

E - Book
Inspirasi Bisnis Anda!



Menggiurkan Usaha
Seblak

Jajanan Pedas Kekinian!

DAFTAR ISI

Peluang Usaha Ayam Geprek Untungnya Pedas Seperti Rasanya	01
Tips Memulai Bisnis Kuliner Pedas Ayam Geprek	02
Tips Meningkatkan Penjualan Lewat Gofood	08
Resep Ayam Geprek Secara Umum Yang Bisa Kamu Kembangkan	07
Cara Pembuatan Ayam Geprek	08
Kemasan Ayam Geprek Unik Bikin Pelanggan Makin Tertarik	12
Rekomendasi Kemasan Ayam Geprek	15



PELUANG MENGGIURKAN USAHA SEBLAK

Jajanan Pedas Kekinian!

Usaha seblak jadi salah satu peluang bisnis kuliner pedas yang peluangnya masih menjanjikan. Meski pun sekarang ini makin banyak aneka olahan makanan pedas yang bermunculan. Tapi dalam dunia bisnis kuliner, peluangnya tetap terbuka karena konsumennya akan selalu ada. Apalagi sajian makanan pedas itu penggemarnya makin hari justru makin bertambah. Tren kuliner pedas di Indonesia bisa dibilang punya prospek jangka panjang yang menggiurkan. Mulai dari tren camilan pedas sampai makanan kuah. Jadi peluang usaha seblak ini masih menarik untuk dicoba.

PELUANG USAHA

Seblak

Sajian kuliner pedas akan selalu mendapatkan tempat di tengah persaingan bisnis kuliner yang makin kompetitif. Salah satunya adalah usaha seblak yang masih punya prospek cerah untuk ditekuni. Jajanan pedas dan mengenyangkan khas Jawa Barat dengan bahan baku kerupuk, makaroni, berpadu bumbu pedas gurih ini menjadi salah satu kuliner kekinian yang digemari anak milenial. Seperti yang terjadi sekarang ini, generasi milenial memang cenderung suka dengan makanan bercitarasa gurih dan pedas. Jadi nggak heran kalau sajian kuliner pedas menjadi favorit anak-anak muda. Mulai dari yang cemilan sampai makanan berat.

MEMULAI USAHA

Seblak adalah sajian kuliner yang cocok dimakan di segala suasana. Jadi untuk memulai usaha seblak ini tidak perlu menunggu waktu-waktu tertentu atau dijadikan sebagai makanan musiman. Selama bisa menghadirkan seblak yang enak, pasti konsumennya akan selalu ada. Berikut ini beberapa hal yang harus dipersiapkan ketika kamu tertarik untuk memulai usaha seblak.

1

PILIH LOKASI USAHA SEBLAK YANG STRATEGIS

Kalau kamu tertarik untuk memulai usaha seblak dengan modal yang lebih terjangkau, kamu bisa memulainya dari skala rumahan. Jadikan halaman rumah kamu sebagai lapaknya. Selain itu kamu juga bisa menyediakan layanan dine in kalau memungkinkan. Apalagi kalau rumah kamu letaknya strategis. Seperti di dekat pusat keramaian dan akses jalannya mudah. Selain itu kamu juga bisa memanfaatkan lapak pujasera, food court, atau kompleks pedagang kaki lima untuk menjalankan usaha seblak. Pastinya lokasi untuk kamu berjualan juga harus strategis. Pertimbangannya adalah akses jalan yang mudah dan dekat dengan pusat keramaian. Seperti kampus, sekolah, atau perkantoran. Pemilihan lokasi usaha seblak yang strategis akan sangat mendukung kelangsungan bisnis nantinya.

2

SEDIAKAN LAYANAN PESAN ANTAR

Sekarang ini pola konsumsi kebanyakan orang sudah mulai berubah. Kalau dulu makan di luar menjadi kegiatan favorit karena ingin mengenyangkan perut sekaligus refreshing, sekarang kebiasaan juga beralih ke makan makanan dari luar tapi untuk dinikmati di rumah. Maka dari itu layanan pesan antar menjadi strategi jitu untuk bisa memenuhi kebutuhan konsumen untuk bisa menikmati suatu hidangan dengan lebih praktis. Begitu juga dengan usaha seblak yang akan kamu jalankan nanti. Tidak perlu memberikan layanan pesan antar dengan tenaga dari kamu sendiri. Cukup manfaatkan layanan pesan antar dari aplikasi online yang sudah tersedia. Daftarkan usaha seblak kamu sebagai mitra resto dan pastikan harga yang kamu tawarkan di aplikasi sudah dinaikkan 20% untuk pajak yang akan kamu bayarkan ke jasa aplikasi tersebut.

