



BisnisUKM
Portal Bisnis UMKM Indonesia

Camilan Kekinian | Tips Berjualan Di Marketplace | Desain Kemasan Baik Untuk Bisnis Kamu



Daftar Isi :

E - Book

- 03 Peluang Usaha Keripik Basreng Pedas Camilan Kekinian!
- 05 Memulai Usaha Kripik Basreng Pedas
- 10 Tips Jualan Di Marketplace Buat Pemula!
- 15 Kembangkan Bisnis dengan Jualan di Marketplace
- 20 Kemasan Menarik Standpouch Sablon





PELUANG USAHA KERIPIK BASRENG PEDAS CAMILAN KEKINIAN!

Usaha keripik basreng pedas masih punya peluang menggiurkan untuk kamu coba. Gimana enggak? Basreng atau bakso goreng, camilan pedas gurih asal Bandung ini banyak digemari oleh anak-anak milenial. Apalagi kalau kita lihat tren bisnis kuliner di masa sekarang ini. Di mana makanan dengan cita rasa pedas akan mudah mendapatkan hati konsumen. Terutama untuk kalangan anak mudan dan pecinta pedas. Sebab pada dasarnya makanan dengan cita rasa gurih pedas akan menimbulkan efek nagih bagi setiap orang yang menikmatinya. Jadi jangan heran kalau bisnis kuliner makanan pedas tidak pernah redup justru semakin ramai.



Image : maiclh.com

MELIHAT PELUANG USAHA KERIPIK BASRENG PEDAS

Begitu juga dengan peluang usaha keripik basreng pedas yang masuk dalam jajaran bisnis makanan ringan paling laris di Indonesia. Bahkan usaha keripik basreng pedas ini sudah ada yang berkembang dalam bentuk usaha kuliner waralaba. Bisnis camilan pedas saat ini makin menggiurkan untuk dicoba. Bukan tanpa alasan karena orang Indonesia termasuk ke dalam golongan penyuka makanan pedas. Dari sabang sampai merauke masakan khas daerahnya tidak lepas dari unsur pedas dan rempahnya yang kuat.

Makanan dengan rasa pedas sepertinya sulit dipisahkan dengan keseharian orang Indonesia. Seperti sambal yang dirasa wajib ada di setiap hidangan makanan. Hingga saat ini bisnis camilan pedas dengan beragam level menjadi tren. Banyak pelaku camilan pedas yang kemudian mendapatkan keuntungan besar dari tren tersebut.

Kebanyakan penggemar kuliner camilan pedas ini adalah anak muda. Seperti yang kita ketahui bahwa anak muda adalah segmen pasar yang bisa disasar oleh beragam jenis produk. Maka dari itu tren bisnis kuliner jajanan pedas akan membuka peluang yang menjanjikan untuk usaha keripik basreng pedas.



Image : id.carousell.com/p/basreng-ori-asin-pedas

MEMULAI USAHA KERIPIK BASRENG PEDAS

Nah untuk memanfaatkan peluang usaha keripik basreng pedas ini ada beberapa hal yang perlu kamu persiapkan. Berhubung usaha keripik basreng pedas ini akan kamu jalankan dari skala rumahan maka modal yang diperlukan tidak terlalu besar. Sebab biasanya modal usaha yang paling besar adalah untuk sewa tempat. Jadi, jangan khawatir soal modal usaha keripik basreng pedas ini. Berikut ini Bisnis UKM akan mengulas persiapan usaha keripik basreng pedas selengkapnya.

1. Cari Supplier Bakso yang Tepat

Sebelum disulap jadi keripik basreng, tentu ada bakso dalam wujud utuh seperti pada umumnya. Untuk

menjalankan usaha keripik basreng pedas ini kamu perlu survei ke penyedia bakso. Jangan malas untuk jalan ke pasar dan melihat-lihat siapa saja yang menyediakan bakso. Kalau kamu sudah tahu penyalurnya, kamu tinggal membandingkan harga saja.

Kalau bisa cari yang harganya lumayan miring, gunanya untuk menekan pengeluaran untuk modal. Kamu juga harus pastikan kualitas baksomu bagus ya. Jangan sembarangan memilih bakso yang asal murah tapi nggak berkualitas. Kalau mau berbisnis ya kualitas tetap jadi prioritas utama. Dengan menjaga kualitas bahan baku, maka produk keripik basreng pedas juga bisa tahan lama dan terjaga kualitasnya.

