

 **sekilat**



100+

IDE USAHA RUMAHAN TERBAIK

**PANDUAN PRAKTIS USAHA MODAL KECIL,
TANPA SEWA TEMPAT & BISA LANGSUNG MULAI**



Kukuh Basuki



**“Nilai sebuah ide
terletak pada
penggunaannya.”**

Thomas Edison



100+

IDE USAHA RUMAHAN TERBAIK

**PANDUAN PRAKTIS USAHA MODAL KECIL,
TANPA SEWA TEMPAT & BISA LANGSUNG MULAI**

Kukuh Basuki



“Kurangilah rasa ingin tahu tentang orang lain dan jadilah lebih penasaran terhadap ide-ide.”

Marie Curie

Pengantar

Saat ingin memulai sebuah usaha, biasanya faktor modal menjadi hal yang paling awal untuk dipikirkan dan diupayakan keberadaannya. Namun biasanya setelah berhasil mendapatkannya, ternyata ada satu lagi yang perlu dicari, bahkan tidak jarang, terasa lebih sulit didapatkan dari modal itu sendiri. Hal tersebut adalah: ide.

Beberapa kali, saya sendiri mengalami saat bertemu dengan orang-orang yang ingin memulai bisnis. Meskipun mereka sudah punya cukup modal, namun selalu menanyakan pertanyaan yang sama, “bikin usaha apa ya enakya?”. Dari situ saya berpikir bahwa begitu banyak orang yang ingin memulai usaha, namun belum tahu usaha apa yang mau dijalankan.

Ya, mencari ide untuk usaha memang sepiantas terlihat mudah dan sederhana. Namun sering kali kita berpikir terlalu jauh yang pada akhirnya membuat kita sendiri merasa bahwa menjalankan usaha itu adalah sesuatu yang rumit dan berat untuk dilakukan.

Untuk memudahkan proses dalam memulai usaha itulah saya kemudian berinisiatif untuk menyusun sebuah kumpulan ide usaha dari rumah yang terbaik, dan yang bisa dilakukan oleh semua orang.

Kenapa usaha rumahan? Bukankah

usaha yang keren itu adalah dengan menyewa toko atau ruko di pinggir jalan yang ramai?

Jawaban sederhananya adalah: Bukankah perusahaan sebesar Apple, Google, Amazon hingga Facebook berawal dari rumah? Jika orang-orang sekelas Steve Jobs, Jeff Bezos dan Mark Zuckerberg saja memulai usahanya dari rumah. Lalu, kenapa kita harus malu dan ragu untuk memulai dengan cara yang sama?

Selain untuk diterapkan di rumah atau apartemen, nantinya ide-ide usaha yang ada di dalam buku ini juga dapat diterapkan dimanapun Anda ingin memulainya. Jika memang Anda sudah memiliki sebuah gerai atau bahkan ruko milik sendiri, maka sah-sah saja untuk merealisasikan ide-ide yang ada di sini.

Yang pasti untuk memulai sebuah usaha, sebisa mungkin kita cukup memanfaatkan apa yang kita miliki. Hal itu sangat disarankan agar kita dapat fokus berkreasi dalam usaha kita, tanpa harus memikirkan pengembalian modal atau pinjaman untuk usaha.

Yuk kita mulai!

Kukuh Basuki - Penulis



**“Berpikir besar,
berpikir cepat,
berpikir ke depan.
Ide-ide bukanlah
monopoli siapa pun.”**

Dhirubhai Ambani

Daftar Isi

Pengantar

Daftar Isi

Warung

- 1. Pulsa**
- 2. Bahan Pokok**
- 3. Alat Tulis**
- 4. Perlengkapan Bayi**
- 5. Sayuran**
- 6. Makanan Hewan**

Kuliner

- 7. Warung Nasi**
- 8. Katering**
- 9. Kedai Kopi**
- 10. Menu Sarapan**
- 11. Kue Jajan Pasar**
- 12. Kue Kering**
- 13. Minuman Dingin**