3

INOVASI USAHA SEBLAK

Persaingan dalam bisnis kuliner makin hari memang semakin ketat. Maka dari itu

kamu perlu ide kreatif dan inovasi untuk menjadikan usaha seblak kamu punya daya saing yang kuat. Salah satu inovasi yang bisa kamu hadirkan adalah dengan menawarkan menu seblak yang unik. Misalnya seblak dengan tambahan topping mozarella. Bisa juga dengan inovasi seblak seafood yang masih jarang dijumpai karena biasanya topping seblak itu berbadah dari daging ayam atau bakso. Kamu juga bisa menambah inovasi tambahan dengan menjual seblak kering yang nggak kalah menarik untuk memikat hari para pelanggan. Selain inovasi dari segi menu seblak, kamu juga bisa berinovasi dari kemasannya. Kalau biasanya seblak dikemas dengan sterofoam, kamu bisa pakai kemasan yang lebih vancy sekaligus ramah lingkungan. Contoh kemasan seblak yang ramah lingkungan adalah paper bowl.

4

PERSIAPKAN MODAL USAHA SEBLAK

Untuk memulai usaha seblak secara mandiri, membutuhkan modal investasi sekitar Rp2.495.000. Modal tersebut

digunakan untuk membeli kompor dan gas Rp300.000, blender Rp125.000, panci Rp100.000, wajan Rp170.000, pengaduk pisau Rp60.000. Kemudian, meja dan kursi Rp250.000, peralatan makan dan minum Rp30.000, gerobak Rp900.000, dan peralatan tambahan lain Rp160.000 – Rp400.000. Sedangkan per bulannya membutuhkan biaya operasional untuk membeli bahan baku seperti kerupuk Rp450.000, bakso dan sosis Rp600.000, kemasan Rp150.000, dan aneka bumbu Rp360.000. Lalu, ada pula tambahan biaya sewa lapak per bulan Rp300.000. Jadi total membutuhkan dana sekitar Rp1.860.000. Dengan harga per porsi Rp10.000 dan setiap harinya bisa terjual 30 porsi maka pendapatan kotor untuk 20 hari jualan adalah Rp6.000.000 untuk keuntungan bersih tinggal dikurangi dengan biaya operasional.

5

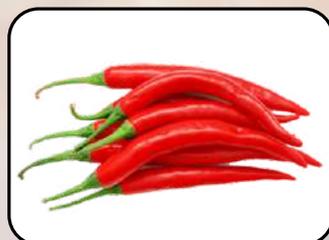
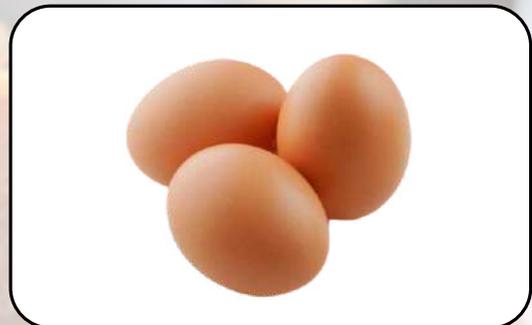
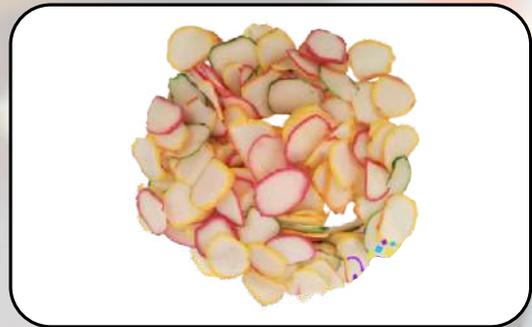
CIPTAKAN RESEP TERBAIK

