

PANDUAN BANGUN BISNIS KULINER DALAM 30 HARI



PENGANTAR

Pernah kepikiran buat buka bisnis kuliner sendiri, tapi bingung harus mulai dari mana? Tenang, Anda tidak sendirian. Banyak calon pengusaha kuliner yang semangat di awal, tapi berhenti karena tidak tahu langkah apa yang harus diambil duluan.

E-book ini hadir untuk bantu Anda lewati fase itu. Selama 30 hari, kita akan jalan bersama—mulai dari menyusun konsep, menghitung modal, mencari supplier, sampai menyiapkan strategi promosi. Semua dibahas step-by-step, dengan cara yang mudah diikuti dan langsung bisa diterapkan.

Di sini Anda akan dipandu:

- 📊 Cara menentukan konsep dan target market agar bisnis tidak salah arah
- 💰 Hitung modal secara realistis tanpa harus boncos
- 📦 Tips cari supplier dan atur bahan baku agar stok aman
- 📣 Strategi promosi yang efektif agar mudah dikenal
- ⚙️ Cara atur operasional agar lebih rapi dan efisien sejak awal

E-book ini cocok bagi Anda yang ingin mulai bisnis kuliner dengan cara terarah, tanpa kebanyakan teori.

Yuk, ikuti panduannya, dan lihat sendiri bagaimana bisnis kuliner impianmu bisa mulai terbentuk dalam 30 hari ke depan!

DAY 1 Riset Ide Bisnis

Hari pertama kamu resmi memulai perjalanan membangun bisnis F&B. Hari ini bukan tentang langsung jualan, tapi memahami satu hal penting: apakah ide bisnismu benar-benar dibutuhkan?

Langkah 1: Amati Tren

- Coba buka media sosial (Instagram, TikTok, YouTube Shorts) dan perhatikan jenis makanan/minuman apa yang sedang viral.
- Cek juga Google Trends dan Top Menu di aplikasi seperti GoFood atau GrabFood.
- Tanyakan ke teman atau orang di sekitar: "Kalau ada tempat makan baru, kamu pengen kayak gimana sih?"

Langkah 2: Cek di Sekitarmu

- Lihat lingkungan tempat kamu ingin buka bisnis. Apa yang belum ada?
- Misal: Di lingkungan banyak pekerja kantor tapi belum ada minuman sehat atau tempat makan cepat tapi bersih.
- Catat apa yang kurang atau bisa ditingkatkan dari bisnis yang sudah ada di area tersebut.

Langkah 3: Gabungkan Tren + Peluang Lokal

- Contoh: Tren minuman teh kekinian + lingkungan sekolah → bisa jadi "Teh Organik untuk Remaja" dengan harga ramah kantong.

Goal Hari Ini:

Temukan 2–3 ide bisnis yang punya peluang kuat dan unik dibanding yang lain. Simpan dulu, kita akan pilah lebih tajam di Day 2.

Tugas Praktis Hari Ini

- Catat 3 tren kuliner dari TikTok/Instagram.
- Kunjungi 2 tempat makan sekitar, dan buat catatan apa yang bagus & kurang.
- Tulis 3 ide usaha F&B yang bisa kamu wujudkan.

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 2 Menentukan Niche

Setelah kemarin kamu eksplor ide bisnis, hari ini kita mulai mengerucut. Bukan cuma sekadar "jualan makanan" tapi kamu harus bisa menjawab:

"Bisnismu ini fokusnya di mana?"

Inilah yang disebut **niche** bagian spesifik dari pasar yang ingin kamu layani.

Kenapa Harus Punya Niche?

- Biar kamu nggak perang harga.
- Biar kamu lebih dikenal cepat sama target pasar.
- Biar strategi marketing kamu lebih tepat sasaran.

Langkah Menentukan Niche F&B

- **Pilih 1 Fokus Utama:**

Minuman segar, makanan berat, dessert, camilan, atau healthy food?

- **Untuk Siapa:**

Mahasiswa, ibu muda, pekerja kantoran, anak-anak, keluarga, atau komunitas tertentu?

- **Gaya atau Konsep Apa:**

Ambil konsep yang kuat: vintage café, warung minimalis, healthy bar, street food vibes, atau resto industrial?

Contoh:

Ide awal: "Saya ingin jualan ayam geprek."

Niche: "Ayam Geprek Pedas Level Ekstrem, khusus buat Gen Z pecinta pedas, dengan suasana ala warung modern."

Catatan:

Niche bukan berarti membatasi. Justru dengan niche, kamu lebih cepat masuk pasar dan lebih mudah bertumbuh nantinya.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Dari 2–3 ide kemarin, pilih 1 yang paling kamu suka dan paling cocok dengan lingkunganmu.
2. Tentukan 3 elemen berikut:
 - Fokus produk utamanya
 - Siapa target market spesifiknya
 - Gaya tempat atau konsep uniknya

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 3 Target Pasar yang Jelas

Salah satu alasan kenapa bisnis F&B cepat gagal: jualannya ke semua orang. Ingat, **kalau kamu jual ke semua orang, kamu sebenarnya nggak jual ke siapa-siapa.** Hari ini tugas kamu adalah *mengenal siapa sebenarnya calon pelanggan idealmu.*

Kenapa Target Pasar Itu Penting?

- Biar kamu tahu mau promosi ke mana.
- Biar kamu tahu mau posting konten seperti apa.
- Biar kamu tahu mau pasang harga berapa.
- Biar kamu bisa bangun menu yang sesuai selera mereka.

