**MERENCANAKAN STRATEGI BISNIS**

**5 + CARA MENGEMBANGKAN USAHA BAKSO YANG SUKSES**

[**Cara mengembangkan usaha bakso**](https://www.analisausaha.id/2017/02/strategi-bersaing-dalam-bisnis-usaha-bakso.html)- Ada banyak sekali usaha atau bisnis yang bisa Anda lakukan untuk mendapatkan penghasilan utama atau mungkin penghasilan sampingan. Mulai dari berjualan bakso, [berjualan gorengan](https://www.analisausaha.id/2017/02/analisa-modal-dan-keuntungan-usaha-gorengan.html), [berjualan ayam crispy](https://www.analisausaha.id/2017/03/analisa-modal-dan-keuntungan-usaha-ayam-crispy.html), [berjualan keripik singkong](https://www.analisausaha.id/2020/01/peluang-usaha-keripik-singkong-sambal-pedas-yang-menguntungkan.html), dan lain-lain. Dari semua bidang bisnis yang bisa dilakukan, salah satu bisnis yang sangat menjanjikan adalah bisnis kuliner. Semakin harinya semakin banyak orang yang terjun ke dunia bisnis kuliner, baik menjual kuliner tradisional, modern, makanan ringan dan sebagainya.

Tentu saja berjualan bakso bukan sebuah bisnis baru, pasti ada banyak penjual bakso hampir di semua daerah di Indonesia. Jangan biarkan hal ini membuat Anda ciut dan menyerah karena takut kalah saing terlebih dulu. Semua pebisnis kuliner bakso pasti mengalami hal yang sama ketika baru akan memulai bisnis mereka.

Banyak cara yang harus ditempuh untuk memulai usaha bakso agar bisa mencapai kesuksesan. Masing-masing strategi pun sangat berbeda tergantung pada faktor lokasi, media berbisnis hingga ke jenis bakso yang Anda jual. Strategi untuk menjual bakso menggunakan gerobak tentu sangat berbeda dengan strategi bisnis bakso di restoran ataupun melalui jaringan online (online shop).

Mengapa diperlukan strategi yang tepat untuk menjalankan bisnis ini ? Walaupun mungkin terdengar sepele, namun berjualan makanan berbentuk bulat ini pun tentu memerlukan strategi dan cara-cara yang tepat agar tujuan utama bisnis dapat tercapai.

**1. MENJAGA KEPUASAN PELANGGAN**

Pelanggan yang puas akan keseluruhan pelayanan dan produk bakso Anda akan membuat mereka datang kembali dan menghasilkan pelanggan baru. Lakukan pendekatan proaktif kepada pelanggan sehingga memberikan mereka pengalaman yang tak terlupakan.

Pelanggan harus merasa puas sejak mereka memasuki hingga keluar dari restoran. Pastikan pintu masuk bersih dan terbebas dari gangguan seperti sampah atau pengamen, pengemis dan juga pedagang asongan (kalau restoran berupa ruko).

Pastikan pelayan memberikan layanan yang maksimal kepada semua pelanggan yang datang, termasuk chef, manager restoran hingga ke petugas parkir dan kebersihan.

**2. MENJAGA CITA RASA BAKSO YANG ENAK**

Faktor ini tentu berkaitan dengan rasa, kualitas dan kebersihan dari sajian bakso Anda. Juru masak dan pelayan harus selalu mencuci tangan mereka sebelum memulai pekerjaan. Pastikan bahan membuat bakso termasuk daging, sayuran, mie/bihun dan bahan lainnya sudah dicuci bersih.

Anda juga harus memastikan bahan makanan yang baru datang dari suplier tidak rusak dan harus berkualitas tinggi. Kemudian pindahkan ke ruang atau kotak penyimpanan agar aman dari hama dan selalu periksa tanggal kadaluarsa.

**3. LAKUKAN TEKNIK PEMASARAN YANG BENAR**

Ada empat poin dalam faktor marketing (pemasaran) yang disebut dengan Marketing Mix yaitu Product (produk), Place (lokasi), Price (harga) dan Promotion (promosi).

Sebelum mulai berjualan, Anda harus menguasai terlebih dulu bidang bisnis yaitu berjualan bakso. Pelajari resep-resep bakso termasuk peralatan, cara memasak, cara menghidangkan dan sebagainya. Bisnis bakso Anda tidak akan berjalan lancar jika Anda sendiri sebagai pemilik tak mengerti mengenai barang dagangan Anda.

Tentukan harga jual bakso sesuai dengan target pelanggan yang ingin dicapai. Perhatikan juga faktor lainnya yang mempengaruhi harga jual bakso seperti bahan baku, peralatan dan operasional.

Kemudian pilih lokasi tempat Anda ingin menjalankan bisnis bakso yang cocok dengan lokasi serta target pelanggan dan harga jual bakso.

Jika sudah menyelesaikan ketiga hal tersebut, maka Anda siap untuk merencanakan strategi promosi bisnis bakso. Promosi adalah bentuk dari pemasaran. Anda harus menyusun rencana untuk menyebarkan, mempengaruhi dan menanamkan informasi mengenai bisnis bakso Anda kepada target pelanggan.