Dalam menjalankan bisnis kuliner pedas, citarasa adalah modal yang sangat penting untuk bisa bersaing dan terus berkembang untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Rasa nggak pernah bohong, itulah ungkapan yang bisa meng-

gambarkan bagaimana bisnis kuliner harus punya cita rasa khas dan sesuai dengan selera pasar. Maka dari itu menciptakan resep yang terbaik adalah modal yang sangat penting. **Berikut ini resep untuk usaha seblak yang bisa kamu jadikan acuan dan kembangkan.**

Bahan :

- Kerupuk seblak 250 gram
- Telur ayam 2 butir
- Bakso/ceker ayam/ sosis/ jamur atau apapun bisa diganti sesuai dengan selera
- Bawang putih 2 siung
- Bawang merah 3 siung
- Cabai merah 3 pcs
- Cabai rawit 10 pcs atau sesuai selera
- Kencur 1 ruas kecil



Cara Pembuatan

1

Rebus kerupuk ke dalam air yang sudah mendidih selama 15 menit, kemudian tiriskan.

2

Haluskan semua bumbu (bisa di ulek atau diblender) lalu tumis dengan sedikit minyak.

3

Setelah bumbu yang ditumis mulai wangi, masukkan telur dan bakso (atau bahan sesuai selera), tumis hingga telur dan bakso setengah matang.

4

Masukkan kerupuk yang tadi ditiriskan, tambahkan sedikit air agar tidak lengket dan susah saat diaduk.

4

Tambahkan beberapa topping sesuai selera. Seblak siap disajikan!

TIPS JUALAN SEBLAK PEDAS KEKINIAN LEWAT MEDIA SOSIAL!

Tips jualan seblak bakal cocok banget buat kamu yang baru merintis usaha kuliner pedas kekinian yang satu ini. Kalau ngomongin soal tips jualan seblak kekinian pastinya nggak akan jauh-jauh dari strategi penjualan lewat media sosial. Sekarang ini media sosial telah menjadi alat marketing yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu media sosial juga cocok dimanfaatkan untuk melakukan promosi bagi usaha yang baru dirintis apalagi untuk bisnis kuliner pedas kekinian.

Sebagai pelaku usaha kuliner pastinya kamu juga ingin terus berkembang. Tujuannya agar produk yang kamu jual

bisa menjangkau pasar yang luas dan makin banyak konsumen loyal yang berdatangan. Kegiatan promosi produk menjadi tahapan wajib yang harus dilakukan untuk bisa menjangkau calon pelanggan. Cara memasarkan suatu produk terus berubah seiring dengan perkembangan zaman. Biasanya tools yang dipilih adalah jalur yang paling mudah untuk menjangkau audiens yang luas. Misalnya promosi lewat radio atau media cetak menjadi cara yang paling banyak digunakan di masanya. Strategi promosi dalam dunia bisnis kemudian terus bertambah seiring dengan tren yang terjadi.

TREN PROMOSI LEWAT MEDIA SOSIAL

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, media sosial adalah tools yang saat ini menjadi tren untuk dimanfaatkan sebagai media promosi produk untuk menjangkau audiens yang luas. Kenapa pelaku usaha perlu promosi lewat media sosial? Sebab penyebaran informasi di media sosial sangat cepat dan efektif. Di mana dengan promosi lewat media sosial bisa memberi pengaruh besar kepada khalayak banyak.

Menggunakan media sosial dikatakan menjadi salah satu cara pemasaran paling cepat dan masif untuk menjangkau pasar yang luas.

Apalagi sekarang ini hampir semua orang dari berbagai kalangan dan usia merupakan pengguna aktif media sosial dengan berbagai platform yang beragam. Seperti Facebook, Instagram, Twitter, TikTok, dan platform media sosial chatting lainnya. Artinya hampir semua orang bisa dijangkau ketika menggunakan strategi promosi lewat media social untuk bisnis kuliner seblak pedas kekinian yang kamu jual.



Terlebih lagi kalau kamu kombinasikan dengan strategi promosi lainnya misalnya strategi word of mouth. Strategi word of mouth merupakan marketing strategy yang mengandalkan rekomendasi dan review dari konsumen. Baik secara personal maupun kelompok terhadap suatu produk atau jasa sehingga bisa menarik lebih banyak pelanggan baru potensial. Review yang

diberikan pastinya bersifat positif dan membangun. Seperti kepuasan pelanggan terhadap kualitas produk atau pelayanan. Hal ini akan mempersuasi dan menyakinkan orang lain untuk membeli produk kuliner pedas yang kamu jual.