2. Temukan Resep Khas Keripik Basreng

Dalam dunia bisnis kuliner persaingan rasa adalah hal yang tidak dapat dihindarkan. Kunci kesuksesan usaha keripik basreng pedas salah satunya adalah cita rasa yang sesuai dengan selera pasar. Maka dari itu kamu harus meracik resep keripik basreng dengan ciri khas tersendiri dan disukai oleh konsumen. Berikut ini resep yang pada umumnya dipakai untuk membuat keripik basreng dan pastinya bisa kamu kembangkan lagi.



Bakso daging
Cabai kering
Bawang putih
Garam dan penyedap rasa secukupnya
Gula pasir
Minyak goreng

Cara Membuat :

1. Bakso diiris tipis-tipis.
2. Siapkan wajan dan tuang minyak goreng untuk dipanaskan.
3. Setelah itu masukkan irisan bakso ke dalam wajan. Goreng dengan api sedang sampai agak kering kemudian angkat.
4. Goreng kembali irisan bakso sampai mengering, angkat, dan tiriskan.
5. Tumbuk bawang putih sampai halus kemudian tumis hingga harum. Tambahkan garam, penyedap rasa, gula, dan cabai kering secukupnya.
6. Campurkan keripik basreng dengan bumbu hingga merata. Simpan dalam kemasan kedap udara.
7. Keripik basreng siap disajikan ke pelanggan.

3. Pilih Kemasan Keripik Basreng

Kemasan yang tepat dan menarik akan sangat berpengaruh pada penilaian konsumen. Apalagi untuk menciptakan kesan pertama yang baik pada konsumen. Maka dari itu supaya produk usaha keripik basreng pedas kamu makin banyak dilirik sama konsumen.

Ada beberapa hal yang harus kamu perhatikan ketika memilih kemasan snack keripik basreng. Mulai dari desain sampai pemilihan jenis kemasan snack yang tepat. Beberapa kemasan snack keripik basreng yang bisa kamu pilih adalah kemasan standing pouch plastik bening atau kemasan standing pouch alufoil.



Image : cemilanaslibogor.blogspot.com

“packaging can be **theater**,
it can **create** a story”

Steve Jobs

4. Strategi Pemasaran

Semua jenis usaha sudah pasti perlu yang namanya strategi pemasaran. Begitu juga dengan usaha keripik basreng pedas yang kamu jalankan. Di mana strategi pemasaran ini bisa dilakukan dengan berbagai cara. Selain kamu bisa menitipkan camilan keripik basreng ke toko, warung bahkan bisa juga dititipkan di supermarket sehingga nantinya bisa lebih mudah dalam pemasarannya. Kamu juga bisa mempromosikan keripik basreng pedas melalui media sosial seperti instagram dan facebook. Selain itu manfaatkan juga marketplace sebagai toko online untuk menjual keripik basreng yang kamu buat. Untuk menambah peluang usaha keripik basreng pedas kamu makin terbuka lebar, urus perizinan edar dengan mengajukan izin P-IRT ke Dinas Kesehatan setempat.

4. Strategi Pemasaran

Semua jenis usaha sudah pasti perlu yang namanya strategi pemasaran. Begitu juga dengan usaha keripik basreng pedas yang kamu jalankan. Di mana strategi pemasaran ini bisa dilakukan dengan berbagai cara. Selain kamu bisa menitipkan camilan keripik basreng ke toko, warung bahkan bisa juga dititipkan di supermarket sehingga nantinya bisa lebih mudah dalam pemasarannya.

Kamu juga bisa mempromosikan keripik basreng pedas melalui media sosial seperti instagram dan facebook. Selain itu manfaatkan juga marketplace sebagai toko online untuk menjual keripik basreng yang kamu buat. Untuk menambah peluang usaha keripik basreng pedas kamu makin terbuka lebar, urus perizinan edar dengan mengajukan izin P-IRT ke Dinas Kesehatan setempat.



Image : carousell.com/p/cemilan-keripik-basreng-cabi





Image : shopee.co.id/150gr-Basreng

5. Analisa Modal

Untuk memulai usaha keripik basreng pedas skala rumahan modalnya tidak akan terlalu besar. Kamu cukup investasikan modal awal untuk kebutuhan alat produksi. Selebihnya kamu alokasikan untuk biaya operasional usaha. Berikut ini analisa modal usaha keripik basreng pedas yang bisa kamu pelajari.



Itulah ulasan tentang usaha keripik basreng pedas yang bisa kamu jadikan referensi untuk memulai bisnis kuliner pedas. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat untuk kamu. Teruslah berkembang untuk menjadikan usaha makanan ringan yang kamu jalankan makin #NaikKelas ya. Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak orang yang terdorong untuk memulai bisnis!