Cara Menentukan Target Pasar:

1. Usia dan Gender

Misalnya: 18–25 tahun, dominan perempuan.

2. Aktivitas dan Gaya Hidup

Mahasiswa? Pekerja kantor? Orang tua? Pasangan muda?

3. Masalah atau Kebutuhan Mereka

- “Pengen tempat nongkrong murah dan estetik”
- “Butuh makan siang cepat dan mengenyangkan”
- “Nyari tempat nyaman buat kerja sambil ngopi”

4. Perilaku Konsumsi

Mereka lebih suka dine-in, take away, atau delivery?
Sering cari promo? Loyal sama brand?

Contoh Target Pasar Jelas:

“Perempuan usia 20–30 tahun, suka nongkrong estetik, sering posting di Instagram, suka kopi manis dan dessert lucu, tinggal di area kampus.”

Catatan:

Kamu bisa punya lebih dari 1 target pasar. Tapi mulai dulu dari 1 yang paling utama, baru nanti bisa dikembangkan.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Buat deskripsi pelanggan idealmu:

- Nama (boleh fiktif)
- Usia
- Kegiatan sehari-hari
- Masalah atau kebutuhan saat beli makanan/minuman
- Kebiasaan belanja makanan (offline/online)

2. Simpan deskripsi ini, karena akan berguna saat bikin menu, harga, hingga promosi!

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 4 Riset Kompetitor yang Sudah Berjalan

Sebelum kamu jualan, penting untuk tahu:

Siapa yang sudah menjual produk serupa di daerahmu?

Apa kelebihan mereka? Apa kekurangan mereka?

Bukan buat iri, tapi supaya kamu bisa menyusun strategi yang lebih tajam.

Kenapa Harus Riset Kompetitor?

- Supaya kamu **nggak asal jualan** tanpa pembeda.
- Bisa **belajar dari yang sudah jalan duluan**.
- Bisa **menyusun positioning dan strategi branding** yang lebih kuat.

Cara Riset Kompetitor Secara Sederhana:

1. Jalan-jalan ke lapangan atau online

- Coba lihat bisnis serupa di radius 3–5 km dari lokasi yang kamu pilih.
- Cari di Instagram, TikTok, Google Maps, GoFood, GrabFood.

2. Amati 5 hal penting ini:

- Menu apa yang mereka jual?
- Harga produk mereka?
- Suasana tempat / kemasan?
- Konten sosial media mereka seperti apa?
- Promo atau strategi marketing yang mereka lakukan?

3. Analisis kekuatan & kelemahan mereka.

Buat Tabel Sederhana:

Nama Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
Contoh: Kopi Kampus	Lokasi dekat kampus, harga murah	Tempat sempit, pelayanan lambat

Tugas Praktis Hari Ini

1. Catat minimal 3 kompetitor yang sejenis.
2. Buat tabel analisis kekuatan dan kelemahan seperti di atas.
3. Jawab pertanyaan ini dengan jujur:
 👉 Kalau kamu jadi customer, mau pilih mereka atau bisnis kamu? Kenapa?

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Nama Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
Contoh: Kopi Kampus	Lokasi dekat kampus, harga murah	Tempat sempit, pelayanan lambat

DAY 5 Penentuan Lokasi Usaha

Di dunia F&B, lokasi adalah salah satu penentu utama keberhasilan. Tapi di era digital, kita punya lebih banyak pilihan:

- Mau buka toko fisik?
- Atau cukup jualan online lewat GoFood, GrabFood, ShopeeFood, atau sosial media?
- Atau justru gabungan keduanya?

Pilihan 1: Lokasi Fisik (Dine-in / Take Away)

✓ Cocok untuk:

- Konsep café, resto, warung makan
- Produk yang pengalaman makannya penting (suasana, plating, layanan)
- Target pasar yang suka nongkrong atau makan bareng

✗ Risiko:

- Biaya sewa, renovasi, listrik, dan SDM tinggi
- Kalau sepi, rugi dua kali lipat

📌 Tips:

- Pilih lokasi yang dekat target pasar
- Perhatikan akses, parkir, dan lalu lintas pejalan kaki
- Bisa mulai dari small outlet atau booth sharing space

Pilihan 2: Online (Delivery Only / Cloud Kitchen)

✓ Cocok untuk:

- Modal terbatas
- Fokus ke kecepatan & efisiensi
- Target Gen Z atau pekerja yang sering pesan online

✗ Risiko:

- Persaingan tinggi
- Butuh strategi digital marketing yang kuat
- Sulit bangun brand jika tidak beda

📌 Tips:

- Manfaatkan platform: GoFood, GrabFood, ShopeeFood
- Gunakan Instagram & TikTok untuk bikin brand
- Bisa gabung ke cloud kitchen (sewa dapur bersama)

Pilihan 3: Hybrid (Fisik + Online)

✓ Cocok jika kamu ingin:

- Menjangkau pelanggan offline dan online
- Bangun brand + tambah volume penjualan
- Bisa take away, dine-in, dan delivery

✦ Strategi:

- Bikin tempat kecil tapi Instagramable
- Kerja sama dengan platform delivery
- Gunakan QR Menu & Aplikasi Kasir seperti Tantri untuk operasional yang efisien

💡 Ingat: Lokasi terbaik adalah lokasi yang bisa kamu kelola dengan baik.