Media sosial kalau untuk penggunaan pribadi memang kebanyakan dimanfaatkan sebagai ajang menjalin pertemanan. Tapi semakin ke sini media sosial sudah menjadi media serbaguna yang juga dimanfaatkan untuk mencari berbagai informasi. Termasuk mengenai produk yang ingin seseorang beli. Lewat media sosial seseorang bisa mencari tahu lebih detail soal produk yang ingin dibeli.

Misalnya saja makanan, di situ orang akan cari tahu dari bagaimana komentar atau kesan dari pelanggan yang sudah datang lewat postingan dari akun penjual makanan tersebut. Serta informasi lain yang biasanya menjadi pertimbangan seseorang sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk.

Maka dari itu sebelum kamu menyusun strategi promosi lewat media sosial, perlu dipersiapkan beberapa hal. Sebab melakukan promosi usaha kuliner pedas lewat media sosial tidak bisa asal-asalan. Mulai dari pemilihan platform, branding, segmen dasar, time line konten, dan hal lainnya yang penting dalam strategi promosi. Berikut ini beberapa tips jualan seblak lewat media sosial yang bisa kamu lakukan.

1 Tentukan Target dan Jenis Media Sosial

Sebelum memulai memasarkan produk kuliner pedas lewat media sosial, lakukan riset terlebih dahulu. Riset terkait target pemasaran dan jenis media sosial apa yang akan digunakan. Dengan begitu, pemasaran akan lebih efektif dan produk yang kamu jual bisa laku keras. Ketika produk yang kamu jual adalah seblak pedas kekinian kamu bisa jadikan anak-anak muda sebagai target market. Platform yang bisa kamu pilih adalah Instagram atau TikTok. Kedua platform tersebut penggunaannya didominasi anak-anak muda. Berbeda halnya ketika segmen pasar kamu adalah kalangan orang tua atau generasi boomer. Kebanyakan dari mereka lebih aktif di Facebook. Beda karakter pengguna sosial media bisa dijadikan acuan untuk menentukan platform mana yang dipilih untuk promosi lewat media sosial.

2 Tips Jualan Seblak : Buat Konten Kreatif

Tips jualan seblak lewat media sosial yang kedua adalah jadikan konten kreatif untuk menguatkan value bisnis kuliner kamu. Untuk memasarkan suatu produk, baiknya

menggunakan konten yang kreatif, bukan konten yang biasa-biasa saja. Dengan konten yang kreatif, setidaknya bisa menarik banyak pengguna media sosial untuk melihat terlebih dahulu konten yang kamu buat. Saat konten tersebut menarik, maka bisa menambah minat pelanggan untuk membeli produk yang kamu jual.

Selain itu, dengan membuat konten yang kreatif, banyak orang yang akan membagikan konten kamu sehingga jangkauannya pun makin meluas. Kesempatan itu bisa membuat pengguna internet lainnya mulai mengenal informasi dan produk kamu. Jangan lupa, usahakan untuk membuat konten yang singkat, padat, jelas, dan menarik agar pengguna lainnya tidak merasa malas untuk melihat konten tersebut. Cari tahu lebih banyak soal model konsep promosi yang paling cocok digunakan. Pahami tren terbaru untuk membuat konten yang menarik sekaligus menjual. Memanfaatkan tren yang terjadi akan membuat promosi usaha kuliner seblak kamu jangkauan pasarnya lebih luas.

3 Jalinan Komunikasi Efektif

Setelah menentukan target, memilih media sosial dan membuat konten kreatif, sekarang saatnya untuk memanfaatkan bantuan dari orang-orang sekitar. Coba untuk membuat postingan konten secara internal di kalangan terdekat kamu agar mereka lebih kenal dengan produk kamu. Langkah ini bisa dikatakan efektif jika orang-orang terdekat kamu dengan senang hati menyebarkan dan membagikan konten tersebut. Maka dari itu, jangan bosan untuk menjalin hubungan yang baik dengan kenalan di media sosial. Jika kamu sudah memiliki pembeli, mintalah mereka memberikan review di akun sosial medianya. Dengan demikian, kamu bisa menjangkau lebih banyak orang. Berikan layanan yang baik kepada pelanggan bahkan setelah penjualan untuk memastikan mereka akan kembali membeli darimu.