14. Kedai Juice

15. Menu Sehat

16. Menu Vegetarian

Kebersihan

17. Ide Usaha ke-17

18. Ide Usaha ke-18

19. Ide Usaha ke-19

20. Ide Usaha ke-20

Edukasi

21. Ide Usaha ke-21

22. Ide Usaha ke-22

23. Ide Usaha ke-23

24. Ide Usaha ke-24

Reparasi

25. Ide Usaha ke-25

26. Ide Usaha ke-26

27. Ide Usaha ke-27

28. Ide Usaha ke-28

29. Ide Usaha ke-29

30. Ide Usaha ke-30

31. Ide Usaha ke-31

32. Ide Usaha ke-32

Online

33. Ide Usaha ke-33

34. Ide Usaha ke-34

35. Ide Usaha ke-35

36. Ide Usaha ke-36

37. Ide Usaha ke-37

38. Ide Usaha ke-38

39. Ide Usaha ke-39

40. Ide Usaha ke-40

Media Sosial

41. Ide Usaha ke-41

42. Ide Usaha ke-42

43. Ide Usaha ke-43

44. Ide Usaha ke-44

Fashion

45. Ide Usaha ke-45

46. Ide Usaha ke-46

47. Ide Usaha ke-47

48. Ide Usaha ke-48

49. Ide Usaha ke-49

50. Ide Usaha ke-50

Anak-Anak

51. Ide Usaha ke-51

52. Ide Usaha ke-52

53. Ide Usaha ke-53

54. Ide Usaha ke-54

Kerajinan

55. Ide Usaha ke-55

56. Ide Usaha ke-56

57. Ide Usaha ke-57

58. Ide Usaha ke-58

59. Ide Usaha ke-59

60. Ide Usaha ke-60

Komputer

61. Ide Usaha ke-61

62. Ide Usaha ke-62

63. Ide Usaha ke-63

64. Ide Usaha ke-64

Wisata

65. Ide Usaha ke-65

66. Ide Usaha ke-66

67. Ide Usaha ke-67

68. Ide Usaha ke-68

69. Ide Usaha ke-69

70. Ide Usaha ke-70

Kesehatan

71. Ide Usaha ke-71

72. Ide Usaha ke-72

73. Ide Usaha ke-73

74. Ide Usaha ke-74

75. Ide Usaha ke-75

76. Ide Usaha ke-76

Kreatif

77. Ide Usaha ke-77

78. Ide Usaha ke-78

79. Ide Usaha ke-79

80. Ide Usaha ke-80

81. Ide Usaha ke-81

82. Ide Usaha ke-82

Dokumen

83. Ide Usaha ke-83

84. Ide Usaha ke-84

85. Ide Usaha ke-85

86. Ide Usaha ke-86

Perawatan Tubuh

87. Ide Usaha ke-87

88. Ide Usaha ke-88

89. Ide Usaha ke-89

90. Ide Usaha ke-90

91. Ide Usaha ke-91

92. Ide Usaha ke-92

Hobi

93. Ide Usaha ke-93

94. Ide Usaha ke-94

95. Ide Usaha ke-95

96. Ide Usaha ke-96

97. Ide Usaha ke-97

98. Ide Usaha ke-98

99. Ide Usaha ke-99

100. Ide Usaha ke-100

Bahasa

101. Ide Usaha ke-101

102. Ide Usaha ke-102

103. Ide Usaha ke-103

104. Ide Usaha ke-104

Hukum

105. Ide Usaha ke-105

106. Ide Usaha ke-106

107. Ide Usaha ke-107

108. Ide Usaha ke-108

Ternak

109. Ide Usaha ke-109

110. Ide Usaha ke-110

111. Ide Usaha ke-111

112. Ide Usaha ke-112

113. Ide Usaha ke-113

114. Ide Usaha ke-114

Tentang Penulis

“Orang menyukai konsistensi. Baik itu toko atau restoran, mereka ingin datang dan melihat apa yang membuat Anda dikenal.”

Mickey Drexler

Warung

1. Pulsa



Warung pulsa sangat cocok dimulai dan dilakukan dari rumah. Potensi keuntungannya cukup menjanjikan, terutama jika Anda berada di lokasi yang strategis atau memiliki jaringan pelanggan yang luas. Modal awalnya pun relatif kecil, Anda tidak perlu menyewa tempat khusus atau membeli banyak peralatan. Cukup dengan ponsel dan modal awal untuk deposit saldo pulsa.

