



Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

Kuliner Rumahan, Bersih dan Jaminan Kualitas

Saya mempunyai usaha kecil-kecilan bidang kuliner, pedagang makanan dalam kondisi saat ini, membuat dagangan saya sepi pembeli, belum lagi pembatasan dan kantor-kantor, sekolah pada libur. Adakah saran yang bisa diberikan agar usaha tidak gulung tikar, paling tidak bisa bertahan, dan dapat menghidupi keluarga.

Ibu Sena, Denpasar.

Mengingat kondisi wabah Covid-19 yang masih menghantui kita semua dan keterbatasan gerak kita untuk melakukan aktivitas di luar rumah. Hal ini menjadi persoalan bagi kita semua, ibu sebagai pedagang tentunya menjadi bingung, apa yang mesti dilakukan, ketika kondisi seperti ini. Mencermati kondisi saat ini memang setiap orang menjadi resah, persoalan ekonomi, menjual produk, khususnya makanan, yang tidak semua orang mau dan berkenan untuk keluar rumah hanya sekedar membeli makanan, makan siang, atau sekedar nongkrong-nongkrong di warung, yang telah diatur pemerintah agar tidak berkerumun, berkumpul banyak orang dan menjaga jarak, karena wabah pandemi Covid-19 ini.

Sekarang, jualan ibu diubah pola penjualannya dengan berbasis internet, teknologi melalui media sosial yang ada. Promosi dapat dilakukan dengan media sosial yang ada, tentunya jika ibu telah memiliki akun, dan segera dapat

dilakukan. Namun jika belum, ibu dapat menitipkan promo kepada rekan-rekan, anak-anak, teman, tetangga yang memiliki akun media sosial dan *follower*-nya cukup banyak. Promo dapat dilakukan dengan mem-posting gambar, video, menu yang ditawarkan, dan menu andalan yang membedakan makanan yang ditawarkan dengan pedagang makanan lainnya.

Bila perlu berikan diskon khusus, dan pengantaran gratis, bila lokasi masih bisa dijangkau dari jarak, atau dekat. Dari sini, ibu dapat melakukan penjualan secara online, dari tempat tinggal sendiri, dari memasak, mengemas dan mendistribusikan makanan sesuai pesanan. Hal ini seperti yang ibu lakukan, bedanya adalah sekarang dilakukan secara online, dan memasak sesuai pesanan dari konsumen/pelanggan. Pelanggan-pelanggan ibu bisa diinfo lebih lanjut, bahwa makanan/masakan akan disajikan, dikemas, dibungkus, dikirim dari rumah. Dan berikan jaminan, bahwa masakan yang ibu buat, memenuhi kualitas, baik dari rasa, kebersihan, jaminan sehat, segar dan dari segi harga tentu tetap bersaing. Lakukan dengan sepenuh hati, menjaga kualitas masakan, kemasan, pengantaran dan niscaya usaha ibu dapat berjalan sesuai harapan. Dengan demikian pelanggan ibu tidak hilang, dan semoga Covid-19 segera berlalu, dan usaha ibu menjadi berkembang. Semoga.

Selamat mencoba.