



bakingwórld

The  
**WORLD OF BAKING**  
at your fingertips



# CARA MUDAH JUALAN KUE & MAKANAN





# PERKENALAN

bakingwórld.id

# Kursus Baking Online Pertama di Indonesia

bakingwórlid



PEMBAYARAN AMAN  
Keamanan Anda yang Utama



HUBUNGI KAMI  
admin@bakingworld.id

HOME CHEF KURSUS

Video

Search



CHEF

Agung

Ali Djohan

Anna

Beng Budiarso

Ester

Fredy Hartono

Gerry Rudy

Hadi Tuwendi

Lala Cheirla Zhang

Lenny Zheng

More Chef



bakingwórlid

PILIH CHEF TERNAMA  
FAVORITMU SEKARANG!

KLIK DI SINI

bakingwórlid

PILIH KURSUS ONLINE-MU  
SEKARANG!

KLIK DI SINI

# Puluhan Chef Handal Yang Sudah Diseleksi

**bakingwórlid**

PEMBAYARAN AMAN  
Keamanan Anda yang Utama

HUBUNGI KAMI  
admin@bakingworld.id

HOME CHEF KURSUS

Video Search

ALL CHEF

- Agung
- Ali Djohan
- Anna
- Beng Budiarso
- Ester
- Fredy Hartono
- Gerry Rudy
- Hadi Tuwendi
- Lala Cheirla Zhang
- Lenny Zheng
- More Chef

**bakingwórlid**

**CHEF Vina Ho**

**CHEF Sheila**

**CHEF Thomas**

### Newest Chef

© 2019-12-30 11:58:17  
Hadi Tuwendi  
Chef berusia 76 tahun yang dikenal sebagai masternya roti dan cake. Beliau sangat passi..

READ MORE

© 2019-10-16 13:40:21  
Nina Bertha  
Model, pelari, dan celebrity chef yang sangat antusias dalam membuat pastry dan cake..

READ MORE

# Lebih dari 100 Kursus Online

## Akses Kursus Online Pilihanmu

Belajar kursus baking online bersama chef ternama kapan pun, di mana pun.



Siu Erl



Thomas Law

### Kue Lapis Pandan Keju

Kue Lapis Pandan Keju seringkali menjadi favorit banyak orang. Kue ini menggunakan warna hijau pandan dan dihias dengan butter cream serta parutan keju di atasnya.

Rp 200000

Mulai Kursus Online Sekarang

Rp 300000

Mulai Kursus Online Sekarang



Thomas Law

### Bolu Tape Keju

Bolu Tape Keju, bolu yang dibuat menggunakan tape singkong dan



Gerry Rudy

### Fruit Cocktail Bolu Gulung

Fruit Cocktail Roll Egg White dapat dibuat memanfaatkan stok

# PELUANG BESAR BISNIS KUE & MAKANAN DI INDONESIA

bakingwórld.id

BLANJA  
.COM

## Bisnis Makanan & Kue adalah Bisnis Anti Krisis

- Industri kue diperkirakan sebesar Rp. 20.5 Triliun\*
- Saat krisis dan bencana, manusia tetap membutuhkan makanan
- Di dalam kondisi sulit, makanan dalam bentuk apapun selalu menjadi prioritas untuk dibeli
- Memiliki usaha makanan seperti menjual kue atau roti memiliki peluang yang besar



\*Sumber: Euromonitor

Besarnya Pasar Indonesia



# Jumlah Penduduk Indonesia Yang Terus Bertambah

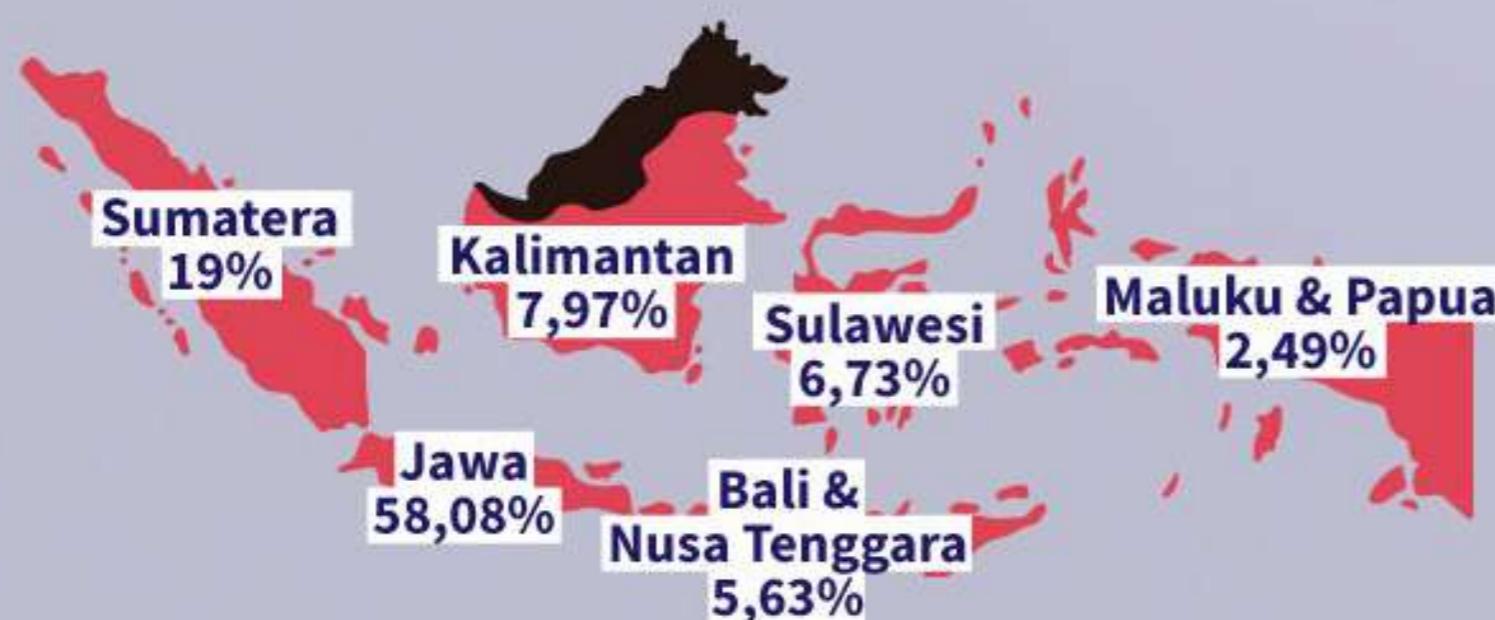
Indonesia adalah negara dengan populasi terbesar ke-4 di dunia. Ini menunjukkan bagaimana besarnya pasar di Indonesia. Jika kita ingin berjualan, tentu memiliki peluang yang besar.

