

MERAUP UNTUNG DARI USAHA KULINER PEDAS **BASO ACI**



DAFTAR ISI

Baso Aci Pedas Peluang Usaha Kuliner Kekinian Yang Menjanjikan	01
Peluang Usaha Baso Aci Pedas	02
Pendapatan	03
Resep Baso Aci Pedas	04
Cara Pembuatan	05
Strategi Jualan Baso Aci Pedas Buat Menangin Persaingan Pasar	06
Rekomendasi Kemasan Baso Aci Siap Makan dan Instan	10





BASO ACI PEDAS PELUANG USAHA KULINER KEKINIAN YANG MENJANJIKAN

Bakso aci pedas saat ini menjadi salah satu kuliner yang menjadi buruan kalangan anak-anak muda. Apalagi bagi mereka pecinta kuliner pedas yang masih sangat bersemangat untuk menjelajah berbagai sajian makanan pedas. Selain memburu makanan yang sedang kekinian, anak muda kebanyakan juga akan menjatuhkan pilihannya pada makanan yang punya citarasa pedas dan gurih.

KULINER BASO ACI PEDAS

Makanan olahan aci itu rupanya cukup banyak digemari masyarakat. Begitu juga dengan makin banyaknya pelaku usaha yang menjual berbagai hidangan berbahan dasar tepung kanji. Seperti halnya bakso aci pedas yang sekarang makin tren di kalangan anak muda. Bakso aci pedas yang mulai booming di tahun 2018 sampai sekarang masih banyak penikmatnya. Makanan berkuah yang punya cita rasa gurih dengan kuahnya yang segar membuat kuliner ini cocok menjadi santapan saat cuaca dingin atau dimakan di malam hari. Isian dari sajian bakso ini juga sudah bisa mengenyangkan perut. Mulai dari bakso daging,

tahu, bakso aci, pilus, serta topping pilihan lainnya sudah bisa membuat perut kenyang untuk 1 porsinya. Makanan kekinian yang satu ini asalnya dari Garut Jawa Barat. Kuliner dari wilayah Jawa Barat memang banyak yang khas dengan rasa gurih, pedas, dan olahan aci untuk beragam jenis makanan.



PELUANG USAHA BASO ACI PEDAS

Melihat peluang untuk kamu yang ingin memulai usaha, bakso aci pedas bisa menjadi pilihan yang tepat. Untuk proses produksinya juga cukup mudah. Bahan bakunya mudah didapat dan keuntungannya juga menjanjikan. Bisnis kuliner pedas ini juga bisa kamu mulai dengan skala usaha rumahan ataupun kaki lima. Tentu modal yang dibutuhkan kecil dibandingkan dengan memulai usaha bakso aci pedas dengan menyewa tempat atau ruko. Berikut ini estimasi modal yang kamu butuhkan dan estimasi pendapatannya.

MODAL USAHA

- Tepung kanji Rp 10.000/kg
- Daging ayam Rp 40.000/ekor
- Tepung terigu Rp 10.000/kg
- Garam Rp 3.000/kg
- Minyak goreng Rp 21.000/kg
- Bumbu Rp 4.000

TOTAL

- = Rp 90.000 x 30 hari
- = Rp 2.700.000 per bulan

Peralatan

- Booth atau etalase untuk jualan
Rp 1.000.000,-
- Peralatan memasak Rp 500.000,-

- Kemasan plastik Rp 11.000/ 1 pack
berisi 70 lembar x 30 = Rp 330.000,-
- Total = Rp 1.830.000

Berarti modal awal yang dibutuhkan untuk produksi selama satu bulan adalah
= Rp 2.700.000,- + Rp 1.830.000,-
= Rp 4.530.000,-

PENDAPATAN

Bisa diasumsikan per harinya bakso aci pedas yang terjual bisa mencapai 25 porsi dengan harga tiap porsi Rp 10.000

Maka per harinya

= $25 \times \text{Rp}10.000$

= Rp250.000

Per bulannya :

= $\text{Rp}250.000 \times 30 \text{ hari}$

= Rp7.500.000

Laba bersih adalah pendapatan dikurangi modal awal.

Jadi, laba bersih yang bisa kamu dapatkan adalah :

$\text{Rp}7.500.000 - \text{Rp}4.530.000$

= Rp2.970.000

Resep Baso Aci Pedas

Dalam menjalankan bisnis kuliner, 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 menggambarkan 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 bakso aci pedas yang bisa kamu kembangkan.