Tugas Praktis Hari Ini

- Tulis kelebihan dan kekurangan dari 3 opsi tadi, sesuaikan dengan kondisi kamu.
- Tentukan: Mau mulai dari mana dulu? (Nggak harus sempurna, yang penting mulai).
- Coba survei lokasi fisik atau cari tempat sewa cloud kitchen.

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 6 Penentuan Brand

Brand bukan cuma soal nama. Brand adalah **kesan pertama** dan **identitas emosional**. Di dunia F&B yang super ramai, kamu harus bisa **berbeda** dan **di ingat**.

1. Nama Brand

Tips bikin nama:

- Mudah diingat & diucapkan
- Unik tapi relevan dengan produk
- Tidak terlalu panjang
- Aman secara legal (coba cek domain & Instagram: sudah dipakai orang lain belum?)

Contoh:

- "SambalKita" → langsung tahu produk & mudah diingat
- "NgopiDulu" → dekat dengan kebiasaan orang Indonesia
- "BakmieBaper" → lucu dan personal

2. Logo

Logo yang bagus:

- Simple, tetap jelas saat diperkecil
- Bisa dipakai di packaging, Instagram, banner
- Warna & font selaras dengan konsep brand
- Mudah diingat tanpa harus dijelaskan

Tools yang bisa dipakai:

- Canva
- Looka
- Adobe Express
- Figma

3. Warna Brand

Setiap warna punya emosi tersendiri:

Warna	Makna	Cocok Untuk
Merah	Energi, semangat	Warung, makanan pedas
Kuning	Ceria, hangat	Snack, dessert
Hijau	Sehat, natural	Jus, salad, makanan organik
Biru	Profesional, tenang	Minuman kopi, bisnis premium
Hitam	Elegan, eksklusif	Cafe modern, bakery mahal

Gunakan maksimal 2-3 warna utama biar tidak membingungkan visual pelanggan.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Brainstorm 3–5 nama brand yang kamu suka.
2. Coba desain logo dan tentukan warna utama.
3. Uji ke teman/keluarga: mana yang paling mereka ingat?

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Konsumen akan percaya lebih cepat kepada brand yang terlihat rapi & profesional walaupun bisnisnya baru mulai.

DAY 7 Ide Konsep Cafe / Resto

Konsep bukan cuma urusan dekorasi. Konsep adalah **pengalaman pelanggan** dari pertama datang sampai selesai makan. Semakin jelas konsepmu, semakin mudah pelanggan **jatuh cinta dan cerita ke orang lain**.

1. Tentukan Tema & Nuansa Tempat

- Cozy & Homey → cocok buat tempat nongkrong santai
- Industrial Minimalis → cocok buat coffee shop modern
- Natural & Greenery → cocok buat resto sehat atau vegetarian
- Instagramable → cocok buat anak muda yang suka foto-foto

Tips: Pilih 1 tema utama, lalu turunkan ke dekorasi, lighting, dan musik latar.

2. Sistem Pelayanan

- Self-service → efisien, cocok untuk warung cepat saji
- Dine-in Service → cocok untuk resto keluarga & cafe
- Hybrid → tamu bisa pilih pesan ke kasir atau dari meja lewat QR

Jangan lupa: sesuaikan sistem dengan jumlah staff & budget operasional.

3. Fasilitas Pendukung

Apa yang pelanggan kamu butuhkan?

- WiFi cepat dan stabil?
- Banyak colokan buat kerja?
- Tempat duduk outdoor / smoking area?
- Spot live music atau akustik mingguan?
- Mushola / parkir luas?

Fasilitas ini bisa jadi pembeda dan alasan tamu balik lagi.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Tulis 3 kata yang menggambarkan konsep resto/cafe kamu
2. Tentukan apakah tempatmu self-service, dine-in, atau hybrid
3. Pilih 2 fasilitas tambahan yang akan jadi daya tarik

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Jangan bikin tempat untuk semua orang. Bikin tempat untuk satu tipe orang, lalu biarkan mereka jadi duta brand kamu.

DAY 8 Menentukan Menu

Menu bukan hanya soal makanan enak. Menu adalah **strategi jualan**. Banyak bisnis F&B gagal bukan karena makanannya nggak enak, tapi karena **nggak laku dijual**.

1. Punya Menu Signature Itu Penting!

Menu signature adalah ciri khas usahamu.

Contoh:

- Nasi Goreng Pete Wagyu
- Es Kopi Susu Kelapa Bakar
- Roti Panggang Cokelat Duren

Kenapa penting?

- ➔ Ini yang bikin pelanggan ingat brand kamu.
- ➔ Ini yang bisa kamu branding terus-menerus.

2. Tapi, Menu Favorit Pasar Lebih Menjamin Laku!

Lihat sekitar. Apa menu yang paling dicari?

- Ayam geprek
- Kopi susu gula aren
- Indomie kuah pedas
- Snack mix platter

✚ Jangan gengsi jual menu yang mainstream kalau itu laris dan repeat order-nya tinggi.

Strategi Cerdas: Gabungkan Keduanya

- 2–3 menu signature → untuk branding
- 5–10 menu favorit pasar → untuk cashflow

3. Riset Harga dan Porsi Saingan

Sebelum launching:

- ✓ Bandingkan harga menu kompetitor
- ✓ Coba beli dan cek porsi, kemasan, dan rasa
- ✓ Pastikan harga kamu kompetitif, tapi tetap untung

🧠 *Mindset Hari Ini:*

- Menu favorit bikin bisnis hidup.
- Menu signature bikin bisnis diingat.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Tentukan minimal 2 menu signature kamu
2. Buat daftar 5 menu yang pasti laku di daerah kamu
3. Cek kompetitor: harga, porsi, dan kemasan

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 9 Buat Resep, Beli Resep, atau Franchise?