1	 <a href="#">China</a>	1,417,930,202	11	 <a href="#">Japan</a>	126,994,995
2	 <a href="#">India</a>	1,362,483,155	12	 <a href="#">Ethiopia</a>	109,023,852
3	 <a href="#">U.S.A.</a>	328,103,403	13	 <a href="#">Philippines</a>	107,426,560
4	 <a href="#">Indonesia</a>	268,369,114	14	 <a href="#">Egypt</a>	100,403,582
5	 <a href="#">Brazil</a>	211,744,015	15	 <a href="#">Vietnam</a>	97,029,747
6	 <a href="#">Pakistan</a>	202,981,850	16	 <a href="#">D.R. Congo</a>	85,561,046
7	 <a href="#">Nigeria</a>	198,786,640	17	 <a href="#">Turkey</a>	82,516,545
8	 <a href="#">Bangladesh</a>	167,343,001	18	 <a href="#">Iran</a>	82,476,310
9	 <a href="#">Russia</a>	143,924,909	19	 <a href="#">Germany</a>	82,376,969
10	 <a href="#">Mexico</a>	131,659,624	20	 <a href="#">Thailand</a>	69,253,917

# Jumlah Pengguna Internet

60% penduduk Indonesia adalah pengguna internet. Ini juga merupakan sebuah peluang pasar yang besar. Zaman dahulu sebelum lahirnya internet, untuk berjualan harus memiliki modla yang cukup untuk menyewa tempat dan hanya bisa berjualan kepada masyarakat sekitar. Saat ini melalui internet, bisa jualan dari kamar di rumah dan punya pasar di seluruh Indonesia

## DEMOGRAFI PENGGUNA:



**Jumlah Penduduk :**  
257.912.349 jiwa.

**Pengguna Internet :**  
143,26 juta jiwa

**Jumlah Pembeli Online :**  
24,7 juta

**Total Pembelian E-Commerce :**  
5,6 miliar dollar AS

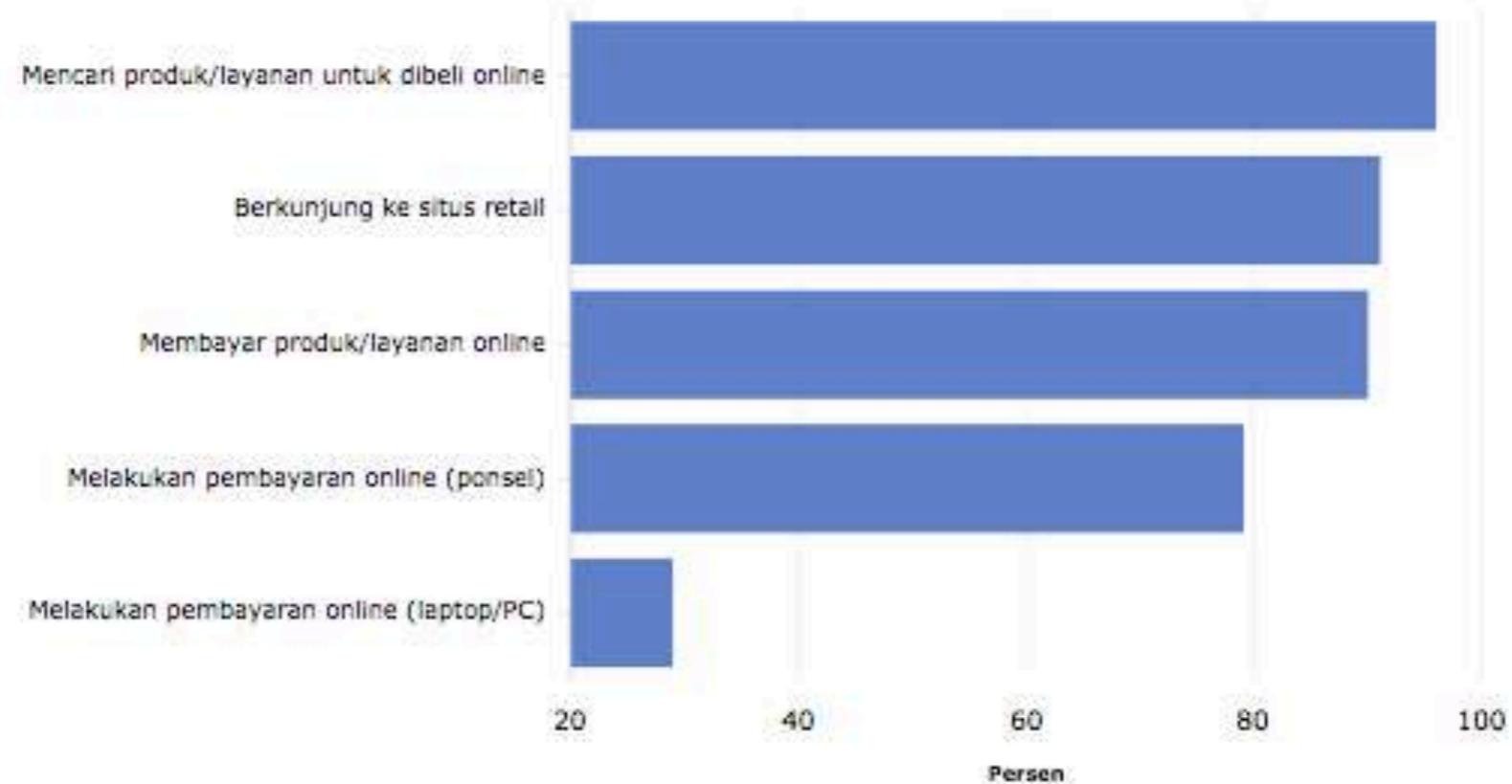
# Jumlah Pengguna Ecommerce

96% pengguna internat pernah bertransaksi online. Ini berarti ada pangsa pasar lebih dari 100 juta pengguna internet yang belanja online