Kebutuhan pulsa sangat erat kaitannya dengan ketergantungan masyarakat terhadap internet. Pulsa adalah salah satu cara utama untuk mendapatkan akses internet, terutama bagi pengguna ponsel.

Dengan membeli pulsa, pengguna dapat mengaktifkan paket data yang

memungkinkan mereka menjelajahi internet, mengakses media sosial, menonton video, berkomunikasi melalui aplikasi pesan instan, dan melakukan berbagai aktivitas online lainnya.

Anda bisa menjalankan usaha ini sesuai waktu luang Anda. Cocok bagi ibu rumah tangga, mahasiswa, atau siapa saja yang mencari penghasilan tambahan.

Pastikan distributor pulsa yang Anda pilih memiliki harga yang kompetitif, layanan yang baik, dan sistem transaksi yang mudah. Bandingkan beberapa distributor sebelum memutuskan. Anda bisa menjual pulsa secara manual melalui SMS atau menggunakan aplikasi khusus penjualan pulsa. Aplikasi bisa memudahkan transaksi dan pencatatan penjualan.

Yang perlu disiapkan:

- **Pengetahuan Tentang Jual Beli Pulsa**
- **Akses ke Distributor Pulsa**
- **Perangkat Handphone**
- **Area Pelayanan Pembeli**



2. Bahan Pokok



Usaha warung kelontong memang cocok dimulai dan dilakukan dari rumah, terutama jika rumah Anda berada di lokasi yang strategis dan mudah diakses. Potensi usaha warung kelontong cukup besar, mengingat kebutuhan sehari-hari akan selalu ada.

Pilih barang-barang yang dibutuhkan sehari-hari oleh masyarakat sekitar, seperti sembako, makanan ringan, minuman, perlengkapan mandi, dll.

Hitung modal yang dibutuhkan untuk membeli stok awal barang, perlengkapan warung (rak, etalase, dll.), serta biaya operasional lainnya. Tentukan harga yang kompetitif dengan warung atau toko lain di sekitar Anda.

Jaga kualitas barang dagangan Anda

agar pelanggan puas dan kembali lagi. Jaga kebersihan warung dan barang dagangan agar menarik pelanggan. Berikan pelayanan yang ramah dan cepat kepada pelanggan.

Siapkan sistem pembukuan yang sederhana untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran. Gunakan aplikasi kasir atau pembukuan untuk memudahkan pengelolaan warung.

Bandingkan harga beberapa pemasok. Pastikan pemasok menyediakan produk berkualitas baik agar pelanggan Anda puas. Pilih pemasok yang dapat mengirimkan barang tepat waktu agar tidak terjadi kekosongan stok. Pantau stok barang secara rutin agar Anda tahu kapan harus memesan ulang. Terapkan sistem First-In-First-Out, yaitu barang yang masuk pertama harus keluar pertama.

Yang perlu disiapkan:

- **Etalase & Kasir**
- **Supplier**
- **Area Penyimpanan**
- **Buku/Aplikasi Dagang**
- **Uang Kembalian**



3. Alat Tulis



Alat tulis merupakan kebutuhan pokok bagi pelajar, mahasiswa, pekerja kantor, dan masyarakat umum. Permintaannya cenderung stabil sepanjang tahun, bahkan meningkat saat tahun ajaran baru atau menjelang ujian.

Dibandingkan dengan jenis usaha lain, memulai toko alat tulis memerlukan modal yang relatif kecil. Anda bisa memulai dengan menyediakan stok barang yang terbatas dan menambahnya seiring berjalannya waktu.

Lakukan riset untuk mengetahui jenis alat tulis yang paling diminati di daerah Anda. Perhatikan juga harga jual rata-rata dan pesaing yang ada.

Sediakan beragam jenis alat

tulis, mulai dari pulpen, pensil, buku tulis, penghapus, penggaris, hingga perlengkapan kantor lainnya. Pertimbangkan untuk menyediakan produk berkualitas dengan harga yang bersaing.

