku dalam beribadah gitu nantinya gitulah Saya mau fokus ke ibadah Karena kalau saya usaha Saya mau izin kapanpun untuk ke masjid suka-suka saya Saya mau baca Quran di tengah-tengah pekerjaan suka-suka saya enggak mungkin kita di kantor kerja tahu-tahu baca Quran di tengah orang-orang kebanyakan enggak mungkin sebenarnya yang menguatkan banget buat usaha itu karena Urusan Agama sebetulnya enggak ada urusan lain karena Nabi saya Rasulullah Shallallahu Alaihi Wasallam juga berdagang makanya saya ikuti jalur beliau gitu semua orang enggak mesti punya gaji tapi Semua orang punya rezeki sampai gelembungnya hilang itu tandanya udah kering kalau udah enggak ada gelembungnya cuman pakai tabungan saya hidup itu saya cuman hidup pakai tabungan jadi enggak ada penghasilan saya pakai tabungan bayangin seminggu cuman 10 kilo Ya enggak bisa lah nutup kebutuhan rumah tangga udah punya anak udah punya istri pedagang itu kayak gitu pebisnis itu harus gitu jadi Kalau hari ini kita harus pakai tabungan gitu loh jangan yang apa kayak Aduh enggak ada penghasilan Enakan kerja Ki aku tak balik kerja wae lah jangan gitu Hari ini sepi bisa jadi bulan depan ramai gitu kan bisa 100% percaya proses karena menurut saya itu Allah tidak akan menyia-nyiakkan usaha hambanya yang penting mau berusaha kalau sekarang Alhamdulillah udah mungkin di angka 1,2 ton lah sebulan kalau dulu seminggu 10 kilo ini mau nyampur dengan bumbu ini bumbu spicy tanpa bumbu sekali campur Berapa banyak coba satu toples ini jadi 20 PCS bumbunya 100 gram ada spicy terus ada travel itu jamur ada salted egg sama original ini udah selesai nyamperin ya beratnya jadinya 65 gram ke depannya Kentung ini pengennya menjadi perusahaan snack lokal Indonesia yang memiliki brand kuat di benak konsumen jadi kita pengennya yang terus tumbuh dan berkembang kayak gitu jadi ya kalau bisa kayak perusahaan-perusahaan besar gitu lah gitu kan setelah itu Dilap pakai tisu ya biar enggak ada yang nempel bumbunya ini sampai merah-merahnya mati iya ada banyak yang pertama saya

mau menghajikan orang tua saya itu terus Haji saya sendiri sama istri sekeluarga kalau bisa dengan usaha ini saya wujudkan semuanya Nah kalau sarannya Buat teman-teman yang mau usaha atau yang usahanya masih sepi itu yang pertama tetap konsisten jangan ganti-ganti baru usaha ini sebulan ganti usaha itu sebulan ganti nah terus yang kedua investasi leher ke atas kita harus punya ilmu Kalau mau usaha ya harus belajar harus terus belajar karena Seiring berjalannya waktu pemasaran itu mulai dinamis mulai berubah-ubah kayak gitu terus yang ketiga mulai aja dari apa yang kalian punya misal kalian punya skill fotografi ya udah mulai usaha fotografi punya skill masak Ya udah coba jualan makanan yang terakhir jangan lupa marketing langit misalnya sedekah atau amalan-amalan yang teman-teman mau amalkan misal kayak di agama saya istigh sama sholawatan kayak gitu bisa sedekah Kalau yang di agama lain yang mungkin bisa mirip-mirip sedekah juga kayak gitu maksudnya dan sama-sama.