4 Pilih Influencer yang Tepat

Saat ingin memperluas jaringan, kamu bisa menghire seorang influencer dengan skala mikro. Memanfaatkan mikro influencer dengan jumlah yang lebih banyak dinilai lebih efektif. Dibandingkan hanya menggunakan satu influencer besar. Tapi hal tersebut hanya berlaku untuk beberapa bisnis dengan ketentuan tertentu. Misalnya usaha jualan seblak yang kamu jalankan segmennya hanya lokal atau sekitar lokasi usaha saja. Maka kamu bisa memanfaatkan anak-anak muda yang berdomisili sesuai lokasi usaha dengan follower setidaknya seribu untuk diajak kerjasama.

Tawarkan kerjasama kecil misalnya kalau mereka mau promosi usaha kuliner seblak kamu di akun pribadi, akan mendapatkan potongan harga atau penawaran paket menarik lainnya. Intinya saat menentukan influencer, pilihlah yang tepat dan sesuai dengan produk yang kamu jual. Dengan begitu, kamu bisa lebih efektif dalam memperluas informasi terkait produkmu itu. Pastikan biaya yang kamu keluarkan untuk menggunakan jasa influencer itu benar-benar terbayarkan dengan omzet yang sesuai

5 Adakan Kontes Media Sosial

Kontes, kuis, give away, atau challenge merupakan salah satu cara paling ampuh dalam mempromosikan produk lewat media sosial. Cara ini patut dicoba karena usaha kuliner seblak kamu akan mendapatkan impresi yang tinggi dari target market. Selain itu keterlibatan target konsumen juga akan meningkat karena mereka pasti tertarik dengan hadiah yang ditawarkan. Buatlah kontes yang menarik seperti lomba vlog mukbang, foto produk, ucapan selamat, review produk, dan lainnya yang bisa meningkatkan brand awareness produk kamu.

KEMASAN

Seblak Berkualitas

Bisnis Siap Naik Kelas!

Kemasan seblak berkualitas menjadi salah satu hal yang penting untuk meningkatkan daya saing dengan produk atau bisnis yang serupa. Bukan tanpa alasan mengingat kemasan merupakan salah satu hal penting untuk meningkatkan daya saing. Kemasan seblak seperti yang kita tahu saat ini bukan hanya sebatas menjadi wadah atau melindungi produk saja. Tapi lebih dari itu kemasan seblak berkualitas merupakan bagian dari identitas produk yang juga menjadi nilai untuk meningkatkan daya saing dengan kompetitor bisnis.



Kenapa Kemasan Seblak Berkualitas Itu Penting?

Persaingan di dunia bisnis kuliner pedas untuk produk apa pun kita lihat saat ini makin kompetitif. Setiap pelaku usaha harus selalu berinovasi untuk meningkatkan daya saing agar produknya bisa tetap berkompetisi dengan produk lain. Maka dari itu salah satu hal yang penting dalam hal ini adalah memiliki kemasan berkualitas. Mungkin beberapa orang masih belum terlalu mementingkan kemasan karena dianggap sebagai pembungkus saja. Padahal kemasan berkualitas itu adalah unsur penting untuk menguatkan identitas produk. Supaya daya saing bisnis yang kamu jalankan semakin kuat. Salah satu yang bisa menciptakan ciri khas untuk usaha kamu adalah kemasan berkualitas. Inilah alasan kenapa memilih kemasan seblak berkualitas itu menjadi hal penting.

REKOMENDASI KEMASAN

Seblak Berkualitas



Sumber Gambar:
inews.id

Kemasan seblak berkualitas yang digunakan untuk produk siap makan atau yang sudah matang pasti akan berbeda dengan produk instan. Begitu juga kalau kamu menjual seblak dalam bentuk keripik atau lebih dikenal dengan seblak kering.

Berikut ini rekomendasi kemasan seblak berkualitas yang bisa kamu gunakan sesuai kebutuhan.