## 96% Pengguna Internet di Indonesia Pernah Menggunakan E-Commerce

Aktivitas Pelanggan E-Commerce di Indonesia

Sumber : We Are Social, September 2019



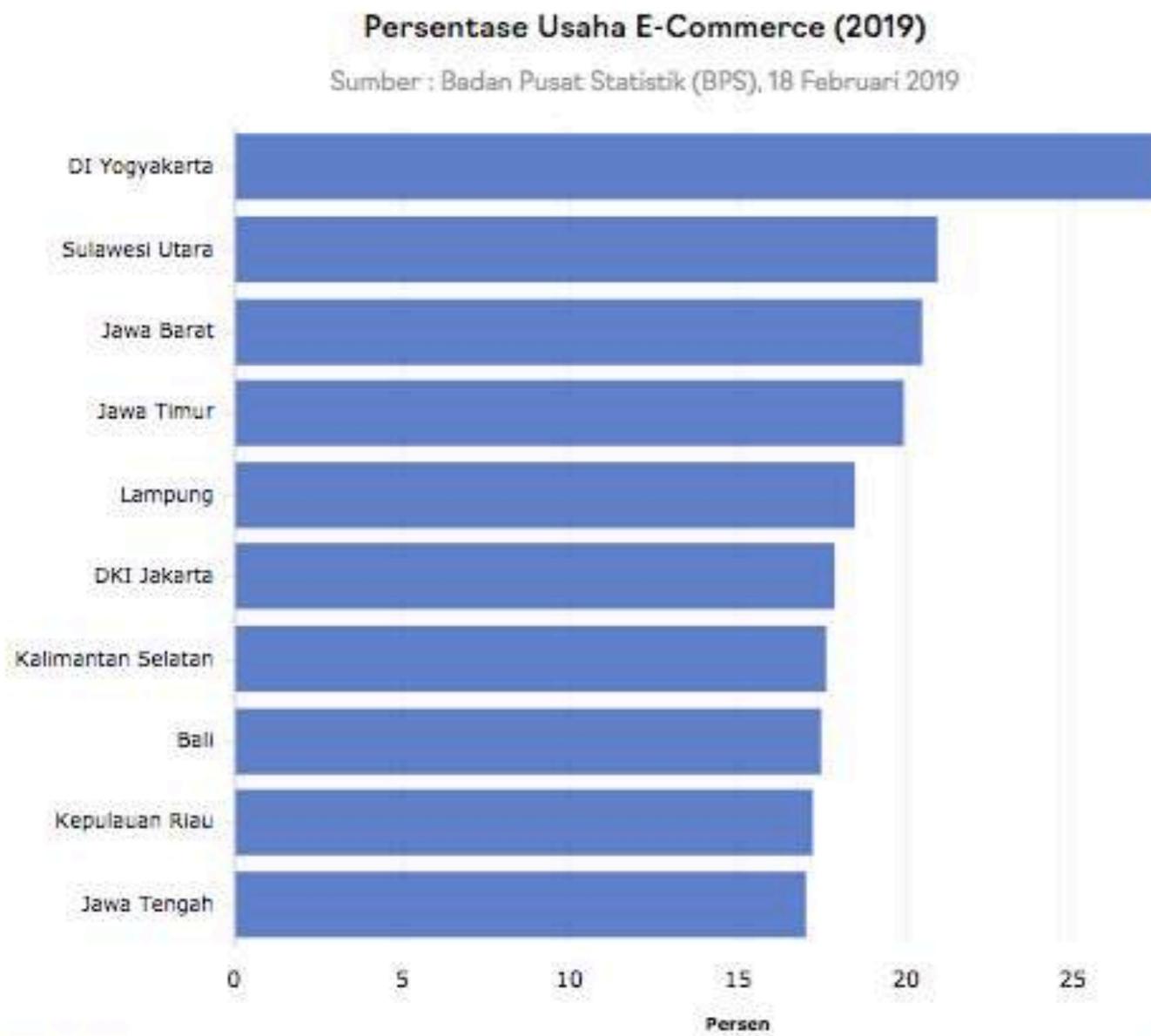
# Jumlah Pasar Transaksi Online



- Transaksi internet diperkirakan mencapai Rp. 300 Triliun setahun
- Besarnya pasar ini bisa dinikmati oleh siapapun karena jualan online bisa dilakukan dengan bermodalkan telepon seluler dan bisa membuka toko di berbagai pilihan platform ecommerce
- Yang menjadi tantangan adalah produk apa yang harus dijual?
- Pengetahuan dan ketrampilan untuk menghasilkan produk, salah satunya di bidang masakan dan kue menjadi peluang untuk semua rakyat Indonesia untuk bisa ikut menikmati besarnya pangsa pasar transaksi online

# Daerah Pengusaha Ecommerce Terbanyak

## 10 Daerah dengan Jumlah Usaha E-Commerce Terbanyak



- Daerah-daerah di luar Jakarta dan Jawa bisa ikut menikmati besarnya pasar ecommerce
- Tidak seperti bisnis tradisional dimana masyarakat yang tinggal di Jakarta dan Jawa memiliki akses yang lebih mudah dan lebih cepat, bisnis online memberikan kesempatan kepada siapapun dimanapun selama memiliki inisiatif dan ide serta produk

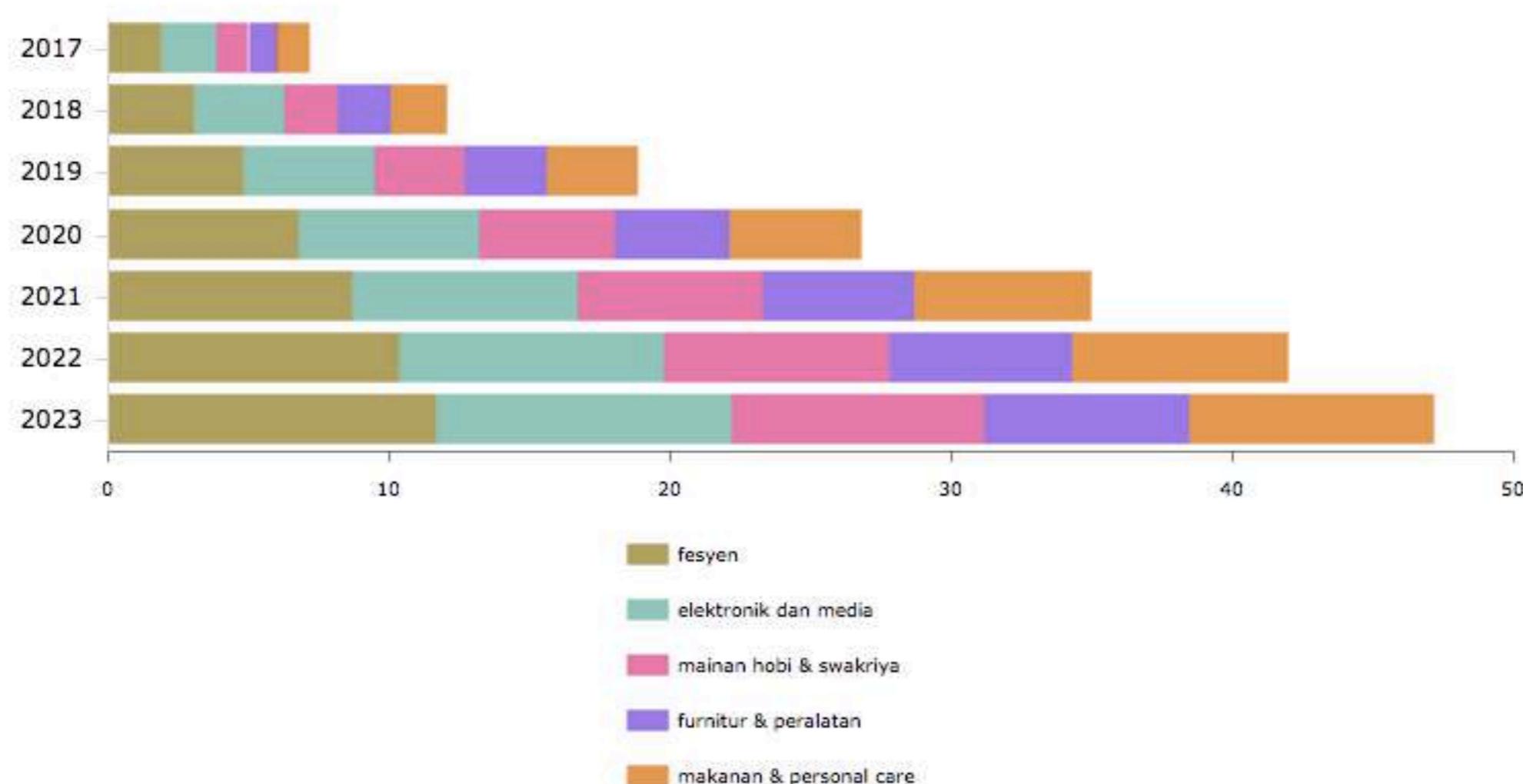
Sumber: katadata

# Makanan adalah Salah Satu Kategori Terlaris

Makanan adalah salah satu kategori dengan penjualan terbanyak di ecommerce. Hal ini menunjukkan bahwa makanan dan turunan produknya dapat dijual di ecommerce dan bisa diterima oleh pelanggan.