Mau mulai usaha F&B tapi bingung soal resep? Jangan asal pilih—setiap jalur punya risikonya masing-masing. Yuk kita bedah!

1. Kembangkan Resep Sendiri

Cocok kalau kamu:

- ✓ Suka eksplor rasa & eksperimen
- ✓ Punya banyak waktu uji coba
- ✓ Mau usaha yang benar-benar unik

Kelebihan:

- Modal awal kecil
- Bisa dikembangkan sesuai selera pasar
- Tidak tergantung pihak lain

Tantangan:

- Butuh banyak trial & error
- Waktu ke launching bisa lama
- Belum tentu langsung disukai pasar

💡 Tips: Ajak tester (teman/keluarga) buat uji rasa sejak awal.

2. Beli Resep dari Chef atau Vendor

Cocok kalau kamu:

- ✓ Nggak mau pusing eksperimen
- ✓ Fokus di operasional & pemasaran
- ✓ Punya budget lebih untuk awal

Kelebihan:

- Resep sudah jadi & teruji
- Bisa langsung mulai produksi
- Ada panduan atau SOP

Tantangan:

- Harga bisa mahal (tergantung eksklusivitas)
- Ada risiko tiruan atau pesaing dengan resep serupa

💡 Pastikan dapat hak pakai atau perjanjian tertulis.

3. Ambil Franchise atau Lisensi Resep

Cocok kalau kamu:

- ✓ Mau brand yang sudah dikenal
- ✓ Fokus ke manajemen outlet
- ✓ Siap dengan aturan baku dari pusat

Kelebihan:

- Brand sudah punya nama
- Sistem operasional siap pakai
- Dukungan dari pusat

Tantangan:

- Biaya awal & royalty
- Terikat SOP & area operasional
- Inovasi terbatas

Tugas Praktis Hari Ini:

1. Tentukan kamu lebih cocok di jalur mana
2. Buat list kebutuhan atau hambatan jika pilih opsi tersebut
3. Hitung biaya awal dari masing-masing jalur

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 10 Test Masakan & Minta Feedback

Sebelum kamu jual ke publik, pastikan produkmu sudah lolos uji rasa. Jangan sampai terlalu percaya diri lalu kecewa karena pasar nggak merespons.

1. Undang Teman & Keluarga Sebagai Tester

Pilih 5–10 orang dari berbagai latar belakang:

- Yang jujur & nggak asal muji
- Yang suka kuliner
- Target pasar kamu (misalnya ibu-ibu, anak muda, pekerja)

💡 Hindari tester yang terlalu dekat kalau kamu tahu mereka sulit memberi kritik jujur.

2. Siapkan Form Penilaian Sederhana

Gunakan skala 1–5 untuk nilai berikut:

- Rasa
- Tampilan
- Porsi & harga
- Kemungkinan beli ulang (re-purchase intent)
- Kolom komentar tambahan

Bisa dibuat lewat Google Form, kertas, atau bahkan tanya langsung & dicatat.

3. Evaluasi dan Revisi

Lihat pola dari hasil feedback:

- Apakah banyak yang bilang “terlalu asin”?
- Apakah tampilannya belum menggoda?
- Apakah harganya dianggap mahal?

💡 Fokus pada 3 poin utama yang paling sering disebut. Jangan kejar kesempurnaan, tapi kejar perbaikan yang signifikan.

4. Revisi & Uji Lagi Jika Perlu

Kalau revisinya besar (misalnya ganti bumbu utama), lakukan uji ulang ke batch tester yang berbeda. Ulangi sampai minimal 80% responden bilang “enak & layak beli.”

Tugas Praktis Hari Ini

1. Buat daftar tester dan jadwalkan uji rasa
2. Siapkan form penilaian
3. Catat semua masukan, revisi produk, lalu uji kembali jika perlu

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Masukan itu bukan hinaan, tapi jalan pintas biar kamu nggak rugi besar saat launching nanti. Lebih baik malu sedikit di dapur daripada malu besar di pasar.

DAY 11 Pilih & Pilah Supplier

Salah satu penyebab usaha kuliner gagal adalah bahan baku yang tidak konsisten. Bisa karena harganya naik turun, kualitas berubah-ubah, atau bahkan sulit didapat. Hari ini, kamu akan mulai memilih supplier utama.

1. Identifikasi Bahan Baku Utama

Buat daftar bahan baku yang wajib ada, misalnya:

- Ayam, daging, telur
- Sayur & buah tertentu
- Minyak, bumbu, saus
- Kemasan & bahan pendukung

Prioritaskan bahan yang:

- ✓ Paling sering dipakai
- ✓ Mempengaruhi rasa
- ✓ Cepat rusak atau harus fresh

2. Cari & Bandingkan 2–3 Supplier

Jangan hanya pakai satu supplier langsung. Bandingkan:

- Harga per item
- Kualitas (segar, bersih, tahan lama)
- Konsistensi stok
- Kecepatan & fleksibilitas pengiriman
- Reputasi & testimoni pengguna lain

Gunakan spreadsheet sederhana untuk membandingkan semuanya.

3. Lakukan Negosiasi Awal

Hubungi calon supplier dan:

- Tanya harga untuk pembelian rutin
- Diskusikan jadwal kirim (harian, mingguan)
- Tanyakan potensi diskon volume

Uji komunikasi: apakah responsif dan kooperatif?