Cari pemasok atau distributor alat tulis yang terpercaya dan menawarkan harga yang kompetitif. Bandingkan harga dan kualitas dari beberapa pemasok sebelum memutuskan.

Siapkan ruang khusus di rumah untuk menyimpan stok alat tulis dengan rapi dan teratur. Pastikan ruang tersebut bersih, kering, dan terhindar dari sinar matahari langsung.

Jalin hubungan baik dengan sekolah, kantor, atau instansi di sekitar Anda untuk menjadi pemasok tetap alat tulis mereka.

Yang perlu disiapkan:

- **Etalase & Kasir**
- **Supplier**
- **Ruang dan Wadah Penyimpanan**
- **Plastik Belanja**



4. Perlengkapan Bayi



Tingkat kelahiran yang stabil atau bahkan meningkat di banyak daerah menciptakan permintaan yang konsisten untuk perlengkapan bayi. Orang tua modern semakin peduli terhadap kualitas dan keamanan produk untuk bayi mereka, sehingga mereka rela mengeluarkan uang lebih untuk mendapatkan produk terbaik.

Banyak orang tua, terutama ibu, yang mencari cara untuk menyeimbangkan peran sebagai orang tua dengan karier atau kegiatan lain. Hal ini membuat mereka lebih memilih berbelanja online atau di toko yang mudah diakses.

Susu dan popok adalah kebutuhan pokok bayi yang harus dibeli secara

rutin, menciptakan permintaan yang stabil dan berkelanjutan. Pelanggan yang membeli susu dan popok seringkali juga membeli produk lain seperti tisu basah, minyak telon,

Meskipun persaingan cukup ketat, Anda masih bisa mendapatkan margin keuntungan yang layak dengan strategi yang tepat.

Alih-alih bersaing langsung dengan merek besar, pertimbangkan untuk menawarkan merek susu dan popok yang kurang dikenal namun berkualitas baik. Ini bisa menjadi nilai tambah bagi pelanggan yang mencari alternatif yang lebih terjangkau atau unik.

Berikan informasi yang akurat dan bermanfaat tentang produk-produk yang Anda jual.

Yang perlu disiapkan:

- **Pengetahuan Tentang Kebutuhan Bayi**
- **Etalase & Kasir**
- **Supplier**
- **Area Penyimpanan**
- **Buku/Aplikasi Dagang**



5. Sayuran



Usaha warung sayuran dari rumah sangat cocok untuk dimulai, terutama jika Anda tinggal di daerah perumahan yang cukup padat. Potensi usaha ini cukup besar karena sayuran merupakan kebutuhan pokok sehari-hari.

Kenali target pasar Anda, seperti ibu rumah tangga, pekerja kantoran, atau pemilik usaha kuliner. Pelajari jenis sayuran apa yang paling diminati dan berapa harga jual yang wajar di daerah Anda.

Hitung modal yang dibutuhkan untuk membeli stok sayuran, peralatan (timbangan, pisau, wadah, dll.), dan biaya operasional lainnya.

Cari pemasok sayuran yang dapat diandalkan, menawarkan harga

kompetitif, dan menyediakan sayuran segar berkualitas.

Beli sayuran dalam jumlah yang sesuai dengan permintaan. Perhatikan kesegaran dan kualitas sayuran yang Anda beli.

Simpan sayuran dengan benar agar tetap segar dan tahan lama. Sayuran yang mudah layu sebaiknya disimpan di lemari pendingin. Tata sayuran dengan rapi dan menarik di tempat yang mudah terlihat. Gunakan wadah atau keranjang yang bersih dan menarik.

Tetapkan harga jual yang kompetitif namun tetap memberikan keuntungan. Pertimbangkan harga beli, biaya operasional, dan harga pasar.

Jaga kebersihan warung dan area sekitarnya agar pelanggan merasa nyaman berbelanja.

Yang perlu disiapkan:

- **Pengetahuan Jenis Sayuran**
- **Tempat Membeli Sayuran Segar**
- **Skill Menjual**



6. Makanan Hewan



Jika Anda memiliki keterbatasan modal atau ingin memulai usaha dengan risiko yang lebih rendah. Potensi usaha toko makanan hewan cukup besar karena semakin banyak orang yang memelihara hewan dan membutuhkan pakan berkualitas untuk hewan peliharaan mereka.