Investasi Awal

Baskom dan Wadah	Rp75.000
Panci	Rp100.000
Wajan	Rp100.000
Alat Penggoreng	Rp50.000
Kompor & Tabung Gas	Rp400.000
Pisau	Rp50.000
Nampan	Rp25.000
Serbet	Rp25.000
Mesin Hand Sealer	Rp300.000
Biaya lain Rp	112.500
Jumlah Investasi Awal	Rp1.237.500

Biaya Operasional

Bakso Sapi Rp50.000 x 30 =	Rp1.500.000
Minyak Goreng Rp25.000 x 30 =	Rp750.000
Bumbu Cabe Rawit Rp10.000 x 30 =	Rp300.000
Penyedap Rasa Rp5.000 x 30 =	Rp150.000
Daun Jeruk Rp5.000 x 30 =	Rp150.000
Air dan Listrik 15.000 x 30 =	Rp450.000
Kemasan Rp30.000 x 30 =	Rp900.000
Biaya lain Rp420.000	
Total Biaya Operasional	Rp4.620.000

Pendapatan Per Bulan

30 Bungkus x Rp11.000 =	Rp330.000
Rp330.000 x 30 =	Rp9.900.000
Laba	
Pendapatan – Total Biaya Operasional	
Rp9.900.000-Rp4.620.000 =	Rp5.280.000



TIPS JUALAN DI MARKETPLACE BUAT PEMULA!

Image : pexels.com/Tobias Dziuba

Tips jualan di marketplace menjadi hal yang saat ini sedang banyak dicari oleh para pelaku usaha untuk terus berkembang. Selain itu ketika melihat persaingan pasar saat ini, tips jualan di marketplace juga bisa membuat para pelaku usaha meningkatkan daya saing di tengah persaingan pasar yang makin kompetitif. Semua produk sekarang ini bisa dijual di marketplace untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Bahkan di zaman kemajuan teknologi seperti sekarang ini para pelaku usaha tidak perlu punya toko atau lapak offline. Cukup manfaatkan toko online seperti halnya marketplace sebagai lapak jualannya.



Image : freepik.com/pvproductions

KEMBANGKAN BISNIS DENGAN JUALAN DI MARKETPLACE

Perubahan pola konsumsi kebanyakan orang juga menjadi alasan kenapa tips jualan di marketplace banyak dicari oleh para pelaku usaha sekarang ini. Berbelanja online semakin marak dilakukan oleh kebanyakan orang dari berbagai kalangan. Mulai dari anak muda sampai orang tua pola konsumsinya sudah beralih ke belanja secara online.

Produk yang dibeli juga sangat beragam mulai dari perlengkapan pribadi, snack atau makanan, pakaian, alat elektronik, kuota, pulsa, alat-alat dapur, dan beragam produk lainnya sekarang ini juga dibeli secara online.

Mungkin sebagian dari kamu ada yang masih bingung dan belum tahu apa itu marketplace. Istilah marketplace disini mengacu pada sebuah media atau pasar untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Kamu pernah dengar Lazada, Bukalapak, Shopee, Blibi, Zalora atau Tokopedia? Dapat dipastikan kebanyakan orang, termasuk kamu sudah sangat akrab dan familiar dengan toko-toko online tersebut.

Itulah contoh sejumlah marketplace yang ada di Indonesia. Kalau di pasar offline, marketplace ini sama seperti mal atau pusat perbelanjaan yang diisi oleh sejumlah merchant atau penjual dengan berbagai pilihan dan penawaran produk bisnis.



[unsplash.com/Campaign Creators](https://unsplash.com/Campaign+Creators)

KENAPA PERLU JUALAN DI MARKETPLACE?

Nggak perlu lagi jauh-jauh ke toko, berdesakan ke mall, macet di jalanan, tidak perlu antri lama-lama di kasir, karena semuanya bisa diselesaikan hanya dengan modal handphone dan jempol saja. Jadi nggak heran kalau sekarang semakin banyak orang yang berbondong-bondong pindah dari belanja offline ke belanja online. Nah dari kondisi ini kamu sebagai pelaku usaha harus memanfaatkan peluang yang ada untuk mengembangkan bisnis di era daring atau online seperti sekarang.