4. Bangun Hubungan Baik dari Awal

Bukan cuma soal harga. Supplier yang loyal bisa jadi penyelamat saat bahan langka atau saat kamu butuh bayar mundur.

Jangan lupa backup supplier untuk kondisi darurat.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Catat bahan utama dan cari 2–3 supplier untuk tiap kategori
2. Bandingkan kualitas, harga, dan pengiriman
3. Pilih supplier utama + 1 backup
4. Lakukan negosiasi awal

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Supplier yang tepat bisa membuat usahamu tahan lama. Yang salah bisa bikin rugi berkali lipat. Jangan malas membandingkan.

DAY 12 Hitung Modal & Anggaran

Mau usaha kuliner kamu nggak “kehabisan napas” di tengah jalan? Kuncinya: perhitungan modal yang realistis. Bukan asal buka, tapi siap untuk bertahan.

1. Hitung Biaya Awal (Modal Awal)

Ini biaya yang dikeluarkan sebelum usaha mulai berjalan:

Kebutuhan	Estimasi Biaya
Sewa tempat / DP kontrak	
Renovasi / dekor	
Peralatan masak & dapur	
Peralatan makan & kemasan	
Stok awal bahan baku	
Meja, kursi, peralatan lain	
Branding (logo, menu, banner)	
Promosi awal (online/offline)	
Total Modal Awal	

2. Biaya Operasional Bulanan

Ini biaya rutin yang harus kamu bayar tiap bulan:

Operasional Bulanan	Estimasi Biaya
Gaji pegawai (jika ada)	
Listrik, air, gas	
Bahan baku rutin	
Kemasan	
Iklan/pemasaran	
Internet/telepon	
Lain-lain	
Total Biaya Bulanan	

3. Siapkan Dana Darurat (Minimal 3 Bulan)

Dana ini jadi penyangga saat pendapatan belum stabil.

Idealnya:

Dana Darurat = Total Biaya Bulanan x 3 bulan

4. Tentukan Target BEP (Balik Modal)

Contoh:

- Modal awal: Rp 20 juta
- Rata-rata keuntungan: Rp 5 juta/bulan
- Maka BEP = 4 bulan

Semakin cepat kamu tahu BEP, semakin bisa kamu atur strategi pemasaran dan penjualan.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Buat tabel modal awal usahamu
2. Hitung biaya operasional bulanan
3. Sisihkan dana darurat min. 3 bulan
4. Buat simulasi BEP-mu

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Supplier yang tepat bisa membuat usahamu tahan lama. Yang salah bisa bikin rugi berkali lipat. Jangan malas membandingkan.

DAY 13 Pakai Sistem Kasir & QR Menu Digital

✓ Gunakan Sistem POS dari Awal

Agar operasional langsung tertata, gunakan sistem kasir sejak hari pertama. Hindari pencatatan manual yang berisiko salah hitung dan menyulitkan evaluasi bisnis.



Salah satu cara termudah untuk menerapkan sistem POS sejak awal adalah dengan menggunakan aplikasi kasir yang simple dan fleksibel seperti Tantri.id

Benefit menggunakan **Tantri.id**:

- ✓ Input dan atur menu secara digital
- ✓ Pelanggan bisa order langsung lewat QR di meja
- ✓ Transaksi dicatat otomatis, tanpa repot

Selain itu, Tantri.id juga fleksibel digunakan di berbagai perangkat, seperti:

- ✓ HP
- ✓ Tablet
- ✓ PC

Dengan sistem kasir digital yang tepat, semua transaksi akan tercatat rapi, laporan bisa diakses kapan saja, dan operasional bisnis menjadi lebih efisien.

Selanjutnya, yuk kenalan lebih dekat dengan Tantri—aplikasi kasir dan QR menu yang dirancang khusus untuk memudahkan pemilik cafe dan restoran.

130+ Bisnis Kuliner Sudah Pakai Tantri, Saatnya Giliranmu!

Introduction Tantri

Tantri adalah **aplikasi kasir** dan **QR Menu** yang dirancang khusus untuk **bisnis F&B**. Selain mempermudah operasional, **Tantri** juga mendukung promosi **pemasaran melalui media sosial** hingga **artikel SEO** agar bisnis Anda lebih dikenal dan berkembang.

Fitur – Fitur Tantri



Order Management

- ✓ QR Menu Order
- ✓ Digital Payment
- ✓ Reservasi
- ✓ Open Bill, Close Bill
- ✓ Kitchen Display
- ✓ Floor & Table Management
- ✓ Edit Nomor Meja

Kasir

- ✓ Produk Katalog
- ✓ Laporan Penjualan Produk
- ✓ Export Data Pelanggan
- ✓ Cetak Struk Kasir, Dapur & Bar
- ✓ Kategori Proses Order
- ✓ Print Custom Category
- ✓ Print Label Per-produk
- ✓ Discount

Back Office

- ✓ Laporan Seluruh
- ✓ Cabang
- ✓ Laporan Per-cabang
- ✓ Manajemen Level Akun
- ✓ Laporan Produk Terlaris
- ✓ Laporan Penjualan
- ✓ Inventory
- ✓ Shifting & Absensi

Terintegrasi Multi-Payment



Tertarik pakai sistem kasir modern seperti Tantri?

Jadwalkan Demo Sekarang ▶

DAY 14 Daftar ke Platform Delivery

Jangan cuma mengandalkan pelanggan yang datang ke tempat. Sekarang, banyak orang lebih suka pesan makanan lewat aplikasi. Kalau kamu belum hadir di GoFood, GrabFood, atau ShopeeFood, kamu melewatkan lapak digital yang ramai pembeli.

