

JURUS MAJOO

Cara Manis Mulai Bisnis Kuliner Laris



aplikasi wirausaha

majoo

© majoo 2022. Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.

aplikasi wirausaha



Aplikasi wirausaha lengkap
kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

✓ **PANTAU & KONTROL PENJUALAN
DARI MANAPUN**

Mengurangi kecurangan/fraud

✓ **BISA PUNYA TOKO ONLINE**

Tingkatkan pendapatan dari
toko online kamu sendiri

✓ **LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS**

Keuangan rapi tanpa
harus jadi ahli akuntansi

✓ **MUDAH KELOLA STOK**

Maksimalkan keuntungan



PT Majoo Teknologi Indonesia

majoo plaza

Jl. Prapanca Raya No.25
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12160



Coba Gratis 14 Hari

majoo.id



Daftar Isi

04

Pengantar

06

10+ Strategi Bisnis Kuliner
Rumahan Raup Untung

12

Tentukan Target Pasar dan
Buat *Targeted Promotion*

19

Sebelum Mulai, Kenali
Dahulu Pesaingmu!

25

Cara Memilih Lokasi yang
Tepat untuk Bisnis Kuliner

32

Cari Karyawan Seperti Ini
untuk Bisnis Kuliner!



Pengantar

Bagi sebagian orang yang gemar memasak, berkegiatan di dapur adalah hal yang menyenangkan dan terkadang juga menenangkan. Tak jarang, mereka yang gemar memasak menjadikan hobinya sebagai sumber penghasilan tambahan dengan membuka bisnis kuliner.

Di sisi lain, saat ini bisnis kuliner menjadi usaha yang tidak ada matinya.

“**Sebagai salah satu kebutuhan pokok manusia, makanan merupakan hal dasar yang harus dipenuhi bagi kelangsungan hidup.**”

Bagi kamu yang saat ini akan atau sedang menjalani bisnis kuliner, tentunya banyak cara yang harus dilakukan agar bisnismu laris manis. Di sini akan dikupas tuntas tentang beberapa strategi yang bisa kamu coba untuk meraup keuntungan dari bisnis kuliner. Yuk, simak!



10+

Strategi Bisnis Kuliner Rumahan Raup Untung

Membangun bisnis kuliner memang tidaklah mudah. Sama halnya dengan bisnis lain yang mempunyai tantangan tersendiri. Namun, jangan berputus asa dulu, apabila kamu menjalankan bisnis tersebut dengan strategi yang benar, bukan tidak mungkin kamu akan meraih kesuksesan di bisnis ini, lho!

Untuk membantumu dalam mencapai kesuksesan dan meraih keuntungan, berikut ini beberapa strategi yang bisa kamu terapkan sebelum memulai bisnis kuliner, yaitu:



1. Mempersiapkan Business Plan

Cara pertama yang perlu kamu lakukan adalah menyiapkan *business plan*. Menyiapkan *business plan* ini penting untuk semua bisnis yang akan dijalankan sehingga kamu akan memahami arah dan tujuan bisnismu ke depannya. Apabila kamu membutuhkan dana atau modal bisnis, *business plan* ini bisa dijadikan acuan untuk diberikan ke investor.

Apa saja yang harus kamu tentukan dalam membuat *business plan*?

- ✓ *Branding*
- ✓ *Target market*
- ✓ *Identitas brand*
- ✓ Jenis kuliner yang ingin dijual
- ✓ Sistem operasional

2. Membuat Rencana Keuangan yang Matang

Masih berkaitan dengan *business plan*, strategi selanjutnya yang perlu kamu lakukan adalah membuat rencana keuangan.

Rencana keuangan ini akan memproyeksikan bisnis berdasarkan dana yang tersedia sehingga pengeluaran dan pemasukan lebih terkendali.



3. Menentukan Harga

Apakah kamu kebingungan dalam menentukan harga produk jualanmu?

Nah, salah satu cara untuk menentukan harga produk yang kamu jual dengan melakukan riset harga pasar. Selain itu, kamu juga harus mempertimbangkan harga produk dari modal yang kamu keluarkan untuk membeli bahan-bahan.

4. Survei Potensi Bisnis di Pasar

Untuk memulai usaha kuliner, cari tahulah terlebih dahulu kondisi pasar, seperti segmentasi pasar, kompetitor, strategi yang dilakukan kompetitor, dan lain sebagainya. Hal ini akan membantumu dalam menyusun strategi bisnis yang tepat.



5. Cari Lokasi Usaha yang Strategis

Jika kamu berencana membuka kedai atau restoran, cara selanjutnya yang bisa kamu lakukan adalah mencari lokasi yang strategis. Lokasi ini akan sangat berperan penting bagi kelangsungan suatu bisnis. Oleh karena itu, memilih tempat yang strategis merupakan faktor utama.

