

Handout

Manajemen Usaha Boga

Disusun oleh :
Dra. Agnes Sri Warsitaningsih, M.Pd
Dra. Tati Setiawati, M.Pd.M.M

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA BOGA
JURUSAN PENDIDIKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA
FPTK - UPI
2010



Materi

Pertemuan ke- 10 dan 11

- **Penyajian**
- **Pemasaran**

Penyajian

Penyajian hidangan yang telah diproduksi di bagian dapur dibedakan untuk setiap jenis usaha makanan. Untuk pesanan yang dibawa ke luar lokasi produksi makanan ditempatkan sesuai dengan cara pelayanan makan yang akan diberikan.

Untuk usaha kantin, hidangan yang telah diproduksi di dapur disajikan ke ruang makan sesuai dengan pesanan tamu. Dimana letak dapur dan ruang makan tidak jauh, dilengkapi dengan tempat untuk menjajakan hidangan. Biasanya disimpan pada *corner display*.

- **Perlengkapan Ruang Makan**

Ruang makan biasanya ada pada pengelolaan usaha makanan jenis kantin atau kafeteria. Furniture yang paling banyak ada di ruang makan berupa meja dan kursi makan.

- **Pengepakan dan pemasaran**

Kemasan/pengepakan hidangan adalah alat yang digunakan untuk melindungi makanan dari kontaminasi, mencegah masuknya benda lain yang dapat mempengaruhi warna, rasa, aroma, suhu, tekstur, sehingga makanan dapat dipertahankan kondisinya sesuai dengan yang seharusnya.

Alat pengepak hidangan terdiri atas:

- Bahan alamiah misalnya, daun pisang, daun kelapa.
- Bahan yang telah diolah :
 - Kertas Dus
 - Kertas berlapis lilin
 - Kertas berlapis plastik
 - Kertas aluminium
 - Plastik pembungkus

Pemasaran

Menurut Philip Katler, pemasaran didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan manusia yang ditujukan untuk memperlancar dan menyempurnakan pertukaran.

Ada 4 ciri pemasaran :

- Adanya kegiatan manusia
- Memperlancar dan menyempurnakan pertukaran transaksi, dan hubungan-hubungan pertukaran
- Ada yang dipertukarkan berupa barang, jasa, uang
- Adanya pembeli dan penjual. Pemilik barang = penjual. Yang menginginkan barang = pembeli.

Konsep pemasaran :

- Konsep produk : beranggapan bahwa konsumen akan berkesan terhadap barang-barang yang ditawarkan dengan mutu tinggi, berpenampilan dan berkasiat.
- Dalam konsep ini dititik beratkan pada usaha-usaha membuat barang yang baik dan selalu meningkatkan mutu.
- Contoh dalam pengelolaan usaha makanan adalah menyiapkan hidangan atau menu bergizi tinggi untuk para mahasiswa di kampus. (sesuai dengan pola menyusun menu empat sehat).
- Konsep penjualan : Pada konsep ini berusaha merangkul konsumen. Jika dibiarkan sendiri pada umumnya konsumen tidak akan membeli cukup barang-barang / makanan yang diproduksi. Usaha-usaha dititik beratkan pada penjualan yang agresif dan kegiatan-kegiatan promosi yang intensif.
- Konsep pemasaran : Konsep ini beranggapan bahwa kunci untuk mencapai tujuan perusahaan tergantung kepada penentuan produksi berdasarkan kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan dari konsumen.