

HANDOUT

PERTEMUAN KE : 10, 11 dan 12

MATA KULIAH : MANAJEMEN USAHA BOGA

POKOK MATERI : Penyajian dan Pemasaran

MATERI PERKULIAHAN

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. Misalnya untuk pesanan “lunch box” (makan siang di dus), hidangan yang telah diproduksi ditata sedemikian rupa di dalam dus atau kotak plastik sehingga memudahkan dalam pengangkutan ke lokasi pemesan dan menghemat waktu makan di tempat.

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. Konsumen biasanya datang ke tempat penjualan makanan kemudian makan di tempat itu. Oleh karena itu, ruang makan dapat dijadikan tempat untuk mempromosikan jenis hidangan yang dijual di mana kantin itu berada.

Furniture yang paling banyak ada di ruang makan berupa meja dan kursi makan. Bahan yang dipergunakan tergantung pada kemampuan perusahaan menyediakan atau menyiapkan alat tersebut. Hal yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan barang adalah : berkualitas baik, tahan lama, mudah dalam pemeliharaan dan dapat dipergunakan sesuai dengan fungsinya.

Untuk penempatan meja makan, perlu dipertimbangkan antara kapasitas ruangan dengan bentuk dan ukuran meja kursi sesuai dengan prakiraan jumlah tamu

yang duduk pada waktu ruang makan dalam keadaan penuh. Perlu pula diperhatikan kenyamanan dan keamanan tamu yang sedang berada di ruang 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. Selain itu, pengepak hidangan dapat digunakan sebagai alat untuk memperindah penampilan hidangan.

Alat pengepak hidangan terdiri atas:

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

Kertas, tidak dapat dipergunakan sebagai pembungkus makanan dengan sempurna, oleh karena itu biasanya bahan pembungkus dari kertas harus dilapisi lagi dengan lilin, damar, lak, plastik, atau lapisan aluminium. Hal tersebut diperlukan untuk mencegah keluar masuk gas atau uap air dan lemak.

Kertas pembungkus makanan banyak di jual di pasar bebas. Plastik, digunakan sebagai pembungkus sangat terbatas tergantung dari macam makanannya. Sifat plastik tidak akan tahan panas dan mudah terjadi pengembunan uap air di dalamnya. Wadah dari plastik kurang baik digunakan untuk makanan karena secara perlahan-lahan masih terjadi perembesan udara melalui pori-pori plastik. Plastik yang digunakan untuk pembungkus makanan sebaiknya tidak berwarna dan tidak membungkus makanan panas dengan plastik. Partikel plastik mudah larut dalam panas, kalau tercampur dengan makanan dan kemudian dikonsumsi, diduga dapat membahayakan kesehatan bagi orang yang mengkonsumsinya.

Pemasaran

Menurut Philip Katler, pemasaran didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan manusia yang ditujukan untuk memperlancar dan menyempurnakan pertukaran. Ada 4 ciri pemasaran :

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

Konsep pemasaran :

1. Konsep produk : beranggapan bahwa konsumen akan berkenan 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).

2. 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.
3. Konsep pemasaran : Konsep ini beranggapan bahwa kunci untuk mencapai tujuan perusahaan tergantung kepada penentuan produksi berdasarkan kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan dari konsumen.

Secara umum konsep pemasaran ditujukan untuk kepuasan konsumen guna mendapatkan keuntungan yang layak. Hal yang menunjang dalam pemasaran produk jasa boga adalah melalui penulisan kartu menu atau daftar hidangan.

Kartu menu atau daftar hidangan berfungsi sebagai sumber informasi awal untuk tamu tentang hidangan apa yang tersedia dan dijual. Cara penulisan kartu menu tergantung kepada sistem penawaran hidangan. Misalnya apakah melalui Table D'hote, dimana hidangan lengkap disusun untuk menu makan siang / malam misalnya. Harganya pasti sesuai dengan seluruh hidangan yang ada dalam course menu.

Ala Carte Menu. Hidangan ditawarkan satu persatu dimana tamu dapat memilih sesuai dengan selera kemudian membayar apa yang dipesannya saja.

Bentuk penawaran melalui daftar hidangan dapat berupa "menu cart " atau " Menu Board lengkap dengan fotonya. "

Strategi penjualan untuk Jasa Boga A-1 dapat melalui pemasaran sederhana, tidak banyak yang terlibat dalam pemasaran produk, pemilik langsung berhubungan dengan konsumen.

Strategi lain adalah promosi dari mulut ke mulut yang mengesankan perusahaan menjual produk hidangan bermutu.

Bisa juga melalui pencantuman papan nama, pamflet atau iklan.