Kenapa Wajib Masuk ke Platform Delivery?

Bayangkan usaha kamu bisa dilihat ribuan orang tanpa kamu perlu sewa tempat di mal atau pinggir jalan. Itulah kekuatan platform delivery.

1. Pilih Platform yang Cocok

Kamu bisa pilih salah satu atau gabung semua:

- GoFood
- GrabFood
- ShopeeFood

Daftar itu GRATIS, tapi perlu proses yang rapi dan data yang lengkap.

2. Siapkan Foto Makanan yang Menjual

Ingat, pelanggan memilih dengan mata dulu. Pastikan foto-foto menunya:

- Terang dan jelas
- Tampilkan porsi asli
- Ada dekorasi atau alas yang rapi
- Bonus kalau bisa plating cantik!

3. Hitung Harga Jual + Komisi

Setiap platform akan memotong komisi sekitar 20–30%. Jadi, pastikan kamu:

- Menentukan harga jual yang masih menguntungkan
- Tidak bikin pelanggan kaget dengan harga terlalu mahal
- Tetap kompetitif dibanding resto lain

Tugas Praktis Hari Ini

1. Daftar ke minimal 1 platform delivery
2. Siapkan 3–5 foto makanan terbaikmu
3. Cek komisi platform dan hitung ulang harga jual

 Mindset Hari Ini:

Jangan tunggu pelanggan datang. Jemput mereka di mana mereka sibuk di handphone-nya.

DAY 15 Buat SOP Waiter, Kasir, Dapur

Pernah nggak nemu resto yang pelayannya bingung harus ngapain duluan? Atau dapurnya telat masak karena pesanan nyangkut di kasir? Nah, itu tandanya belum punya SOP (Standard Operating Procedure) yang jelas.

Kalau kamu mau resto atau kedai kamu jalan teratur, semua tim harus tahu jobdesknya masing-masing. Gimana cara bikin SOP?

1. SOP Waiter (Pelayan)

- Menyambut tamu dengan ramah
- Menawarkan menu & membantu rekomendasi
- Mencatat pesanan (atau arahkan ke QR Menu)
- Antarkan pesanan tepat meja & cek kepuasan tamu
- Bersihkan meja setelah tamu selesai

2. SOP Kasir

- Menerima & input pesanan dengan benar
- Pastikan pembayaran sesuai (tunai, QRIS, e-wallet, dsb)
- Cetak struk & serahkan ke dapur (jika manual)
- Cek laporan transaksi harian

Gunakan Tantri.id biar kasir bisa di HP, tablet, atau PC, dan laporan langsung otomatis.

3. SOP Dapur

- Cek bahan baku sebelum mulai masak
- Masak sesuai urutan dan standar resep
- Perhatikan plating & kebersihan
- Serahkan pesanan ke waiter dengan notifikasi jelas

4. Simulasikan Langsung SOP di Tempat

- Cek bahan baku sebelum mulai masak
- Masak sesuai urutan dan standar resep
- Perhatikan plating & kebersihan
- Serahkan pesanan ke waiter dengan notifikasi jelas

Tugas Praktis Hari Ini

1. Tulis SOP versi kamu untuk Waiter, Kasir, & Dapur
2. Coba jalankan simulasi order di tempat
3. Perbaiki alur jika masih kurang efisien

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Bisnis F&B itu tim game. Tanpa SOP, semua bisa saling tabrakan. Tapi kalau alurnya jelas? Semua kerja nyaman, pelanggan pun puas.

DAY 16 Rekrut Karyawan & Training Tim

Kamu nggak bisa jalanin semuanya sendirian terus. Saat order makin ramai, waktunya rekrut tim kecil yang bisa bantu operasional harian. Tapi jangan asal ambil orang – rekrut sesuai peran dan latih mereka dengan benar.

1. Tentukan Peran yang Dibutuhkan

Tergantung ukuran usaha kamu, minimal butuh 2–3 orang untuk bantu:

- Kasir: fokus input pesanan & kelola pembayaran
- Dapur: masak sesuai pesanan & jaga kualitas makanan
- Waiter: melayani tamu & antar pesanan

Pastikan masing-masing tahu area tanggung jawabnya.

2. Training Tim secara Praktis

Rekrut aja belum cukup. Training itu wajib!

- Ajarkan menu: dari bahan, rasa, sampai cara penyajian
- Simulasikan pelayanan tamu dari awal sampai selesai
- Jalankan SOP yang udah kamu susun kemarin

Mau lebih efisien? Gunakan **Tantri.id** biar kasir bisa belajar input menu langsung di HP/tablet.

3. Bangun Budaya Kerja yang Positif

Tim yang nyaman = kerja lebih semangat.

Tanamkan budaya kerja yang:

- Ramah ke pelanggan & sesama tim
- Saling bantu saat ramai
- Mau belajar & terbuka terhadap evaluasi

Bisa mulai dari briefing singkat tiap pagi & sesi evaluasi mingguan.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Tentukan siapa yang kamu butuhkan di tim
2. Mulai rekrut atau kontak orang terpercaya
3. Buat materi training dasar (menu + SOP)
4. Simulasikan kerja bareng jika sudah ada tim kecil

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Bukan soal banyaknya karyawan, tapi seberapa kompak tim kamu. Bangun dari awal, latih dengan sabar, dan jadikan mereka bagian dari perjalanan bisnismu.