Identifikasi target pasar Anda, apakah Anda akan fokus pada jenis hewan tertentu (anjing, kucing, burung, ikan, dll.) atau menyediakan pakan untuk berbagai jenis hewan?

Riset merek pakan yang populer, jenis pakan (kering, basah, makanan ringan), dan kebutuhan khusus (pakan untuk hewan dengan alergi, masalah pencernaan, dll.).

Cari tahu siapa pesaing Anda, harga

yang mereka tawarkan, dan layanan apa yang mereka berikan.

Pastikan supplier menyediakan pakan berkualitas dengan harga yang kompetitif. Jangan terpaku pada satu supplier. Bandingkan beberapa supplier untuk mendapatkan penawaran terbaik. Cobalah untuk menegosiasikan harga, terutama jika Anda membeli dalam jumlah besar.

Pastikan pakan tersimpan di tempat yang kering, sejuk, dan terhindar dari sinar matahari langsung.

Jalin hubungan dengan komunitas pecinta hewan untuk memperluas jaringan pelanggan.

Pertimbangkan untuk menjual produk lain seperti aksesoris hewan, obat-obatan, atau menawarkan jasa grooming.

Yang perlu disiapkan:

- **Pengetahuan Makanan Hewan**
- **Distributor/Supplier**
- **Wadah Penyimpanan**
- **Area Penjualan**





“Saya selalu mengatakan bahwa saya tidak percaya saya adalah seorang chef. Saya mencoba menjadi pencerita.”

Jose Andres



Kuliner

7. Warung Nasi



Potensi usaha warung nasi cukup besar karena makanan merupakan kebutuhan pokok dan warung nasi menawarkan harga yang terjangkau bagi banyak kalangan. Jika Anda memiliki lokasi strategis, menu yang menarik, dan pelayanan yang baik. Anda bisa mulai dengan skala kecil dan gradually meningkatkan kapasitas produ

Tentukan jenis warung nasi yang ingin Anda jalankan (misalnya, masakan rumahan, prasmanan, nasi rames, atau menu khusus). Susun menu yang bervariasi dan menarik, pertimbangkan selera target pasar Anda.

Siapkan peralatan masak dan penyajian yang memadai, termasuk kompor, panci, wajan, piring, sendok,

dan peralatan lainnya. Pastikan Anda memiliki pasokan bahan baku yang berkualitas dan segar.

Jaga kebersihan area memasak dan penyajian agar pelanggan merasa nyaman. Atur tata letak warung agar rapi dan efisien, sehingga memudahkan proses memasak dan melayani pelanggan.

Jalin kerjasama dengan komunitas atau perusahaan di sekitar Anda untuk menyediakan makanan untuk acara atau kegiatan mereka.

Jika usaha berjalan lancar, pertimbangkan untuk memperluas usaha dengan menambah variasi menu, membuka cabang, atau bermitra dengan layanan pesan antar makanan online. Jika memungkinkan, buatlah spanduk yang menarik perhatian.

Yang perlu disiapkan:

- Skill Memasak
- Dapur & Alat Masak
- Supply Bahan Baku
- Etalase Makanan
- Pembungkus Makanan



8. Katering



Usaha katering rumahan tetap potensial hingga saat ini. Kebutuhan akan makanan dalam berbagai acara seperti pernikahan, ulang tahun, pertemuan keluarga, dan acara kantor terus ada. Katering rumahan menawarkan solusi praktis dan terjangkau.

Gaya hidup modern yang sibuk membuat banyak orang lebih memilih memesan makanan daripada memasaknya sendiri, terutama untuk acara-acara khusus atau konsumsi sehari-hari.

Salah satu keuntungan utama katering rumahan adalah Anda dapat memanfaatkan dapur yang sudah ada di rumah, sehingga menghemat biaya sewa tempat usaha.

Anda mungkin sudah memiliki sebagian besar peralatan dapur yang dibutuhkan. Jika ada yang kurang, Anda bisa memulainya dengan peralatan dasar dan menambahnya seiring berkembangnya usaha.