**4. PROMOSIKAN USAHA BAKSO SECARA ONLINE**

Berbicara mengenai [promosi secara online](http://www.analisausaha.id/2017/02/sejumlah-strategi-pemasaran-online-paling-manjur.html), saat ini media untuk promosi yang banyak digunakan oleh pebisnis adalah melalui media sosial. Gunakan Instagram dan Facebook sebagai sarana promosi media sosial utama Anda. Pasalnya kini pun masyarakat mencari informasi yang mereka butuhkan melalui platform tersebut.

Foto makanan, menu dan juga dekorasi restoran bisnis bakso Anda dan upload dengan caption menarik. Sertakan informasi menu, lokasi dan jam buka restoran untuk memudahkan calon pelanggan menemukan Anda. Upload juga bahan-bahan dan proses pembuatan bakso seperti pada saat menggiling daging ataupun membuat satu mangkuk bakso untuk menarik perhatian calon pelanggan.

Jangan anggap remeh media sosial karena platform ini terbukti telah menjadi sarana promosi terbaik bagi banyak bisnis. Mulai dari bisnis kuliner sederhana (warung makan di pinggir jalan) hingga ke restoran kelas atas (fine dining). Anda juga bisa mengetahui respon serta masukan dari para pelanggan untuk kemajuan bisnis Anda.

**5. BANYAK MENGIKUTI EVENT ATAU BAZAR KULINER**

Belum ada banyak orang yang mengenal dengan baik bisnis Anda, untuk itu Anda bisa memperkenalkan diri dan "mengetes" pasar dengan ikutan untuk berjualan di bazaar. Bisa Anda lihat sendiri, tidak sedikit UKM dan pebisnis baru yang menjajakkan bisnis mereka di bazaar baik itu di mall, sekolah, kampus ataupun tempat dan acara lainnya.

Cari dan daftarkan bisnis Anda untuk berpartisipasi. Berikan harga promosi kepada pengunjung yang datang dan minta masukan dari mereka. Jangan lupa untuk memberikan kartu nama berisi alamat fisik restoran serta akun media sosial Anda. Dengan begini bisnis Anda semakin banyak diketahui oleh masyarakat termasuk pecinta kuliner.

**6. CIPTAKAN MENU BARU YANG MENARIK**

Daripada bakso biasa, sebaiknya Anda menciptakan menu baru yang menarik. Buat kreasi bakso yang berbeda dari biasanya, misalnya saja bakso berukuran super kecil namun banyak (karena bakso raksasa sudah biasa), ataupun bakso yang dimodifikasi misalnya pizza bakso. Anda juga bisa menambah faktor unik dengan memberikan nama menu yang berbeda. Bisa dengan menggunakan nama artis hingga judul film sesuai dengan menu bakso ciptaan Anda.

Kemudian pikirkan dengan matang konsep restoran bisnis bakso. Jangan takut membutuhkan banyak dana untuk mendesain interior, cukup berpikir kreatif dan menggunakan barang-barang unik yang mudah ditemukan. Misalnya saja Anda bisa minta tolong kepada teman yang pintar menggambar untuk melukis dinding restoran. Atau pilih meja dan kursi yang aneh serta pajangan dan furnitur menarik yang “mengundang”.

Selain itu kamu juga bisa menyediakan beberapa permainan yang bisa digunakan oleh pelanggan. Cukup letakkan kartu, congklak, UNO dan jenis permainan kecil lain yang Anda inginkan di sebuah meja kecil. Pelanggan yang datang bisa memainkannya sebelum ataupun sesudah makan. Faktor unik dan aneh semacam itu yang banyak dicari oleh pecinta kuliner saat ini.

Selain beberapa strategi di atas, sebenarnya masih ada banyak cara yang bisa Anda lakukan untuk bersaing dengan kompetitor.

Misalnya saja jika bisnis Anda tidak berbasis restoran, Anda bisa menyuguhkan faktor “wow” dari bakso melalui desain packaging. Anda juga bisa bekerja sama dengan penyedia aplikasi untuk mengorder makanan (biasanya ojek online dan website tertentu) sehingga memudahkan pelanggan untuk membeli bakso Anda.

Jika bisnis Anda masih kecil-kecilan dengan menggunakan gerobak misalnya, pastikan karyawan Anda terlatih dengan baik, rapih, ramah, rajin dan juga tahu cara melayani pelanggan dengan baik.

Lalu jika bisnis Anda merupakan home industry suplier bakso, cari dengan teliti pemasok daging sapi yang berkualitas namun tidak terlalu mahal, begitu pula dengan pemasok bahan baku lainnya mulai dari sayuran hingga ke bumbu dan tempat kemasan. Pastikan ruang kerja pembuatan bakso selalu bersih untuk menjaga kualitas bakso. Jalin hubungan baik dengan warga sekitar sehingga kemungkinan datangnya pembeli maupun reseller semakin besar dan memajukan usaha Anda.