6. Perizinan Usaha

Demi keamanan dan kenyamanan bisnis yang kamu jalankan, pastikanlah kamu mengurus surat izin usaha dari pihak berwenang setempat.

Jika bisnismu semakin berkembang dan besar, alangkah baiknya kamu mengurus Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) bagi bisnis yang kamu jalankan. Bahkan kalau bisa mengurus sertifikasi halal untuk semua produk kulinermu ke Majelis Ulama Indonesia (MUI).



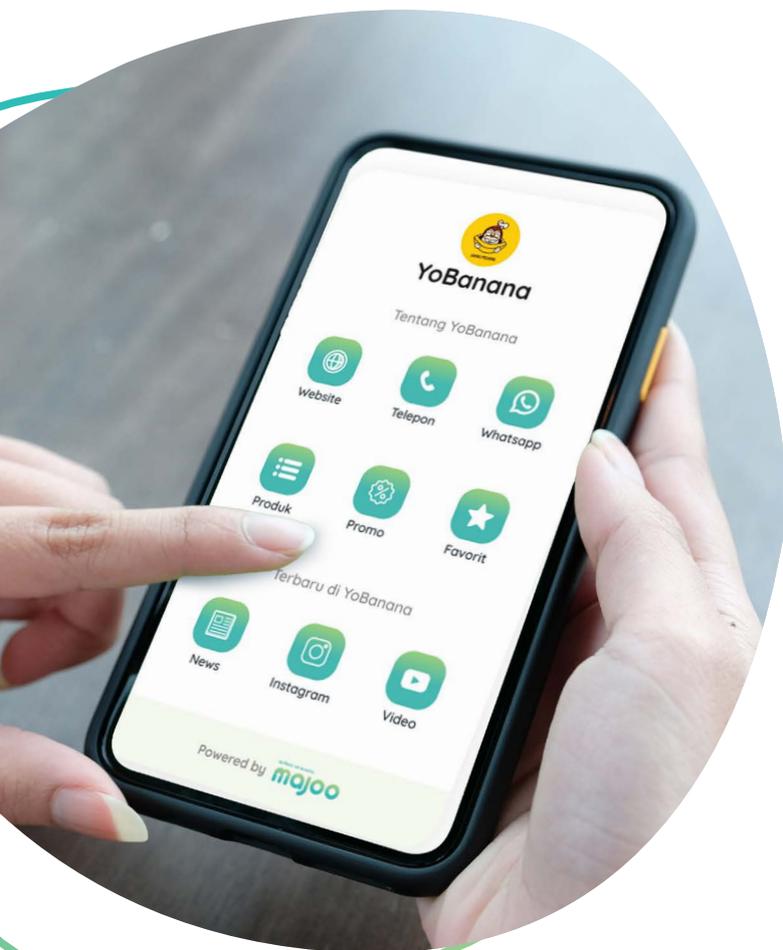
7. Menggunakan Strategi Promosi yang Tepat

Berdasarkan business plan yang telah dibuat sebelumnya, kamu bisa menentukan strategi promosi yang tepat untuk diterapkan. Strategi promosi yang bisa dilakukan secara *offline* dan *online*.

8. Miliki Website Bisnis

Website adalah salah satu *tools* penting yang dimiliki setiap bisnis, termasuk bisnis kuliner. Siapa bilang bisnis kuliner tidak memerlukan *website*? Keuntungan yang bisa kamu dapatkan dari memiliki *website* ini adalah sebagai berikut:

- ✓ Akan lebih mudah ditemukan secara *online*.
- ✓ Menarik *market* yang lebih luas.
- ✓ Untuk menyajikan menu yang dapat diakses secara *online*.
- ✓ Menginformasikan kontak usaha, alamat, jam operasional, dan reservasi tempat.
- ✓ Dapat menampilkan *ambience* tempat lewat foto.
- ✓ Meningkatkan kepercayaan *customer*.
- ✓ Pelanggan dapat melihat *review* dari pelanggan lain.