1 Kemasan Thin Wall



Thin wall adalah kemasan yang materialnya tebal bentuknya ada yang bulat seperti mangkuk dan berbentuk box persegi panjang. Ukurannya bermacam-macam bisa disesuaikan dengan kebutuhan. Dari material bahan, kemasan thin wall cenderung lebih kuat dibandingkan dengan kemasan berbahan kertas atau

sterofoam. Kemasan ini terbuat dari bahan plastik tebal dengan dilengkapi penutup di atasnya. Jadi cocok untuk mengemas seblak baik saat kuahnya dicampur atau dipisah. Selain itu kemasan thin wall juga cocok digunakan untuk mengemas produk seblak instan. Dari segi perlindungan produk akan lebih aman apalagi untuk pengirim-

-an luar kota. Kalau desainnya bisa kamu manfaatkan label atau stiker dengan warna dan visual yang menarik. Ukurannya juga bisa kamu sesuaikan dengan kebutuhan. Begitu juga dengan seblak kering atau keripik seblak yang bisa memanfaatkan thin wall untuk kemasannya.

2 STANDING POUCH PLASTIK



Standing pouch plastik cocok untuk mengemas produk seblak instan atau seblak kering. Untuk kemasan yang satu ini dari segi harga lebih terjangkau dibandingkan dengan standing pouch bahan lainnya. Kalau dari segi tampilan nggak kalah menarik. Materialnya yang bening bisa menampilkan isi produk secara lebih jelas. Jadi isi produk dari seblak kering atau seblak

instan akan terlihat dari luar sekaligus menarik minat calon pembeli. Untuk desainnya bisa memanfaatkan stiker atau label kemasan dengan ukuran atau bentuk yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan. Bisa juga dengan desain sabon dua warna. Material standing pouch plastik pada dasarnya bisa melindungi produk dengan baik apalagi dengan tambahan ziplock.

2 STANDING POUCH ALUFOIL



Kalau seblak yang kamu jual dalam bentuk instan maka kemasan standing pouch alufoil adalah pilihan yang tepat. Selain itu seblak kering atau seblak dalam bentuk keripik juga sangat cocok dikemas dengan standing pouch alufoil. Apalagi kalau produk kamu adalah produk premium. Pastinya kemasan juga harus meng-

gambarkan kualitas produk. Ada banyak pilihan untuk kemasan standing pouch aluminium foil untuk mengemas seblak. Mulai dari standing pouch aluminium foil window, kombinasi dengan metalize, dan aluminium foil paper printing.

Untuk seblak instan premium paling cocok pakai standing pouch aluminium paper printing. Tampilannya bisa full warna dan desainnya lebih bisa dikembangkan. Material dari aluminium foil pada dasarnya punya kemampuan yang baik untuk melindungi produk. Bahannya tebal dan rapat jadi akan menahan udara atau pun gas keluar. Selain itu mencegah kontaminasi udara atau benda asing dari luar. Apalagi untuk melindungi kualitas produk yang alur distribusinya panjang.

2 KEMASAN PAPER BOWL



Paper bowl adalah kemasan yang cocok untuk kamu pilih ketika seblak yang kamu jual sudah dalam kondisi matang dan siap makan. Kemasan paper bowl bisa digunakan untuk layanan pesan antar atau pun layanan makan di tempat. Paper bowl merupakan kemasan berbentuk mangkuk dengan kualitas food grade sekaligus ramah lingkungan. Tidak rembes atau pun

bocor untuk produk berkuah, berminyak, dan panas. Ukurannya mulai dari kecil yaitu 650 ml, sedang 800 ml, dan 1.000 ml ukuran besar. Teknik cetakannya bisa kamu pilih antara paper bowl sablon atau printing.

Kalau produk kamu merupakan produk premium akan lebih cocok menggunakan cetakan printing. Hasilnya akan lebih menarik dengan pilihan warna dan variasi desain yang beragam. Warna merupakan salah satu unsur yang bisa menarik calon pembeli lewat kesan pertama. Untuk produk reguler juga tetap bisa menggunakan paper bowl dengan harga yang lebih terjangkau yaitu cetakan sablon atau pun polos yang ditambahkan label kemasan atau stiker.

Pilih Kemasan Seblak Berkualitas!