BAHAN

- 4 sendok scop tepung tapioka/kanji
- 2 sendok scop tepung terigu
- 4 siung Bawang putih, uleg sampe halus
- 1 Masako sapi
- Garam
- Air Secukupnya

BAHAN KUAH :

- 3 siung bawang putih

- 2 siung bawang merah
- 1 buah cabe merah
- Cabe rawit, sesuai selera (makin pedas makin enak)
- 1 buah jeruk limau
- Air
- Gula
- Garam



Cara Pembuatan

- 1 Rebus air secukupnya, lalu masukkan bawang putih yang telah di haluskan kedalam air rebusan, garam, dan penyedap rasa. Diamkan hingga mendidih. Setelah itu taruh tepung terigu dan tapioka kedalam wadah tepung lalu masukan air yang telah mendidih. Uleni dengan sendok karena masih panas tunggu hingga agak dingin lalu cetak bulat-bulat kecil.
- 2 Goreng sebagian adonan baso aci yang telah di cetak bulat-bulat untuk dijadikan baso aci goreng yang nanti akan dimasukkan ke dalam kuah baso aci.
- 3 Siapkan air untuk merebus adonan baso, tunggu hingga air mendidih, jika air sudah mendidih masukkan cetakan aci, tunggu hingga basonya berada di atas lalu angkat.
- 4 Uleg semua bahan termasuk beberapa cabe yang diuleg untuk kuah kecuali limau dan ambil beberapa cabe rawit (utuh). Tumis bumbu yang telah diuleg jika sudah harus masukkan beberapa rawit utuh lalu beri air (untuk kuah) lalu beri garam dan gula. Terakhir masukkan baso aci yang telah direbus sebelumnya. Tunggu hingga mendidih.
- 5 Siapkan piring atau mangkuk, masukkan beberapa baso aci yang telah digoreng lalu masukkan kuah beserta ciloknya ke dalam mangkuk.
- 6 Kemudian terakhir iris jeruk limau menjadi 2, peras air jeruk limaulalu potongan limau masukkan ke dalam mangkuk.
- 7 Baso aci pedas siap disajikan.



STRATEGI JUALAN BASO ACI PEDAS BUAT MENANGIN PERSAINGAN PASAR

Jualan baso aci pedas menjadi salah satu bisnis kuliner yang saat ini pasarnya menjanjikan. Kuliner pedas pada dasarnya memang punya banyak penggemar setia. Jadi nggak heran kalau peluang bisnisnya sangat menggiurkan. Di Indonesia kalau kita lihat tren kuliner pedas tidak pernah redup dan selalu hadir inovasi-inovasi terbaru untuk setiap sajian kulinernya. Salah satunya adalah baso aci pedas yang sekarang penggemar setianya kebanyakan dari kalangan anak-anak muda.

Merintis usaha dengan jualan baso aci pedas memang bukan suatu hal yang mudah mengingat persaingan bisnisnya makin kompetitif. Tidak hanya bersaing dengan pemain serupa para pelaku usaha yang jualan baso aci pedas juga harus bersaing dengan berbagai kuliner pedas lainnya. Apalagi sekarang ini kemajuan teknologi memudahkan siapa saja untuk bersaing bebas di pasaran. Tapi jangan takut minder meski kamu baru saja memulai usaha jualan baso aci pedas. Biar nggak kalah bersaing dengan pelaku usaha yang sudah lebih dulu bergelut di bidang yang sama, sebagai pemula kamu bisa lakukan beberapa strategi jualan baso aci pedas biar daya saing makin kuat.



1. Tentukan Segmen Pasar Yang Tepat

Strategi jualan baso aci pedas ini pada dasarnya juga harus diterapkan untuk semua bidang bisnis. Bukan tanpa alasan karena suatu produk diciptakan untuk memenuhi kebutuhan kelompok atau pasar dengan segmen tertentu. Maka dari itu sangat penting untuk menentukan segmen pasar atau target konsumen mana yang akan dibidik ketika kamu merintis usaha jualan baso aci pedas.

Dalam menentukan target konsumen memang kesannya mudah karena suatu produk itu pasti punya pasar. Tapi bukan berarti ketika kamu menjalankan usaha jualan baso aci pedas ini tidak melakukan tahapan untuk menentukan target konsumen. Siapa target konsumen yang akan kamu bidik? Apakah konsumen menengah ke atas atau konsumen reguler. Pastinya hal tersebut juga harus disesuaikan dengan branding produk baso aci pedas yang kamu jual.