Pendapatan E-Commerce Indonesia versi Statista 2017-2023

Sumber : Statista, Agustus 2019



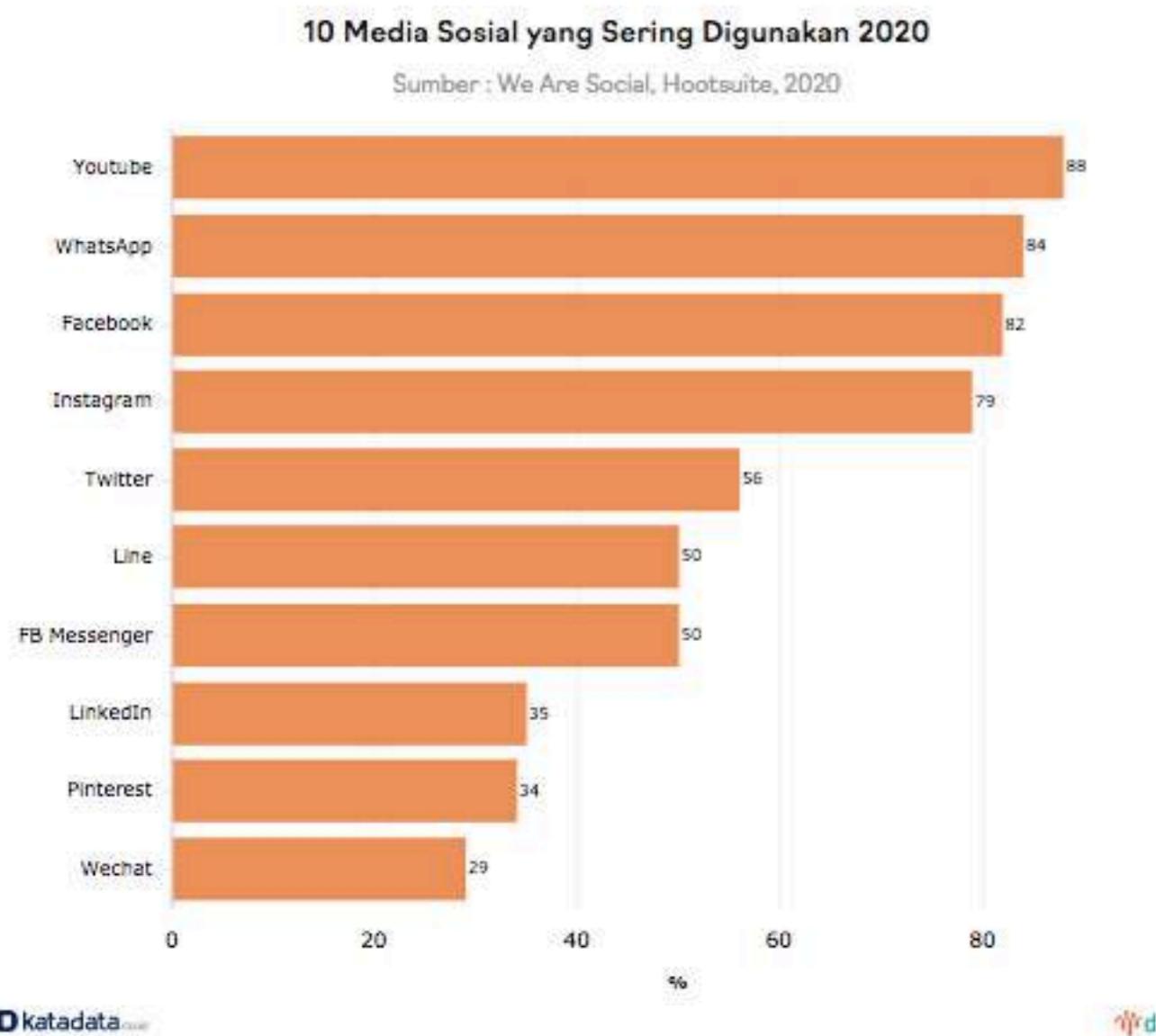
# Data di Tokopedia



- Di Tokopedia, kategori makanan dan minuman adalah satu dari 10 kategori dengan jumlah penjual terbanyak
- Hal ini menandakan bagaimana makanan dan minuman merupakan kategori produk yang juga banyak diminati oleh pembeli ecommerce di Indonesia

# Data Pengguna Media Sosial di Indonesia 2020

## 10 Media Sosial yang Paling Sering Digunakan di Indonesia



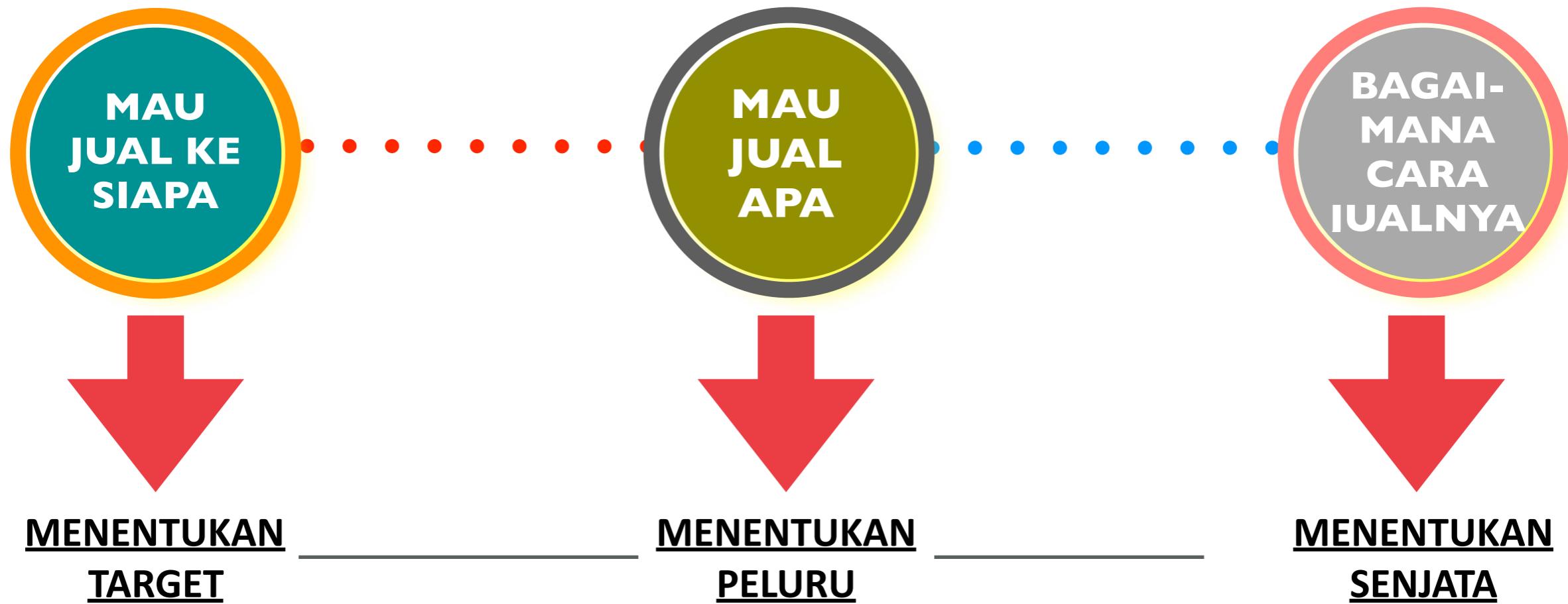
- Selain menonton video melalui Youtube, 3 media sosial lainnya yang sangat populer untuk digunakan adalah Whatsapp, Facebook & Instagram
- Ketiga media sosial tersebut juga sangat membantu dalam berjualan online.
- Begitu banyak usaha rumahan yang dijalankan dengan berjualan via Whatsapp atau menampilkan barang yang dijual di Facebook dan Instagram