DAY 17 Bangun Sosmed & Google Maps

Kalau bisnis kamu belum ada di internet, pelanggan bakal susah cari kamu. Bahkan, mereka bisa ragu buat datang walau makanannya enak. Hari ini, waktunya kamu mulai hadir secara digital.

1. Buat Akun di Sosial Media & Google

Mulai dari platform yang relevan dan mudah:

- Instagram: tampilkan suasana tempat & makanan
- TikTok: konten ringan & seru bisa viral
- Google Business (Maps): bantu orang cari kamu dengan cepat

Pastikan masing-masing tahu area tanggung jawabnya.

2. Lengkapi Informasi yang Penting

Pastikan akunmu nggak kosong! Isi lengkap semua info penting:

- Jam buka & hari operasional
- Alamat lengkap + pin lokasi di Google Maps
- Foto menu, suasana tempat, dan kontak

Ini bikin pelanggan yakin dan nggak bingung waktu mau datang.

3. Upload Konten Behind the Scene

Konten sederhana = engagement tinggi.

Mulai dari hal-hal seperti:

- Aktivitas di dapur sebelum buka
- Proses plating makanan
- Tim lagi siapin pesanan delivery

Tonjolkan keunikan tempat & vibe yang kamu punya. Natural tapi niat!

Tugas Praktis Hari Ini:

- Buat akun IG, TikTok, & Google Maps
- Upload minimal 1 konten behind the scene
- Isi semua informasi penting di Google Business
- Coba cek nama usaha kamu di Google: udah muncul belum?

Mindset Hari Ini:

Jangan tunggu viral dulu baru bikin akun. Akun sosial media dan Google itu ibarat etalase digital – buka lapaknya sekarang, biar pelanggan tahu kamu ada.

DAY 18 Take Konten & Foto Menu

Pelanggan belum tentu bisa cium aroma makananmu, tapi mereka bisa lihat fotonya dulu. Foto yang bagus bisa jadi alasan utama mereka order. Hari ini fokus ke produksi konten visual.

1. Foto Menu Pakai Cahaya Natural

Lupakan dulu kamera mahal. Yang penting:

- Foto dekat jendela atau area terang
- Gunakan piring bersih dan properti sederhana
- Ambil dari berbagai angle: top view, eye level, close-up

Tips: Foto makanan yang lagi hangat biasanya terlihat lebih menggoda.

2. Ambil Konten Aktivitas Tim & Dapur

Konten itu nggak harus selalu makanan.

- Rekam tim saat plating atau serve pelanggan
- Momen lucu atau semangat pagi tim
- Proses masak di dapur atau saat resto baru buka

Tampilkan sisi manusia dari bisnismu itu yang bikin followers tertarik.

3. Siapkan Stok Konten untuk Seminggu ke Depan

Konten bagus butuh waktu produksi. Supaya nggak kejar tayang:

- Buat folder khusus berisi stok konten
- Siapkan 5–7 foto/video siap pakai
- Pilah: mana untuk feed, mana untuk story atau TikTok

Gunakan tools seperti Google Drive atau Canva untuk rapihnya.

Tugas Praktis Hari Ini:

- Foto 3–5 menu unggulan dengan cahaya natural
- Rekam minimal 2 video pendek aktivitas di dapur atau tim
- Simpan semua konten di folder khusus
- Buat kalender posting 7 hari ke depan

Mindset Hari Ini:

Konten visual bukan hanya soal estetik tapi soal trust & rasa lapar. Kalau fotonya bikin ngiler, peluang order pun naik drastis.

DAY 19 Persiapan Grand Opening

Grand Opening adalah momen paling penting buat narik perhatian awal. Hari ini fokus bikin hype, bukan cuma buka pintu.

1. Rancang Promo yang Bikin Orang Datang

Promo harus jelas dan menggoda. Pilih salah satu atau kombinasikan:

- Diskon 10–50% di hari pembukaan
- Beli 2 gratis 1
- Flash sale tiap jam tertentu
- Hadiah gratis buat 30 pelanggan pertama

Pastikan stok & sistem siap, jangan sampai chaos pas hari H.

2. Undang Komunitas Lokal

Yang datang duluan biasanya teman dan tetangga. Undang:

- Teman-teman, keluarga, mantan rekan kerja
- Komunitas sekitar: arisan ibu-ibu, komunitas motor, pekerja kantor dekat
- Tetangga toko sebelah atau mitra supplier

Mereka bisa jadi pelanggan setia awalmu.

3. Buat Countdown di IG & WhatsApp

Bangun rasa penasaran!

- Gunakan fitur countdown di IG Story
- Kirim broadcast WA ke semua kontak
- Posting daily teaser: suasana dapur, latihan tim, sneak peek menu

Gunakan caption dengan gaya ajakan: “Udah siap nyobain nasi goreng paling rame se-Kemang? 2 hari lagi kita buka!”

Tugas Praktis Hari Ini:

- Buat desain & caption promo Grand Opening
- Susun daftar komunitas & kirim undangan
- Posting countdown harian di IG/WA
- Cek kesiapan tim & stok untuk hari H

Mindset Hari Ini:

Grand Opening bukan cuma soal hari itu tapi bagaimana orang mengingatmu setelahnya. Bikin kesan pertama sekuat mungkin.

DAY 20 Persiapan Perlengkapan Dapur

Hari ini fokus ke jantung operasional: dapur. Semua alat harus siap, rapi, dan berfungsi sempurna sebelum Grand Opening.