Segemen pasar yang akan kamu bidik juga harus spesifik. Misalnya produk baso aci yang kamu jual adalah produk premium, maka bisa saja target konsumennya adalah anak-anak muda pecinta kuliner pedas yang sudah bekerja atau punya penghasilan sendiri. Begitupun ketika kamu menyasar pasar reguler, bisa lebih dispesifikasikan lagi menjadi kalangan pelajar atau mahasiswa yang kebanyakan dari mereka adalah pecinta kuliner pedas dan belum punya penghasilan sendiri.

2. Strategi Jualan Baso Aci Pedas : Berani Tampil Beda

Kalau belum bisa bersaing dari segi modal dana dengan kompetitor yang lebih besar, kamu bisa kembangkan kreativitas dan inovasi supaya usaha jualan baso aci pedas kamu bisa tampil beda di mata calon konsumen. Untuk menarik perhatian konsumen, buatlah sesuatu yang unik dan lakukan survey pasar untuk membandingkan produk baso aci pedas yang kamu jual dengan kompetitor. Tonjolkan keunikan yang tak dimiliki oleh kompetitormu.

Kalau pada umumnya baso aci yang beredar di pasaran adalah baso aci dengan cita rasa original dan pedas, kamu bisa munculkan cita rasa lain yang lebih unik. Tapi bukan berarti kamu asal tampil beda tanpa melihat kebutuhan pasar ya. Keunikan yang diciptakan tetap berangkat dari data atau pun riset yang kamu lakukan di pasar.

3. Strategi Jualan Baso Aci Pedas : Ikut Pameran

Untuk meningkatkan daya saing produk, sekali-kali kamu bisa mengikuti pameran yang diselenggarakan pemerintah ataupun swasta. Selain untuk memperkenalkan usaha jualan baso aci pedas kamu ke kalangan masyarakat luas, pameran juga bisa menjadi ajang untuk berkenalan langsung dengan para kompetitor yang ada. Tentunya ada banyak pengalaman dan informasi baru yang bisa kamu dapatkan dari acara pameran. Tidak menutup kemungkinan juga kamu bisa mendapatkan ide baru setelah bertemu dengan para kompetitor.

4. Jalin Hubungan Baik dengan Pelanggan

Ketika kamu sudah memiliki banyak pelanggan, jangan sia-siakan keuntungan tersebut. Pastikan selalu menjaga hubungan baik dengan setiap pelanggan kamu. Berikan layanan yang cepat dan tepat agar mereka tidak berpaling ke produk yang lain. Pelanggan adalah aset berharga yang bisa membantu usaha jualan baso aci pedas kamu memenangkan persaingan pasar.

5. Bikin Inovasi Produk untuk Perluas Pasar

Kalau pada poin sebelumnya kamu perlu tampil unik supaya bisa terlihat lebih menonjol dibandingkan kompetitor yang sudah lebih dulu ada dengan variasi menu, di poin ini kamu perlu untuk berinovasi terkait produk. Sekarang ini baso aci bukan sebatas menjadi sajian siap makan yang nikmat untuk dimakan saat itu juga atau makan di warung baso aci langsung. Tapi baso aci juga menjadi makanan instan atau siap saji kapan pun dan di mana pun seseorang ingin menikmati kelezatannya.

Maka dari itu kamu juga perlu berinovasi untuk menjadikan produk dari usaha jualan baso aci dalam bentuk instan. Selain produk kamu makin bervariasi, pasarnya juga akan semakin luas. Kalau biasanya konsumen kamu hanya terbatas pada orang-orang di wilayah kamu menjalankan usaha jualan baso aci pedas, produk instan ini bisa menyasar pasar tanpa terbatas wilayah. Konsumen bisa datang dari mana saja dan pastinya hal ini akan memberikan keuntungan yang menjanjikan.

6. Buatlah Produk dengan Tampilan Mewah Meski Harga Relatif Murah

Ketika berbelanja di supermarket dengan banyak pilihan produk, calon konsumen hanya membutuhkan waktu beberapa detik sebelum akhirnya memutuskan untuk melakukan pembelian. Maka dari membuat tampilan kemasan produk yang mewah agar produkmu tak terlihat murahan adalah hal yang sangat penting. Kesan pertama yang dilihat calon konsumen menjadi faktor utama yang menentukan pembelian. Buatlah tampilan kemasan baso aci instan dengan desain dan pemilihan warna yang semenarik mungkin.