Dari segi bisnis kemasan berkualitas pastinya bisa mendukung proses mulai dari penyimpanan, distribusi, dan juga penjualan. Kamu harus pertimbangkan ketika akan memilih kemasan untuk suatu produk. Kemasan itu akan mengikuti produk dengan pertimbangan jenis produk, jangka waktu atau masa simpan produk, proses produksi apakah masih manual atau otomatis, distribusi, kompetitor, sampai marketing. Pemilihan kemasan juga dipertimbangkan dari segi bahan atau material dan juga bentuk ataupun model kemasan.

Hal **pertama** yang harus dipertimbangkan ketika akan memilih kemasan adalah disesuaikan dengan karakteristik produk. Pastinya produk pangan dalam bentuk padat, bubuk, cair masing-masing akan berbeda. Pertimbangan **kedua** adalah distribusi produk, masih berkaitan dengan hal pertama di mana kalau produk yang dijual adalah siap makan atau sudah matang berarti alur distribusinya lebih singkat. Umumnya hanya melalui satu alur distribusi yaitu dari resto kamu, kurir, dan sampai ke tangan konsumen. Beda halnya dengan produk siap saji yang alur distribusinya lebih panjang apalagi untuk pengiriman ke konsumen dari luar kota.

Pertimbangan **ketiga** adalah penjualan produk. Kalau produk yang kamu jual termasuk produk fast moving dalam artian sejak produksi selesai dan dijual ke pasaran dalam kurun waktu kurang dari tiga bulan produk sudah terjual maka bisa pilih kemasan yang lebih terjangkau. Beda halnya kalau biasanya produk terjual dalam waktu lebih dari tiga bulan. Kamu bisa pakai kemasan yang lebih berkualitas dari segi bahan atau materialnya.



Sumber Gambar:
sajiansedap.grid.id

Keempat **pertimbangannya** adalah target konsumen. Kalau produk yang kamu jual menasar segmen pasar menengah ke atas atau menjadi produk premium, maka kemasan yang digunakan juga harus disesuaikan. Begitu pun ketika menasar segmen pasar reguler, bisa pilih kemasan yang lebih terjangkau. Pertimbangan terakhir adalah sesuaikan dengan budget yang kamu punya. Kamu bisa pilih kemasan berkualitas sesuai dengan anggaran yang kamu miliki.

Siap Naik Kelas Pakai Kemasan Berkualitas?



Sumber Gambar:
magazine.job-like.com

Untuk produk camilan atau makanan seperti halnya seblak basah dan kering akan lebih menarik dengan pemilihan warna dan desain yang kompleks. Selain pemilihan warna dan desain, teknik copywriting juga punya peranan penting dalam suatu kemasan. Kamu sudah siap punya kemasan seblak berkualitas supaya bisnis makin naik kelas? Yuk konsultasikan kemasan seblak yang kamu butuhkan dengan menghubungi tim diKemas.com.

Supaya produk usaha seblak yang kamu jual semakin menarik dan aman dikonsumsi oleh pelanggan, kamu bisa pilih kemasan seblak dengan kemasan thinwall atau paper bowl. Kemasan tersebut akan lebih praktis dan memudahkan pelanggan untuk memakannya di rumah. Manfaatkanlah jasa delivery di aplikasi pesan antar online dengan menjadi mitra resto. Selain mendapatkan tempat promosi secara gratis, kamu juga akan lebih mudah menjangkau pelanggan lebih luas.

Itulah ulasan dan rekomendasi seputar kemasan seblak berkualitas. Semoga tulisan ini bermanfaat untuk kamu ya. Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak orang yang punya pengetahuan soal pentingnya kemasan produk. Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak yang mendapatkan pengetahuan soal strategi jualan. Teruslah berkembang untuk menjadikan bisnis kuliner kamu makin #NaikKelas!

Ikuti terus informasi menarik seputar strategi jualan lainnya hanya di BisnisUKM.com

MENU SEBLAK



KEMASAN PAPER BOWL

Makin keren dengan desain simple tapi terlihat Elegant!



**HEMAT BUDGET
BOLEH
CUMA 100**

-  Sablon 1 warna 1 muka
-  Free Design + Free Tutup Datar
-  Bahan Food Grade

INFORMASI & PEMESANAN
wa : 0813-2623-3020 (Uli)

ORDER NOW