## 3 LANGKAH MUDAH MEMULAI JUALAN



## 3 Langkah Memulai Usaha Kue/Masakan

Memulai usaha jualan harus berbekal pengetahuan yang cukup bagaimana cara memulainya. Hal ini untuk mengurangi resiko kegagalan dan juga mengulangi resiko kehilangan uang dan biaya yang sudah dikeluarkan untuk memulai usaha jualan kue atau masakan

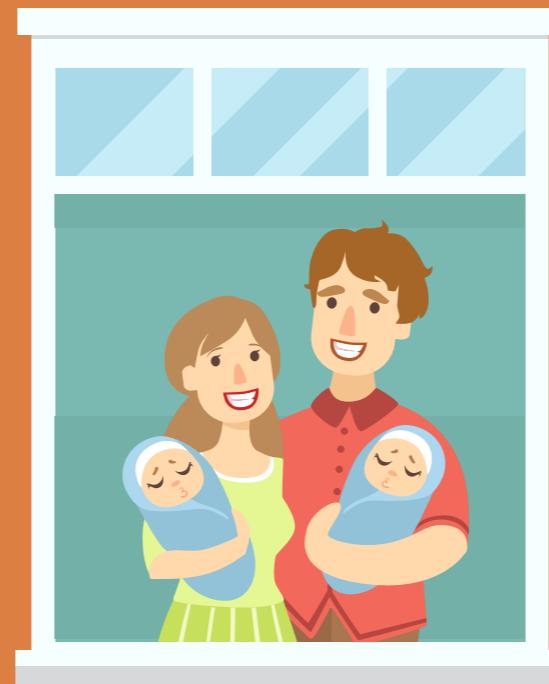
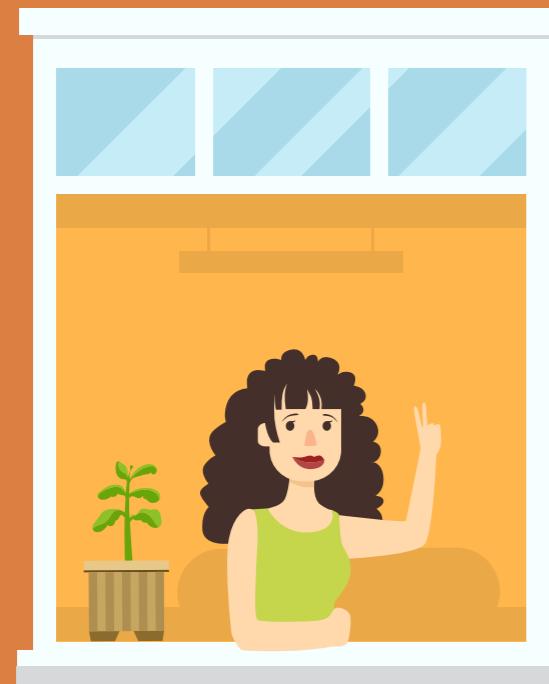


Berjualan kue dan masakan layaknya berperang, begitu banyak pesaing yang juga menjual kue dan masakan sejenis yang harus kita kalahkan. Untuk itu, perlu memikirkan cara yang tepat.

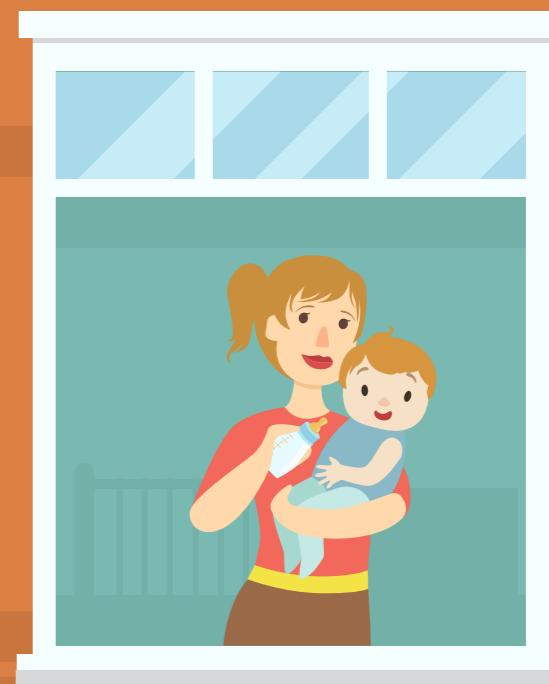
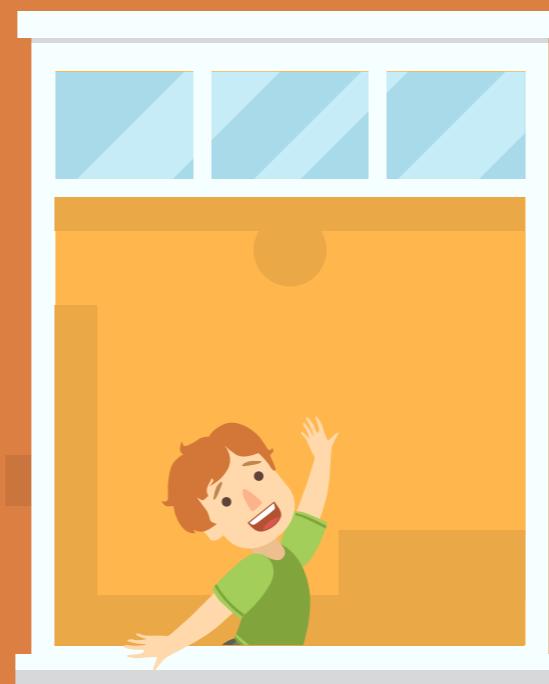
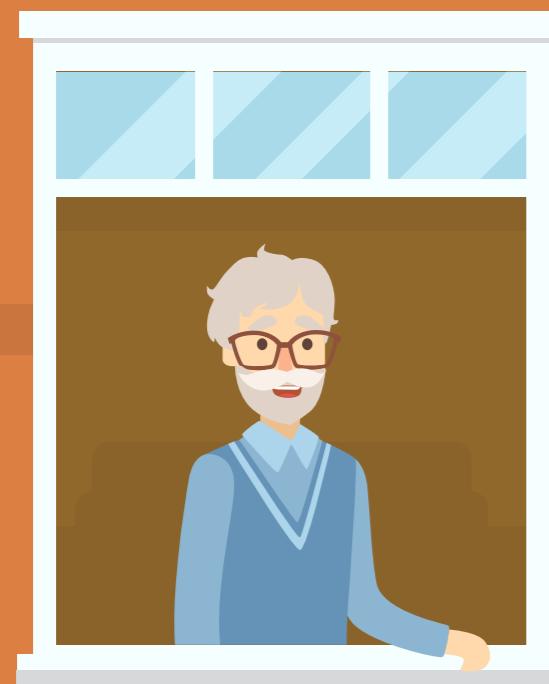
Layaknya perang, kita harus memikirkan target sasaran, peluru yang akan digunakan dan senjata yang akan dimanfaatkan agar dapat mencapai target sasaran dengan tepat dan jitu.