4. Pemasaran Media Sosial untuk Jualan Baso Aci Pedas

Sekarang ini semua pelaku bisnis kebanyakan sudah menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya. Apalagi bisnis kuliner yang setiap hari konsumennya akan selalu ada. Maka dari itu kamu sangat perlu bahkan harus memanfaatkan media sosial untuk memasarkan usaha jualan baso aci pedas. Kebiasaan konsumen sekarang sudah berubah. Media sosial ibarat sudah menjadi alat yang akan menjadi pemandu untuk melakukan banyak hal. Termasuk dalam memutuskan untuk membeli produk makanan tertentu.

Jadi nggak heran kalau berawal dari media sosial, suatu usaha bisa mendapat konsumen yang banyak bahkan loyal. Hal yang perlu kamu perhatikan ketika menggunakan media sosial untuk pemasaran adalah terkait konten-konten yang relevan dengan target konsumen kamu. Selain konten seputar produk atau pun promosi, konten lain yang memuat hal edukasi dan hiburan juga perlu kamu sisipkan.

REKOMENDASI KEMASAN BASO ACI Siap Makan dan Instan!

Kemasan baso aci menjadi salah satu hal yang sangat penting untuk bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Saat ini kemasan baso aci bukan sekadar jadi wadah atau tempat produk saja tapi lebih dari itu kemasan baso aci juga menjadi bagian dari identitas produk itu sendiri. Apalagi kalau kita lihat persaingan bisnis baso aci saat ini yang makin kompetitif. Kemasan bisa menjadi salah satu nilai jual sekaligus modal untuk menguatkan daya saing di antara produk serupa dari kompetitor lain.

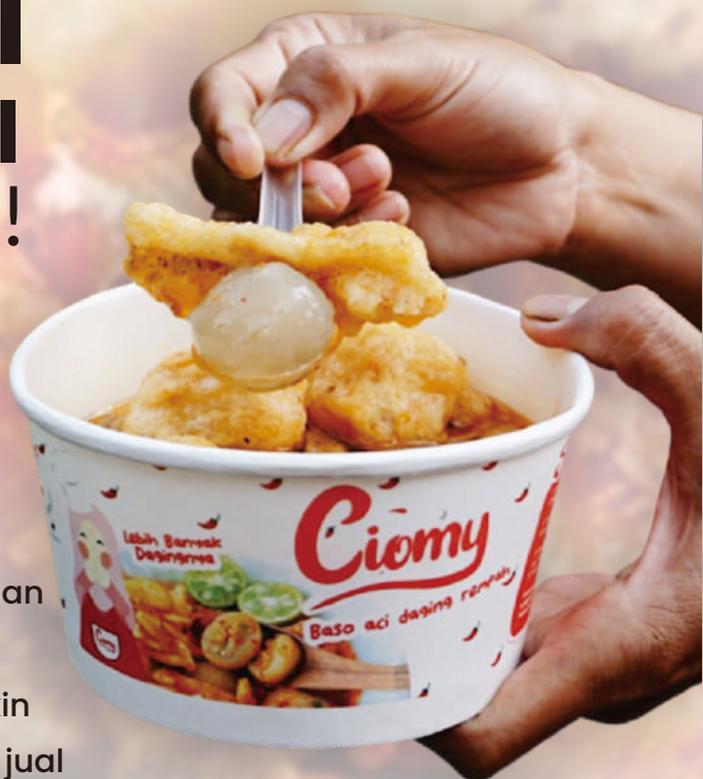
Jika baru memulai usaha baso aci penting untuk dipahami ketika akan menentukan kemasan baso aci mana yang akan digunakan. Kemasan baso aci yang tepat adalah kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk, distribusi produk, penjualan produk, target konsumen, dan biaya yang kamu alokasikan untuk operasional kemasan baso aci.

Pertimbangan Pemilihan Kemasan Baso Aci

Hal pertama yang harus dipertimbangkan ketika akan memilih kemasan baso aci adalah disesuaikan dengan karakteristik produk. Pastinya ketika baso aci yang kamu jual adalah produk siap makan atau sudah matang kemasannya akan berbeda dengan produk baso aci instan.

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 instan yang alur distribusinya lebih panjang apalagi untuk pengiriman ke konsumen dari luar kota.