Pada dasarnya, ada banyak cara untuk membuat bisnis yang kamu jalankan merambah ke dunia online. Bisa dengan berjualan melalui sosial media, membuka

webstore, dan via marketplace. Di antara ketiga platform tersebut, mana yang lebih menguntungkan untuk dijadikan lapak online? Semuanya sangat potensial untuk dijadikan ladang meraih untung dalam berbisnis. Kalau perlu, kamu bisa menggunakan ketiganya untuk mulai memasarkan produk. Tapi kalau dilihat dari segi keamanan dan kepercayaan di mata para pelanggan, marketplace lebih unggul.

Inilah yang menjadi awal kemunculan marketplace, ingin meyakinkan mereka yang masih ragu untuk berbelanja online karena alasan keamanan. Maraknya penipuan yang dilakukan oleh oknum pelapak yang tidak

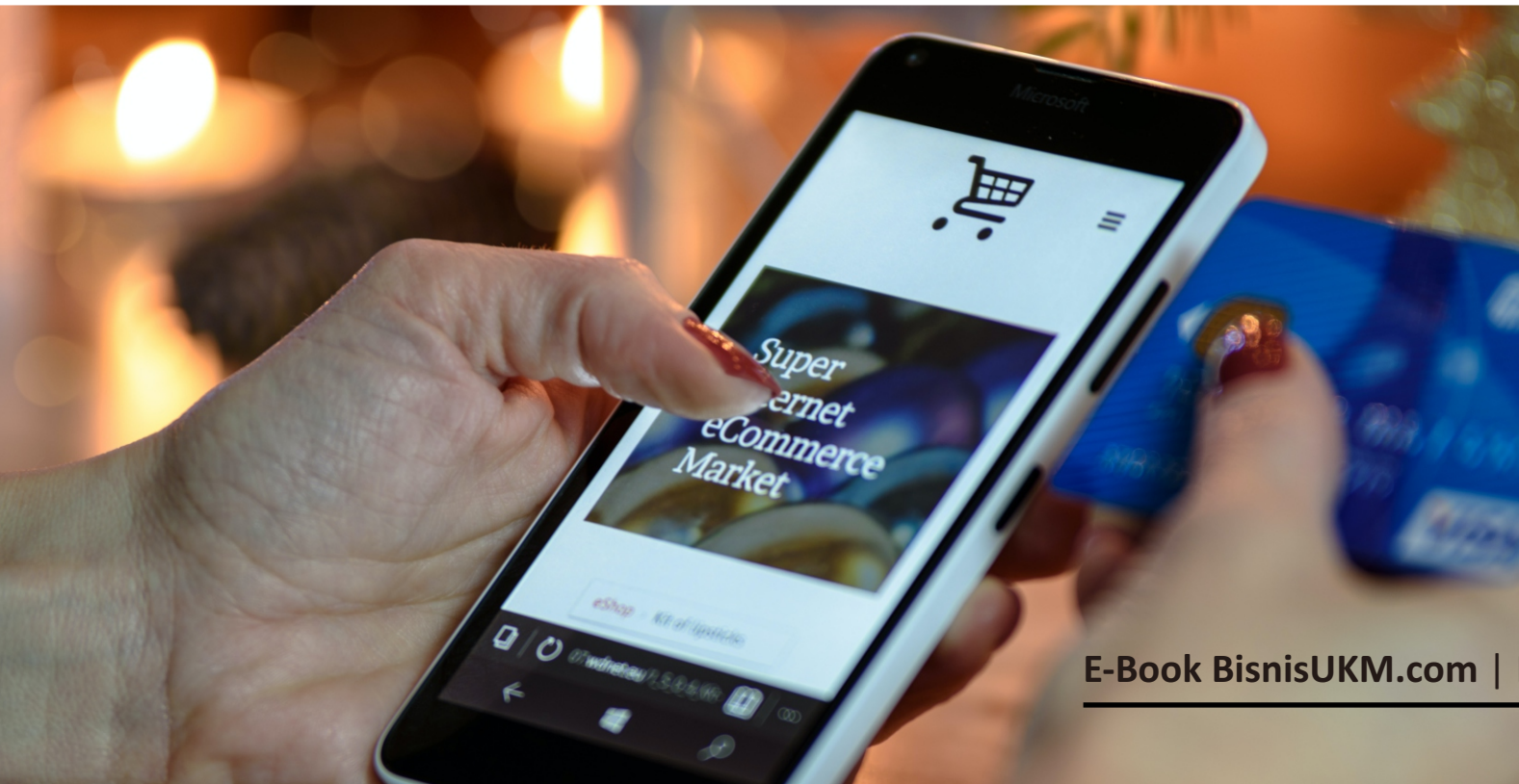


Image : pexels.com/PhotoMIX Company

bertanggung jawab, membuat sejumlah orang enggan untuk melakukan transaksi online. Pada saat itu marketplace hadir menawarkan solusi terbaik yaitu keamanan transaksi online, baik untuk pelapak maupun pembeli. Semua transaksi dijamin keamanannya oleh pihak penyelenggara marketplace itu sendiri.