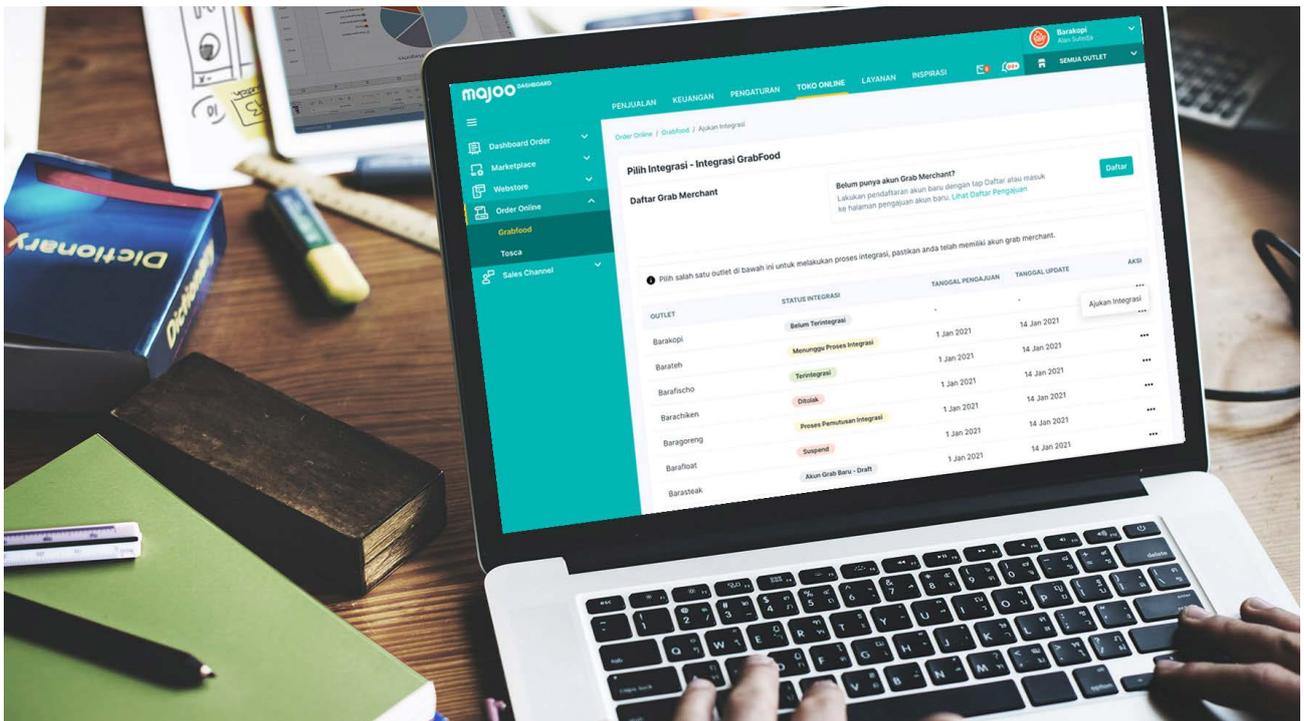
9. Mendaftar ke Google My Business

Google My Business adalah *tools* untuk membantu suatu bisnis agar mendapatkan tampilan profil secara gratis di halaman pencarian Google.

“Google My Business akan memudahkan calon customer untuk menemukan info bisnismu dari hasil pencarian Google.”

10. Perbanyaklah Opsi Cara Order

Buatlah *customer* lebih mudah memesan makanan dari kedai atau restoran milikimu. Selain mereka dine in, mereka bisa memesan makanan secara *online*. Kamu bisa memanfaatkan layanan pesan antar menggunakan aplikasi ojek *online*. Selain itu kamu pun bisa menambah opsi cara *order* makanan via WhatsApp, website, atau sosial media.



11. Manfaatkan Platform Digital Secara Maksimal

Cara mempermudah pengelolaan bisnis kuliner dengan memaksimalkan *platform* digital atau *online*. Saat ini sudah banyak *software* atau aplikasi yang bisa membantu pengelolaan bisnis, contohnya aplikasi kasir atau yang sering disebut *Point of Sales (POS)*.

Dengan menggunakan *software* atau aplikasi wirausaha *online* ini, kamu dapat mengelola semua operasional bisnisimu dengan mudah. Aplikasi yang bisa kamu gunakan seperti aplikasi majoo.

12. Rekrutmen Karyawan

Jika bisnis kulinermu sudah berkembang pesat dan besar tidak ada salahnya untuk memikirkan rekrutmen karyawan sehingga operasional bisnismu lebih efektif dan efisien.

13. Carilah *Supplier* yang Tepat

Dengan menemukan *supplier* bahan-bahan makanan yang tepat, kamu bisa mendapatkan bahan baku berkualitas dan bahan tersebut tiba tepat waktu.



14. Melakukan *Controlling* dan *Monitoring* secara Berkala

Lakukanlah *controlling* dan *monitoring* bisnismu secara berkala. *Controlling* dan *monitoring* ini terkait dengan bahan baku, peralatan, proses pembuatan makanan, hingga penyajian dan pengiriman makanan ke *customer*.

15. Melakukan Inovasi Bisnis

Untuk menghadapi persaingan bisnis, kamu tentu harus memikirkan cara agar bisnismu memenangkan hati *customer*. Selain dapat memaksimalkan kualitas, pelayanan dan promosi, cara lainnya dengan terus melakukan inovasi bisnis.

Inovasi bisnis ini misalnya dengan menambah cabang baru atau membuat menu baru sesuai dengan tren kuliner yang sedang *hype*.



Nah, itu dia 15 strategi dalam memulai bisnis kuliner rumahan yang bisa kamu coba. Lakukan cara-cara di atas dengan konsisten, supaya bisnis kulinermu berjalan dengan lancar, ya!