Pertimbangan Pemilihan Kemasan Baso Aci

Pertimbangan ketiga adalah penjualan produk. Untuk poin ini lebih cocok dipertimbangkan untuk produk baso aci instan. Kalau produk yang kamu jual termasuk produk fast moving dalam artian sejak produksi selesai dan dijual ke pasaran dalam kurun waktu kurang dari satu bulan produk sudah terjual maka bisa pilih kemasan baso aci yang lebih terjangkau. Beda halnya kalau biasanya produk terjual dalam waktu lebih dari satu bulan. Kamu bisa pakai kemasan baso aci yang lebih berkualitas dari segi bahan atau materialnya.

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

Rekomendasi Kemasan Baso Aci

Seperti yang sudah disebutkan sebelum memilih kemasan baso aci, pertimbangkan dulu dengan hal-hal terkait karakteristik produk, distribusi, penjualan, target pasar, dan anggaran. Kemasan baso aci yang digunakan untuk produk siap makan atau yang sudah matang pasti akan berbeda dengan produk instan.

Berikut ini rekomendasi kemasan yang bisa kamu gunakan untuk usaha baso aci kamu.



PAPER BOWL



Paper bowl adalah kemasan yang cocok untuk kamu pilih ketika baso aci 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 cetaknya bisa kamu pilih antara paper bowl sablon atau printing.

THIN WALL



Mirip dengan kemasan paper bowl, kemasan thin wall bentuknya juga bulat seperti mangkuk. Ukurannya bermacam-macam bisa disesuaikan dengan kebutuhan untuk produk yang dikemas. Dari material bahan, kemasan thin wall cenderung lebih kuat dibandingkan dengan kemasan paper bowl. Kemasan ini terbuat dari bahan plastik tebal dengan dilengkapi penutup di atasnya. Jadi cocok untuk mengemas bakso aci baik

saat kuahnya dicampur atau dipisah. Selain bentuk bulat thin wall juga ada yang bentuk persegi. Kalau bentuk persegi cocok untuk mengemas baso aci siap saji atau instan. Dari segi perlindungan produk akan lebih aman apalagi untuk pengiriman luar kota. Kalau desainnya bisa kamu manfaatkan label atau stiker dengan warna dan visual yang menarik. Ukurannya juga bisa kamu sesuaikan dengan kebutuhan.

STANDING POUCH ALUFOIL



Kalau produk yang kamu jual dalam bentuk instan maka kemasan standing pouch aluminium foil adalah pilihan yang tepat. Apalagi kalau produk kamu adalah produk premium. Pastinya kemasan juga harus menggambarkan kualitas produk. Ada banyak pilihan untuk kemasan standing pouch aluminium foil untuk mengemas baso aci. Mulai dari standing pouch aluminium foil window, kombinasi dengan metalize, dan aluminium foil paper

printing. Untuk produk baso aci premium paling cocok pakai standing pouch aluminium foil 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.

STANDING POUCH BENING



Standing pouch plastik juga cocok untuk mengemas produk baso aci instan. Untuk kemasan yang satu ini dari segi harga lebih terjangkau dibandingkan dengan standing pouch aluminium foil. Kalau dari segi tampilan juga nggak kalah menarik. Materialnya yang bening bisa menampilkan isi produk secara lebih jelas. Jadi isi produk dari baso aci 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. Material standing pouch plastik pada dasarnya juga bisa melindungi dengan baik produk apalagi dengan tambahan ziplock.

Supaya produk usaha bakso aci pedas yang kamu jual semakin menarik dan aman dikonsumsi oleh pelanggan, kamu bisa pilih kemasan bakso aci pedas dengan kemasan 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 lengkap mengenai peluang usaha bakso aci pedas yang bisa kamu jadikan ide untuk memulai bisnis. Kalau kamu butuh kemasan baso aci yang sesuai dengan karakteristik produk, distribusi, penjualan, segmen pasar, dan anggaran, kamu bisa konsultasikan dengan tim diKemas.com secara gratis tanpa dipungut biaya. Itulah ulasan lengkap seputar rekomendasi kemasan baso aci yang bisa kamu jadikan referensi.

Semoga tulisan ini bermanfaat untuk kamu ya. 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!

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



KEMASAN MENJADI SALAH SATU
FAKTOR PENTING BAGI KESUKSESAN
SETIAP USAHA

CETAK STANDING POUCH

ALUPAPER PRINTING

Cocok Untuk Segala Jenis Produkmu!



INFORMASI & PEMESANAN

 @kemasan_snack

 082232761079 (Ulya)

 www.diKemas.com