Setiap uang pembayaran dari pembeli akan diterima dan ditahan dulu oleh pihak marketplace sebelum

benar-benar diterima oleh penjual. Nah, agar bisa mendapatkan uang tersebut, penjual harus terlebih dulu mengirimkan barang kepada pembeli. Baru setelah barang sampai diterima dan dicek oleh pembeli, uang transaksi tersebut akan ditransfer ke saldo akun penjual di marketplace. Jadi pembeli tidak perlu lagi ragu memikirkan produk yang tak kunjung dikirim dan takut tertipu.

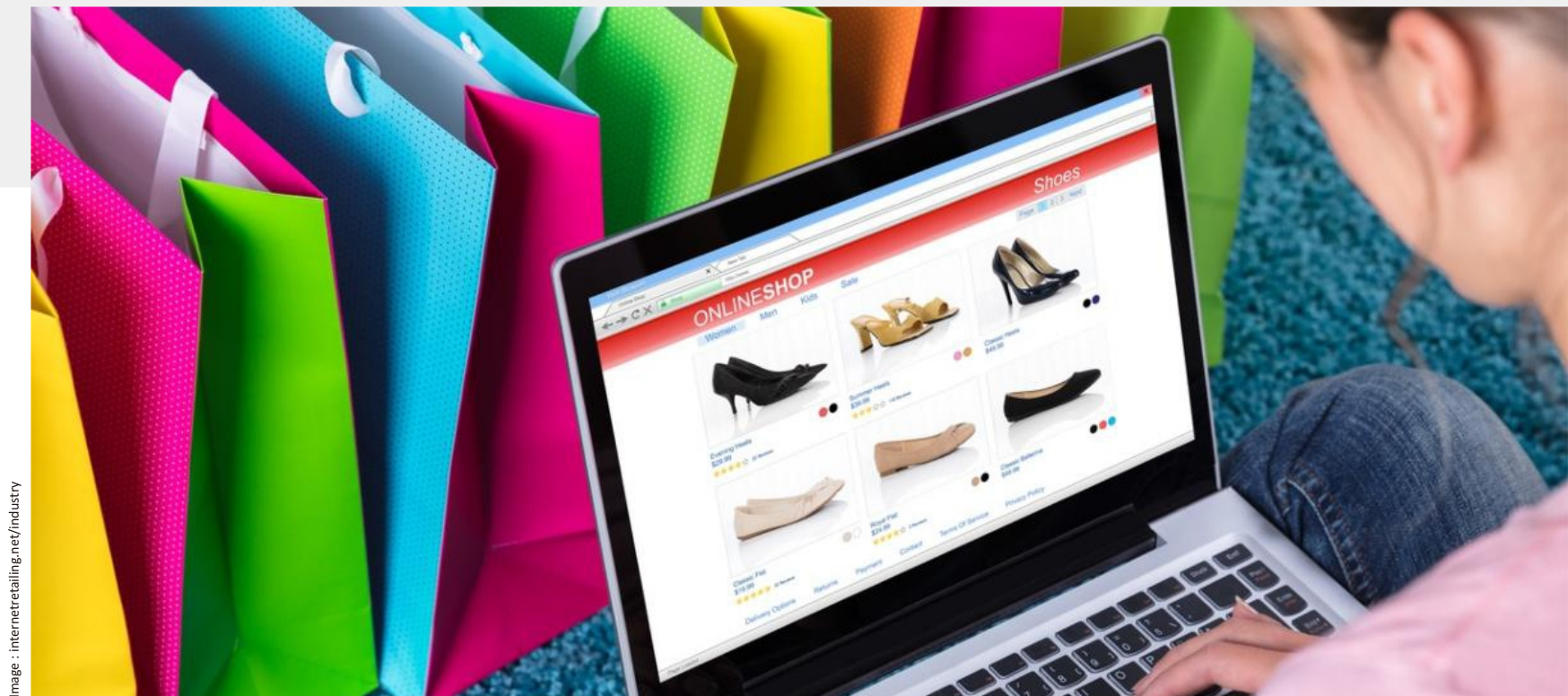


Image : internetretailing.net/industry



Image : freepik.com/psd/sale

TIPS JUALAN DI MARKETPLACE

Untuk membuka dan memiliki toko online di marketplace itu tidak bisa sembarangan. Diperlukan strategi dan perencanaan yang matang. Seperti halnya kamu ingin membuka toko atau lapak offline tentunya perlu strategi dan persiapan. Untuk semua jenis produk atau bisnis perlu menyusun strategi. Begitu juga dengan toko online melalui marketplace. Berikut ini tips jualan di marketplace buat kamu yang punya usaha jualan snack keripik basreng pedas supaya pasar yang dijangkau semakin luas.