# I. MAU JUAL KE SIAPA?

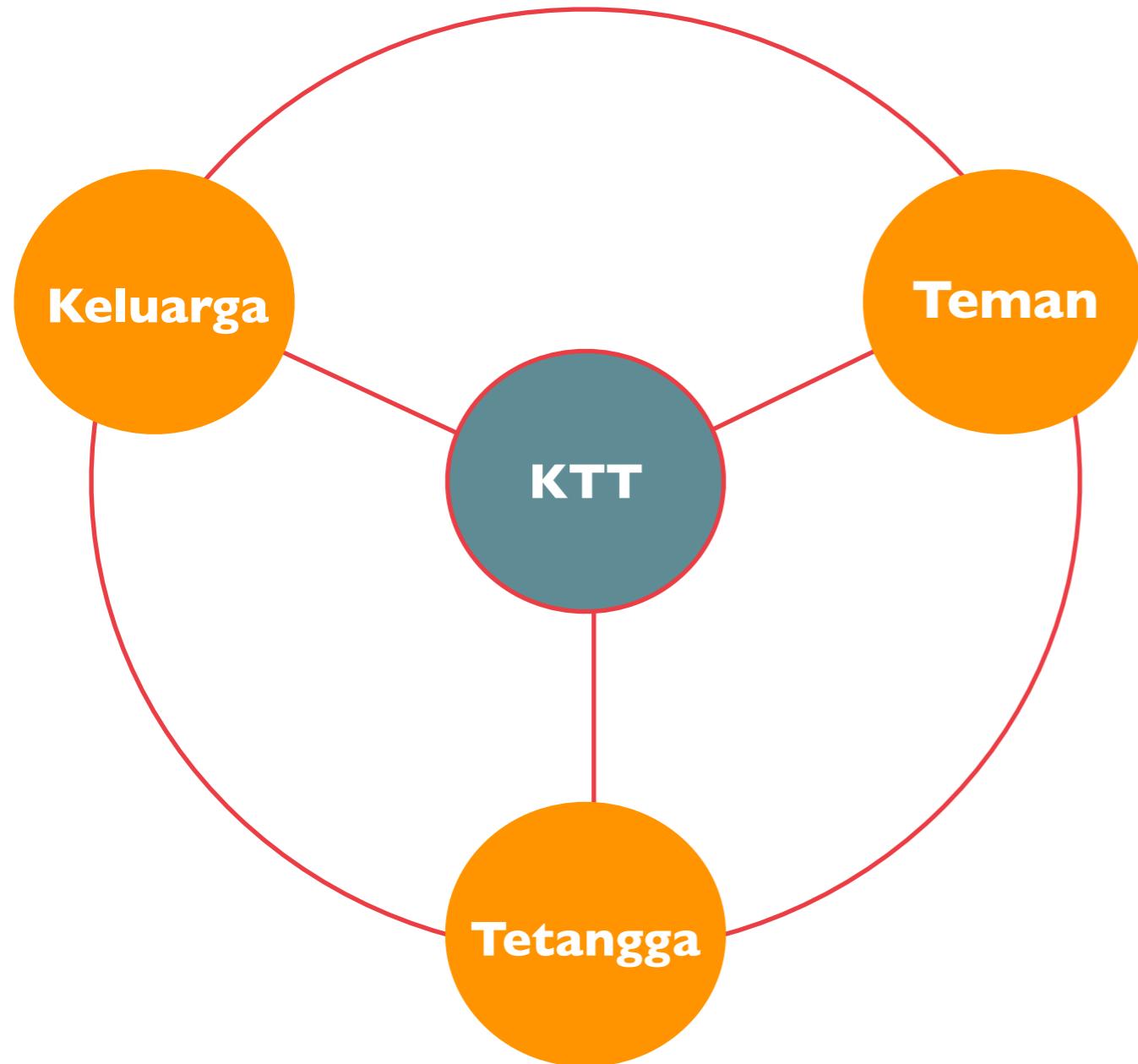




## MULAI DARI SEKELILING KITA



# Mulailah Lihat Ke Sekeliling Kita.....



## Lingkaran Terdekat

Kita bisa mulai menjual kepada lingkaran terdekat kita yaitu KTT : Keluarga, Teman dan Tetangga. Ini adalah target sasaran yang paling realistik karena saling mengenal dan bisa dihubungi dengan mudah

## Jaringan dari Lingkaran Terdekat

Kelompok lainnya yang dapat kita sasar untuk membeli kue atau masakan kita adalah jaringan dari KTT. Teman dari keluarga, temannya teman dan temannya tetangga

## Lingkaran Online

Kita juga bisa menyasar orang-orang yang tidak kita kenal secara langsung misalnya teman di grup Whatsapp dan juga pembeli di online seperti di Tokopedia, Facebook dan lainnya

# Mulai dari Mana?

bakingworld.id

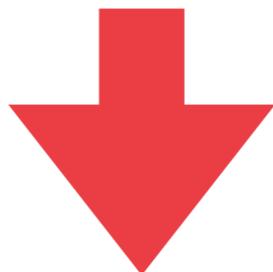


## Berapa Besar Peluang Pasar Kita?

---

Mari kita berhitung.....

1. Ada berapa keluarga, teman dan tetangga kita?
2. Ada berapa penghuni di kompleks perumahan kita?
3. Ada berapa banyak grup Whatsapp yang kita ikuti dan berapa jumlah anggotanya?
4. Ada berapa banyak no kontak yang tersimpan di ponsel kita?
5. Ada berapa banyak teman di Facebook dan Instagram?



1. **Semua kontak dan daftar di atas adalah peluang pasar kita**
2. **Produk apa yang sekiranya paling menarik bagi mereka**
3. **Kue atau makanan apa yang paling sering mereka beli dan konsumsi?**

## 2. MAU JUAL APA?



# Menentukan Produk Yang Akan Dijual

## Apa Yang Mereka Beli?

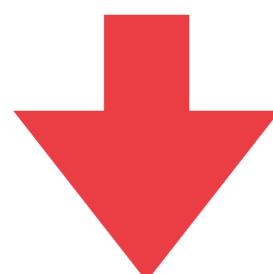
- Makanan yang paling sering di beli adalah makanan yang paling mudah dijual misalnya mie, nasi goreng, gorengan dan sebagainya
- Jenis makanan dan kue seperti ini biasanya juga memiliki banyak pesaing.
- Karena mudah dijual, maka semua orang akan membuat dan menjual barang yang sama

## Apa Yang Belum Ada?

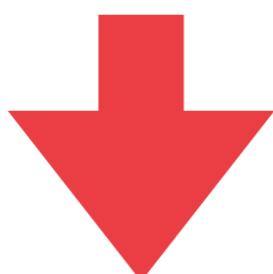
- Kita juga harus mencari tahu makanan apa yang sebenarnya dibutuhkan tapi belum ada atau belum dijual oleh siapapun di daerah kita
- Kita bisa mencari ide kue, masakan atau makanan baru dari daerah-daerah lain
- Lihat trend yang muncul di sekitar daerah tetangga terdekat

## Berapa Daya Beli Mereka?

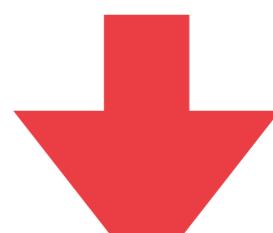
- Kita harus bisa menganalisa, berapa kemampuan daya beli keluarga, teman dan tetangga kita.
- Untuk membeli satu porsi kue atau makanan, berapa harga yang mereka bayarkan?
- Harga jual tentunya harus menyesuaikan dengan kemampuan dan daya beli masyarakat setempat



