

## Menyambar Peluang Usaha Mie Seblak: Apa Saja Perlu Disiapkan?



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.

Seblak itu adalah makanan Indonesia, yang umumnya merupakan makan khas dari Sunda Jawa Barat yang bercita rasa gurih dan pedas, yang terbuat dari

kerupuk basah yang dimasak dengan sayuran dan sumber protein seperti telur, ayam, boga bahari atau olahan daging sapi, dimasak dengan bumbu tertentu. Untuk saat ini sudah banyak kreasi seblak. Pokoknya isian dari seblak sendiri sudah kembali ke selera yang menikmati. Kalau kamu suka cekeur ayam? Boleh ditambah cekeur. Kalau nggak suka? Ganti yang lain. Cita rasanya tetap sama, yang membedakan hanya isian.

## **Peluang Usaha Mie 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.

Memiliki citarasa yang gurih dan pedas menjadi ciri khas dari sajian seblak yang akan menarik minat banyak orang. Tidak heran kalau sekarang ini pelaku usaha seblak terus bermunculan mulai dari skala kaki lima, kedai, sampai usaha seblak waralaba. Melihat potensi ini, tentunya kamu bisa memanfaatkan peluang mencoba usaha seblak dengan menghadirkan inovasi baru. Secara umum seblak hanya dimasak dengan sayuran dan rempah-rempah, salah satunya kencur dan bawang putih.

Tapi kamu bisa hadirkan inovasi seperti seblak kuah, seblak bakso, seblak cekeur, seblak daging dan lain sebagainya. Begitu juga dengan penawaran level pedasnya yang bisa kamu kreasikan. Seperti penamaan yang unik atau jumlah cabai yang bisa sampai puluhan. Selain dihidangkan dengan berbagai level kepedasan, kamu bisa juga loh menawarkan olahan seblak yang dibuat dari bahan-bahan lain. Seperti seblak mozarella, seblak sumsum bahkan ada juga seblak yang disajikan dengan tampilan lebih fancy, seperti seblak lobster.

## **Memulai Usaha Seblak**

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 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 Rp 6.000.000 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 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.

## Tips Persiapan Memulai Bisnis Seblak

### 1. Tahu target bisnismu

Kalau kamu mahasiswa, pasti targetmu juga sesama mahasiswa. Maksudnya supaya kamu juga lebih gampang dalam memasarkan. Apalagi kan kamu masih tenaga sendiri. Kamu bisa mulai memikirkan, pasarmu siapa saja? Apakah mahasiswa se fakultas saja atau malah se universitas? Kalau sudah tahu siapa target penjualanmu, nanti bisa lebih enak dalam menentukan langkah selanjutnya.

### 2. Promosikan produkmu dengan baik

Media sosial sekarang memudahkan siapa saja untuk memulai bisnis. Manfaatkan media sosialmu untuk promosi. Kamu bisa mulai dengan memberitahukan kalau kamu menyediakan seblak dengan varian topping. Kalau hanya lewat media sosialmu pasti cakupannya kurang luas. Kamu bisa memanfaatkan temanmu. Berikan mereka seblak sebagai tester, biar nanti mereka promosikan seblakmu. Nggak apa-apa, kalau mau bikin usaha memang jangan pelit.

### 3. Gunakan sistem pre-order

Karena kamu seorang mahasiswa, kamu harus bisa bagi waktu dengan sebaik-baiknya. Jangan sampai bisnis yang kamu jalankan malah bikin kacau studi. Pokoknya kamu bisa pakai sistem pre-order. Selain dengan sistem ini kamu jadi bisa menekan risiko rugi kalau seblakmu tidak laku, kamu juga lebih bisa berhemat waktu. Kalau dalam sehari hanya ada yang pesan lima, ya syukuri. Daripada kamu buat banyak-banyak tapi yang laku hanya lima? Kan rugi.

### 4. Kemasan seblakmu jadi salah satu strategi marketing juga lho!

Seblak kemasan alias seblak instan menjadi produk yang sangat brilian dan kreatif. Dengan adanya seblak dalam kemasan praktis, konsumen jadi lebih mudah membawanya ke mana-mana. Seblak jadi bisa dimakan kapan pun dan di manapun.

Seru banget ya kelihatannya bisnis seblak? Berhubung kemasan menjadi komponen penting untuk bikin bisnis seblakmu makin terkenal, berikut ini ada beberapa rekomendasi kemasan untuk seblak.

## Resep Seblak

Ngemil asik dengan rasa menarik sekarang bisa ditemukan dalam setiap gigitan seblak. Ya, seblak ini jadi cemilan favorit kekinian kesukaan milenial deh pokoknya. Kalau kamu mau coba bikin, nggak susah sama sekali. Berikut ini resep seblak enak dan gampang khusus buat kamu.

### Bahan :

- 250gr kerupuk
- 2 butir telur ayam
- 5 buah baso/ceker ayam/sosis (atau apapun itu, bisa diganti sesuai selera)

### Bumbu-bumbu :

- 2 siung bawang putih
- 3 siung bawang merah
- 3 cabai merah keriting
- 2 cm kencur (sesuai selera)
- 10 cabai rawit (sesuai selera)

### Cara Membuat :

1. Rebus kerupuk ke dalam air yang sudah mendidih selama 15 menit, kemudian tiriskan.
2. Haluskan semua bumbu (bisa diulek 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.
5. Tambahkan beberapa *topping* sesuai selera (ceker/telur).
6. Seblak siap disajikan!

