



Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

Bisnis Kuliner yang Menggiurkan

Ketika saya membaca rubrik ini, yang sering membahas tentang manajemen bisnis, saya memiliki keinginan untuk membuka bisnis kuliner, karena saya punya hobi memasak dan bisnis kuliner selalu dikejar oleh konsumennya. Pertanyaan saya adalah apa kiat promosi yang mesti diperhatikan untuk usaha kuliner? Terima kasih Bapak.

Dari Jingga, Jembrana.

Ketika saudara memiliki *passion* di bisnis kuliner, menjadi tantangan dalam hidup Anda, menemukan dan mengembangkan bakat dan hobi yang ada dan dapat dipraktikkan, akan memberikan imbal hasil yang luar biasa. Saat ini, industri kuliner tumbuh dan berkembang. Bisnis kuliner menjadi idaman, karena ini merupakan kebutuhan dasar, yang merupakan gaya hidup masyarakat kekinian. Ketika kita membuka bisnis resto, hal pertama adalah mempromosikan bisnis resto melalui media yang ada, misalnya website, (optimasi website Andromeda atau lainnya) yang dapat meningkatkan jumlah pengunjung sesuai sasaran dan target pasar yang dituju. Upselling sebagai bagian layanan kepada pelanggan kita seperti menawarkan varian makanan yang ragam pada resto, adanya hidangan pembuka dan bentuk penawaran lainnya. Layanan secara online yang menjadi kebutuhan masyarakat juga dapat meningkatkan penjualan makanan.

Banyak media yang dapat dipergunakan, seperti media Instagram, facebook, maupun twitter, dan tentunya media sosial ini dikelola dengan baik sehingga menarik minat konsumen/pelanggan.

Hubungan yang dibangun dengan pelanggan dapat meningkatkan loyalitas, mengenal lebih jauh tentang bisnis kulinernya dan merekomendasi resto kepada teman, keluarga, rekan kerja dan lainnya. Segmen yang dituju, sebagai pertimbangan penting dalam mendesain interior resto, apakah ditujukan untuk kaum millennial yang membutuhkan tempat "tongkrongan", sebagai bagian yang penting. Ataupun yang dituju adalah kaum generasi old/generasi baby boomer, tentu desain yang dirancang berbeda, layanan makanan pun berbeda. Pertimbangan lainnya adalah suasana, kenyamanan pelanggan, saat datang untuk menikmati hidangan makanan yang disajikan. Perlu pelatihan kepada karyawan, pramusaji, dalam memahami keinginan dan layanan kepada pelanggan dengan baik. Menguasai dan menjelaskan menu yang ditawarkan kepada pelanggan juga penting sehingga pelanggan menjadi tertarik dan ingin mencoba menu "istimewa" yang dimiliki resto. Hal ini akan menjadi mudah diimplementasikan, ketika kita berada dalam, atau saat mengkomunikasikan produk kepada pelanggan, dan ini membutuhkan skill yang terampil dalam menawarkan produk makanan resto tersebut. ***