**PILIHANNYA:**  
**MEMBUAT PRODUK  
YANG SAMA**



**PILIHANNYA:**  
**MENJUAL PRODUK  
YANG BARU**



**PILIHANNYA**  
**HARGA YANG LEBIH MURAH,  
HARGA YANG SAMA ATAU  
HARGA YANG LEBIH MAHAL**

# Menentukan Harga Jual

## A. Rumus Sederhana Menentukan Harga Jual

$$\boxed{\text{Biaya Bahan}} + \boxed{\text{Keuntungan}} = \boxed{\text{Harga Jual}}$$

## B. Mari kita perhatikan contoh simulasi perhitungan di bawah ini

<b>Biaya Bahan 20 pcs</b>	<b>20,000</b>
<b>Keuntungan 50%</b>	<b>10,000</b>
<b>Total</b>	<b>30,000</b>
<b>Harga Jual Per Pcs</b>	<b>1,500</b>

## C. Contoh simulasi di atas:

1. Belum memperhitungkan biaya tenaga kerja. Namun jika Anda mengerjakan usaha ini sendiri, maka biaya tenaga kerja tidak perlu diperhitungkan
2. Belum memperhitungkan biaya listrik dan air yang biasanya diperkirakan sekitar 10-20%

<b>Biaya Bahan 20 pcs</b>	<b>20,000</b>
<b>Biaya Listrik &amp; Air 10%</b>	<b>2,000</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>22,000</b>
<b>Keuntungan 50%</b>	<b>11,000</b>
<b>Total</b>	<b>33,000</b>
<b>Harga Jual Per Pcs</b>	<b>1,650</b>

Dengan memperhitungkan biaya listrik & air, harga jual menjadi bertambah dengan keuntungan tetap 50%

<b>Biaya Bahan 20 pcs</b>	<b>20,000</b>
<b>Biaya Listrik &amp; Air 10%</b>	<b>2,000</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>22,000</b>
<b>Keuntungan 36%</b>	<b>8,000</b>
<b>Total</b>	<b>30,000</b>
<b>Harga Jual Per Pcs</b>	<b>1,500</b>

Jika ingin harga tetap sama, maka keuntungan harus dikurangi

## Beberapa Hal Yang Harus Dipertimbangkan Dalam Menentukan Harga Jual

---

- Harga jual selain ditentukan dari biaya bahan dan keuntungan yang ingin kita dapatkan, juga harus mempertimbangkan kondisi lainnya.
- Jika ada produk pesaing yang sejenis, apakah harga jual kita cukup bersaing atau tidak?
- Jika produk kita adalah produk baru, kita harus memastikan harga jual cukup bersaing.
- Harga bersaing artinya harga tersebut minimal sama dengan pesaing atau bahkan lebih murah (dengan memberikan promo diskon di pembelian awal atau pembelian dalam jumlah banyak).
- Dalam penentuan harga untuk produk yang sama, kita juga harus memastikan agar harga kita jangan terlalu jauh di bawah pesaing karena akan dipersepsi sebagai produk murahan dan kualitas nya juga murahan.

### 3. BAGAIMANA CARA JUALNYA?



# Contoh Sederhana Bagaimana Cara Menjual Memanfaatkan Instagram

Jumat, 24 April 2020 | 6.17 WIB

## Iseng-iseng Berhadiah, Jual Kroket saat WFH Malah Laku Keras

Sintya Nooka - detikFinance



Foto: Dok. Bitterballen

Jakarta - Bukan hal mustahil mencoba hobi baru menjadi profesi yang menguntungkan. Faktanya, Orizae Regina asal Bintaro, Tangerang Selatan, bersama suami sukses meraup cuan dari hobi baru yakni memasak camilan sehat dari bahan-bahan dapur sederhana seperti daging cincang.

Sejak penerapan work from home (WFH), pasangan suami istri ini disibukkan dengan aktivitas memasak camilan Bitterballen, sejenis kroket asal Belanda, berbentuk bulat kecil sekitar 3 sampai 4 cm. Bitterballen biasanya berbahan daging sapi, udang atau kadang kala daging kuda yang dicincang dan dicampur tepung dan dibuat ragout.

Lalu, kemudian dibalut menggunakan tepung roti dan digoreng dalam minyak panas. Setelah itu disajikan menggunakan saus.

"Awalnya kami merasa sangat bingung dari mana kami akan mendapatkan pendapatan. Dengan tekad bulat kami memutuskan untuk membuat usaha sendiri yakni dengan membuat camilan sehat. Dan setelah beberapa kali mencoba resep, akhirnya muncul menu Bitterballen yang sudah sesuai dengan rasa. Kami coba dengan menu awal bitterballen mozarella cheese," ungkap Regina kepada **detikcom**, Jumat (24/4/2020).

Menurut Regina, pada saat awal memasarkan camilan sehat ibu, mereka sempat kebingungan mencari target pembeli. Akhirnya, mereka memberanikan diri menawarkan ke orang-orang terdekat terlebih dahulu. Hingga akhirnya membuat akun media sosial untuk memasarkan camilan sehat mereka secara lebih luas lagi.

"Pemasaran awalnya kami bingung. Hanya menggunakan grup ibu-ibu komplek, dari awalnya mereka coba-coba dan akhirnya memesan kembali. Setelah itu melalui Instagram pribadi kami tawarkan dan akhirnya kami membuat instagram sendiri @yummymyuummyhappy.id untuk promosi. Di mana pengiriman melalui kurir ojek online," paparnya.

**Baca juga:** [Yuk Dicoba! Menulis Buku Bisa Jadi Sumber Rezeki Selama WFH](#)

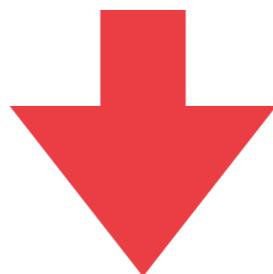
Sebulan berjalan, permintaan untuk produk bitterballen mereka laku keras bahkan hingga dipesan sampai ke Bandung. Penghasilan dari penjualan tersebut pun disebut cukup untuk memenuhi kebutuhan 1 keluarga selama sebulan.

"Dalam sebulan kami sudah bisa mengirim ke Jakarta. Uara dan bahkan Bandung sudah ada yang memesan. Pendapatan pun lumayan walau masih belum banyak, minimal dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari kami di masa pandemi Corona COVID-19," pungkasnya.