## Analisa Ekonomi

<b>Modal Awal</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>
Etalase Usaha Serbaguna	1	Rp1.500.000
Kursi Plastik	5	Rp 400.000
Meja Plastik	3	Rp 90.000
Peralatan Makan		Rp 500.000
Biaya Lainnya		Rp 300.000
<b>Total Modal Awal</b>		<b>Rp2.790.000</b>

### Biaya Bahan Baku

<b>Bahan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>
Bahan Mie		
Tepung Terigu	1 kg	Rp 8.000
Margarin	1 Bks (200 gr)	Rp 7.700
Garam	50 gr	Rp 1.000
Air	500 Ml	Rp 1.000
Telur	2 Butir	Rp 3.800
LPG		Rp 5.000
Listrik		Rp 5.000
<b>Bahan Rempah</b>		
Bawang Merah	500 gr	Rp 13.300
Bawang Putih	250 gr	Rp 11.000
Cabai Rawit	1/2 kg	Rp 30.000

Cabai Merah	1/2 kg	Rp 26.000
Kencur	1/2 kg	Rp 9.500
Garam	250 gr	Rp 2.000
Gula	100 gr	Rp 6.000
Minyak	1/2 ltr	Rp 7.500
Penyedap Rasa	5 bks	Rp 2.500

**Topping Tambahan**

Sosis	1/2 kg	Rp 18.000
Daun Bawang	1/4 kg	Rp 6.000
Sawi	1/2 kg	Rp 9.000
Kerupuk	1/2 kg	Rp 28.000

**Total Pengeluaran (1 hari) Rp 200.300**

**Total Pengeluaran (25 hari) Rp5.007.500**

Total Biaya Operasional

Bahan Baku (25 Hari) + Modal Awal

**Rp5.007.500 + Rp2.790.000 = Rp7.797.500**

Estimasi Pendapatan Awal

**Rp10.000 (@1 porsi)x50(porsi)x25 hari= Rp 12.500.000**

Penghitungan Laba Satu Bulan

Estimasi Pendapatan - Biaya Operasional

**Rp12.500.000 - Rp 7.797.500 = Rp 4.702.500**

## **Kelebihan Usaha Olahan Mie Seblak**

Target pasar yang luas menjadi kelebihan utama dari usaha olahan yang satu ini. Dengan kebiasaan masyarakat Indonesia mengonsumsi mie yang telah mendarah daging, produksi mie tentu akan mendapat tempat. Selain itu bahan baku utama-yaitu gandum- tidak sulit didapatkan dengan harga yang terjangkau. Bumbu rempah yang digunakan untuk kuah juga tersedia di warung-warung, hal ini akan memudahkan pelaku usaha untuk memulai bisnis. Berbagai resep olahan mie seblak juga bertebaran di internet, calon pelaku usaha akan mudah untuk melakukan modifikasi olahan. Modal yang dikeluarkan juga bisa disesuaikan dengan jenis bisnis yang akan dilakukan.

## **Kekurangan Usaha Olahan Mie Seblak**

Hal penting yang perlu diperhatikan adalah, olahan mie seblak yang menyesuaikan dengan tren akan memiliki banyak pesaing. Dengan konsep tren yang cepat berganti, pelaku usaha yang tidak segera menyesuaikan perubahan akan gampang turun pamor. Untuk mengurangi kemungkinan ini, jalan keluar alternatifnya adalah dengan menjadikan sosial media sarana untuk menganalisis tren-tren terbaru. Analisis inilah yang nanti bisa digunakan sebagai dasar inovasi menu.

## **Pemasaran Produk Mie Seblak**

### **1. Mengetahui Target Pasar yang Dituju**

Pemetaan target pasar yang dituju penting sehingga bisnis memiliki sasaran yang jelas. Target pasar bisa memengaruhi banyak hal, mulai dari rasa makanan, inovasi menu, bentuk promosi produk, hingga bentuk kemasan. Misal, target pasar seblak mie adalah anak muda, maka pertanyaan selanjutnya adalah hal-hal apa saja yang sedang viral di kalangan milenial? Jenis rasa seperti apa yang disukai oleh kalangan muda? Pertanyaan-pertanyaan tersebut harus bisa dipetakan oleh pelaku usaha, sehingga 'branding' bisnis bisa berjalan dengan baik.

### **3. Penentuan Lokasi Penjualan yang Strategis**

Jika bisnis berupa restoran atau kaki lima, pastikan untuk memilih lokasi yang strategis. Lokasi harus ramai lalu lalang kendaraan, jika target market seblak mie adalah anak muda, cari lokasi yang dekat dengan daerah kampus, daerah sekolah atau kos-kosan yang penghuninya adalah anak muda.

## 2. Gunakan Sosial Media Agar Usaha Mie Seblak Laris

Laju sosial media yang cepat dapat membantu proses promosi. Sebagai usaha yang baru saja dirintis, media semacam ini bisa memberikan ruang iklan gratis. Gunakan fitur tagar, *tagging* dengan menautkannya dengan sosial media yang memiliki pengikut besar.

## 4. Memberi Insentif untuk Rekomendasi Usaha Mie Seblak

Calon pelaku usaha juga bisa membayar individu untuk mengiklankan produknya. Individu yang dituju harus lah mereka yang memiliki latar belakang yang sesuai, misal pengikut sosial medianya banyak, termasuk orang yang berpengaruh, terkenal, atau populer.

Itulah hal-hal yang bisa Anda jadikan pegangan ketika memulai usaha mie seblak. Bagikan referensi ini kepada teman-teman lain agar semakin banyak usaha-usaha UKM yang bermunculan!