Memanfaatkan jaringan pertemanan dan keluarga adalah cara yang bagus untuk mendapatkan pelanggan pertama dan membangun reputasi. Bekerja sama dengan wedding organizer, event planner, atau bisnis lain yang relevan juga dapat membuka peluang pasar yang lebih besar.

Kebanyakan pelanggan juga lebih menyukai katering yang menyediakan layanan pengantaran ke rumah mereka. Anda bisa mengantar sendiri atau menggunakan jasa kurir untuk mengantar makanannya.

Yang perlu disiapkan:

- Skill Memasak
- Dapur Yang Luas
- Alat Masak
- Wadah Makanan
- Kendaraan & Kurir



9. Kedai Kopi



Kedai kopi rumahan sangat cocok untuk pemula, terutama jika Anda memiliki passion di bidang kopi. Potensinya cukup besar, terutama dengan meningkatnya popularitas kopi di Indonesia. Di beberapa tahun belakangan ini pun penikmat kopi semakin bertambah, mulai dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran, bahkan hingga ibu rumah tangga.

Dibandingkan membuka kedai kopi fisik, usaha rumahan membutuhkan modal lebih sedikit karena tidak perlu sewa tempat dan biaya operasional lebih rendah.

Tentukan siapa target pelanggan Anda, apakah pelajar, mahasiswa, pekerja, atau lainnya. Ini akan membantu menentukan lokasi, harga, dan jenis kopi yang

ditawarkan.

Cari tahu siapa saja kompetitor di sekitar Anda dan apa keunggulan mereka. Dengan begitu, Anda bisa menentukan diferensiasi produk dan strategi pemasaran.

Manfaatkan media sosial (Instagram, Facebook, Twitter) untuk promosi dan interaksi dengan pelanggan. Sebarkan brosur di sekitar rumah, tawarkan tester kepada tetangga, atau adakan promo khusus. Buat nama kedai yang unik dan menarik, serta logo yang mudah diingat.

Jika Anda berencana menjual kopi untuk dibawa pulang, siapkan kemasan yang menarik dan aman.

Jalin kerja sama dengan supplier kopi atau toko kue untuk mendapatkan harga lebih murah.

Yang perlu disiapkan:

- **Pengetahuan Tentang Ragam Kopi**
- **Skill Membuat Kopi**
- **Alat & Perlengkapan**
- **Biji/Bubuk Kopi**



10. Menu Sarapan



Menjual sarapan pagi cocok dijalankan di perkotaan, dimana kebanyakan orang jarang memasak di pagi hari. Hal ini bisa disebabkan oleh jadwal mereka yang padat dan tidak ada waktu untuk memasak di pagi hari.

Kesadaran masyarakat akan pentingnya sarapan sehat semakin meningkat. Mereka mencari pilihan sarapan bergizi dan seimbang yang bisa didapatkan dengan mudah.

Anda bisa memulai dengan menu-menu yang mudah dibuat dengan modal yang kecil. Terdapat beberapa menu makanan yang bisa Anda pertimbangkan untuk memulai usaha. Mulai dari nasi uduk, nasi kuning, nasi pecel, lontong sayur, soto, kue dan roti, hingga menu

sarapan lokal yang biasa di konsumsi oleh masyarakat di lingkungan rumah Anda.

Yang perlu diperhatikan saat ingin memulai usaha penjualan menu sarapan adalah kemampuan untuk bangun lebih pagi dari kebanyakan orang. Jika Anda mampu menyediakan makanan sarapan yang fresh maka itu akan menjadi nilai plus yang akan disukai para pelanggan.

Untuk distribusi, Anda bisa memajang makanan yang siap dibeli di depan rumah. Dan nantinya para pembeli akan datang ke rumah Anda sambil berangkat kerja atau sekolah. Dengan begitu Anda juga perlu memperhatikan jenis wadah yang digunakan agar mudah dan aman untuk dibawa.

Yang perlu disiapkan:

- **Menu Sarapan**
- **Jam Weker**
- **Dapur & Alat Masak**
- **Wadah Makanan**
- **Etalase**





**Suka dengan isi
buku ini?**

**Dapatkan versi
lengkapnya dengan
mengklik link
berikut ini:**

<https://sekilat.com/ideusaha>