- Mudah dieja
- Tidak rawan menimbulkan salah ketik
- Kalau fokus untuk memasarkan suatu brand, pastikan ada nama brand tersebut di nama toko yang akan kamu gunakan
- Hindari penggunaan spasi dan huruf ganda
- Jika fokus memasarkan suatu segmen pasar, nama toko bisa berupa segmen pasar + nama toko
- Tidak harus selalu menggunakan kata-kata “mart”, “olshop”, atau “store”
- Konsisten menggunakan nama yang sama, baik untuk website, media sosial, atau di marketplace

1. Siapkan dan Pilih Nama Toko

Tips jualan di marketplace pertama adalah menyiapkan dan memilih nama toko yang tepat menjadi langkah awal kamu untuk membuka peluang bisnis dengan omset berlipat. Nama toko merupakan aspek penting dan mempunyai pengaruh besar terhadap perkembangan sebuah bisnis, terutama masalah branding.

Untuk itu, kamu tidak bisa memberikan nama toko atau brand bisnis dengan asal-asalan. Tentukan nama toko yang menarik, mudah diingat, dan yang pasti sangat mewakili identitas brand bisnis yang kamu kelola. Inilah beberapa kriteria penting saat akan menentukan sebuah nama toko online di marketplace.



Image : freepik/snowing

2. Tips Jualan di Marketplace : Bikin Toko

Ketika kamu sudah menyiapkan nama toko yang tepat, selanjutnya adalah membuat akun di salah satu platform marketplace atau website e-commerce untuk mulai membuka toko online kamu. Caranya cukup mudah, kamu tinggal menyiapkan akun email atau nomor handphone yang masih aktif untuk melakukan pendaftaran dan membuka toko online di marketplace.

Saat ini, ada tiga marketplace yang paling populer dan banyak diakses oleh para pecinta online shopping di Indonesia yaitu Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia. Ketiganya menjadi primadona para pelapak online, karena persyaratannya yang mudah dan aman. Satu hal yang paling penting adalah sangat user friendly, alias mudah dioperasikan, serta trafficnya juga sudah cukup tinggi.



Image : freepik/stories

3. Riset Kata Kunci

Tips jualan di marketplace yang terakhir untuk memulai toko online kamu adalah dengan riset kata kunci. Inilah yang sering dilewatkan oleh para pelapak pemula, membuka toko lalu mengupload produk seenaknya. Tanpa riset dan persiapan yang matang. Supaya lapak atau toko online kamu bisa cepat mendatangkan banyak pembeli, sangat disarankan untuk riset kata kunci untuk memberi nama suatu produk.

Dari riset kata kunci itu produk kamu bisa dengan mudah ditemukan oleh para calon pembeli online. Ketika produk yang kamu jual adalah termasuk dalam kategori makanan, carilah kata yang lebih spesifik. Misalnya yang kamu jual adalah basreng, maka carilah kata kunci basreng. Lihat produk apa saja yang akan muncul dan amati bagaimana pemilihan atau penamaan produknya. Kamu bisa pelajari dari produk-produk yang muncul di halaman pertama. Apakah ada penambahan kata yang lain seperti pedas, murah, gurih, atau lainnya.



Image : freepik/tjeab



Itulah tips jualan di marketplace untuk pemula yang bisa kamu terapkan. Pastikan kamu terus belajar dan mengikuti tren terbaru apa yang terjadi. Sebab di dunia digital perubahan akan terjadi sangat cepat. Teruslah berkembang untuk menjadikan bisnis kamu Naik Kelas. Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak orang yang mengembangkan bisnisnya secara online.

Cetak Kemasan Standing Pouch

Sablون



Ukuran Custom
Bebas Pilih Warna
Minimal Cetak Cuma 100pcs

Info Pemesanan :  0821 9938 9966  @dikemasrumahkemasan  www.dikemas.com