# PILIHAN MEDIA UNTUK MEMULAI JUALAN



## Media Yang Dapat Digunakan Untuk Jualan



**Semua media ini dapat kita gunakan dengan biaya murah dan bahkan gratis untuk mulai menjual dan mempromosikan barang dagangan kita.**



# **13 TIPS SEDERHANA MEMULAI JUALAN DENGAN MUDAH**

## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan

**Menarik perhatian dengan membuat judul atau nama produk (kue/masakan) yang menarik perhatian.**



# Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

**Tambahkan testimonial atau cerita dari pembeli yang sudah merasakan produk kita.**  
**Jika belum pernah ada pembeli sama sekali, dapat meminta cerita dari keluarga terdekat setelah merasakan kue/masakan kita.**



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

Jelaskan manfaat produk yang kita jual, misalnya produk kita memiliki kelebihan tertentu atau apa bedanya produk kita dengan produk sejenis



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)



**Wajib menyertakan foto. Usahakan untuk foto produknya lebih dari satu sudut pandang sehingga dalam sekali upload bisa tediri dari beberapa foto sekaligus. Dan untuk foto produk ini gunakan foto asli apa adanya (meskipun dapat melakukan beberapa penyesuaian).**

## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

Cantumkan harga yang menarik. Misalnya dengan memberikan harga diskon atau harga khusus untuk pembelian dalam jumlah tertentu atau pada jam tertentu



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

**Jangan malu untuk membagikan informasi produk yang kita jual ke jaringan kita, apakah itu melalui Whatsapp grup, Facebook Messenger, Facebook Marketplace, Instagram dan lainnya**



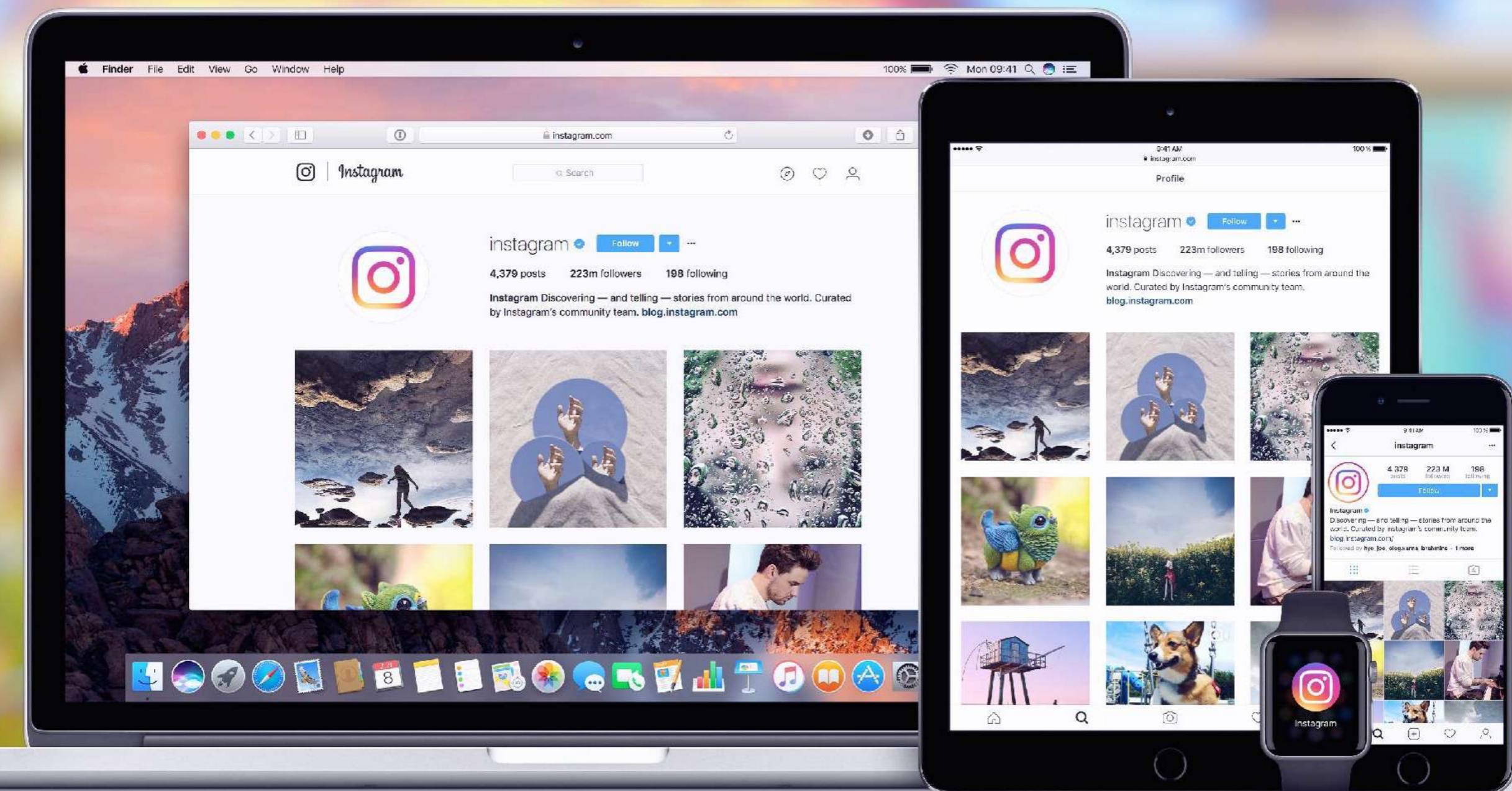
## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

Pastikan dalam setiap informasi yang Anda sebarkan, ada ajakan yang jelas misalkan “Ayo Pesan Sekarang Sebelum Habis” atau “Pesan Sebelum Jam 5, Dapatkan Diskon 30%, Whatsapp sekarang ke no 08123456789”



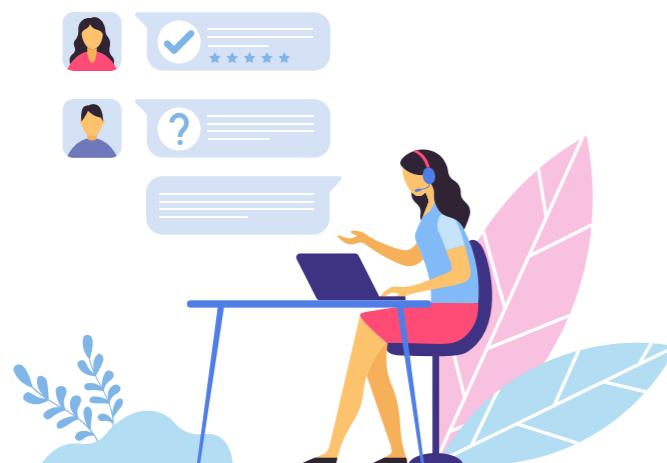
# Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

**Jika Anda menjual melalui media sosial seperti Instagram, pastikan profil ditulis dengan informasi produk yang singkat dan jelas serta nomor aktif yang bisa dihubungi.**



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

**Harus siap untuk menjawab pertanyaan calon pelanggan. Ingat selalu bahwa calon pelanggan yang banyak bertanya justru adalah calon pelanggan yang kemungkinan besar akan membeli. Banyak bertanya menandakan adanya ketertarikan. Lavani dengan ramah dan sabar.**



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

Beri perhatian kepada pelanggan yang sudah membeli.

Ucapkan terima kasih dan sisipkan kalimat

“Ditunggu pesanan berikutnya ya”



*Thank You  
For Your Support!*

Berikan insentif untuk pelanggan yang bersedia membagi cerita ke media sosial pribadinya. Minta pelanggan untuk berbagi di facebook/instagram nya dan menyertakan foto produk yang Anda jual. Beri mereka diskon khusus untuk pesanan berikutnya



## Tips Sederhana Untuk Mulai Jualan (*lanjutan*)

**Konsistensi.** Usaha dan jualan membutuhkan konsistensi dan disiplin setiap hari. Update setiap hari di media sosial dan sapa setiap hari di grup Whatsapp



Contoh Sukses Langsung Jualan Setelah Ikut Kursus Bakingworld  
melalui Kartu Prakerja

bakingwórlid.id



<https://drive.google.com/drive/folders/1JeZtTqopWvZr9fFjs5uX1Q4yCzWNs0bJ>

**MULAI  
BERGERAK  
SEKARANG JUGA**

SELAMAT MEMULAI!