1. Cek Semua Peralatan Utama

Jangan nunggu rusak pas hari H.

- Kompor: nyala stabil & aman
- Kulkas/freezer: dingin maksimal
- Blender, penggorengan, rice cooker, alat plating
- Timbangan & alat ukur bumbu

Pastikan semuanya bersih, dicoba, dan siap pakai.

2. Siapkan Alat Cadangan

Kalau sendok habis atau tisu hilang, semua bisa panik. Hari ini siapkan:

- Sendok & garpu cadangan
- Piring & mangkuk lebih
- Tisu, sarung tangan, plastik kemasan
- Gas cadangan, pisau ekstra

Cek juga supplier buat jaga-jaga saat habis mendadak.

3. Rapikan Layout Dapur untuk Speed

Susun alur dapur agar:

- Cookline (area masak) tidak tabrakan dengan plating
- Bahan-bahan diletakkan sesuai urutan masak
- Jalur masuk-keluar dapur tidak saling silang

Bisa juga tempel alur SOP atau resep singkat di dinding dapur.

Tugas Praktis Hari Ini:

- Uji semua alat dapur hari ini
- Bikin checklist alat utama & alat cadangan
- Susun ulang dapur biar efisien
- Siapkan 1 box darurat: alat kecil cadangan & perlengkapan bersih-bersih

Mindset Hari Ini:

Dapur yang rapi dan siap itu bikin tim percaya diri. Semakin lancar dapur, makin cepat pelanggan senang.

DAY 21 Persiapan Stok untuk Opening

Grand Opening tinggal hitungan hari. Pastikan **stok bahan baku aman minimal untuk 3 hari pertama**. Jangan sampai kehabisan di hari pertama rame!

1. Hitung Kebutuhan 3 Hari Awal

Asumsikan skenario rame banget!

Hitung kebutuhan bahan dasar seperti:

- Beras, minyak, telur, bumbu dapur
- Es batu, sayur segar, daging
- Saus, keju, susu, kopi

Cek juga bahan yang cepat habis dan susah dicari mendadak. Lebih baik stok lebih, daripada tekor orderan.

2. Buat Pembagian Stok Harian

Jangan langsung keluarin semua. Bagi stok ke:

- Hari 1, Hari 2, Hari 3
- Siang & malam (kalau buka 2 shift)

Tips: simpan stok hari berikutnya di tempat terpisah agar nggak terpakai tanpa sengaja.

3. Pakai Catatan Stok dari Aplikasi Kasir Tantri

Gunakan fitur catatan stok Tantri agar semua terdata rapi:

- Input jumlah stok masuk & keluar
- Lacak bahan apa yang paling cepat habis
- Reminder restock sebelum telat

Lebih rapi daripada tulis manual — tim pun bisa akses bareng!

Checklist Hari Ini:

- Buat list bahan utama & cadangan
- Belanja untuk kebutuhan 3 hari ke depan
- Pisahkan stok per hari
- Input stok ke sistem kasir Tantri
- Siapkan tempat penyimpanan yang rapi & mudah dijangkau

Mindset Hari Ini:

*Restoran bagus bukan cuma soal rasa, tapi manajemen stok yang terencana.
Stok aman = pelayanan lancar = pelanggan puas.*

DAY 22 Soft Opening: Uji Jalur Tempur

Simulasi dulu, sebelum perang sesungguhnya dimulai.
Ini waktunya uji coba operasional — dari dapur sampai kasir.

1. Soft Opening 3–5 Hari Sebelum Grand Opening

Buka terbatas dulu untuk kalangan internal:

- Ajak teman, keluarga, tetangga, komunitas
- Jangan buru-buru viralkan, fokus ke simulasi dulu

Ini bukan sekadar “jualan”, tapi **simulasi sistem & tim di medan sebenarnya**.

2. Uji Jalur Tempur: Semua Harus Jalan

Pantau seluruh proses:

- Alur pesanan dari QR Menu / kasir
- Kecepatan dapur memproses order
- Ketepatan penyajian & plating
- Pembayaran via Tantri Kasir
- Kebersihan meja, alat makan, dan area customer

Perhatikan bottleneck dan catat semua kendala.

3. Kumpulkan Feedback Jujur

Buka ruang masukan seluas-luasnya:

- Tanya langsung: “Apa yang bikin kurang nyaman?”
- Siapkan form feedback singkat di kasir / WhatsApp
- Jangan defensif, justru ini senjata untuk menyempurnakan

Ingat: Kritik hari ini = pujian saat grand opening nanti.

Checklist Hari Ini:

- Undang orang untuk uji coba
- Simulasikan seluruh proses: order → dapur → kasir
- Catat semua error & kendala
- Kumpulkan feedback sebanyak mungkin
- Lakukan daily debriefing dengan tim setiap malam

Mindset Hari Ini:

*Soft Opening adalah waktu untuk **salah & belajar**.*

Lebih baik ribet hari ini daripada rame tapi kacau pas hari H.

DAY 23 Evaluasi Soft Opening Hari 1

“Masih chaos? Bagus. Berarti kamu tahu apa yang harus dibenahi.”

Hari pertama soft opening biasanya bikin kaget:

- ✓ Order rame,
- ✓ Dapur panik,
- ✓ Kasir bingung,
- ✓ Stok ludes lebih cepat dari perkiraan.

Dan itu **normal**.

Yang penting: **evaluasi dan perbaikan cepat**.

1. Rekap Semua Kekacauan (Yes, Semua!)

Langsung tulis semua kejadian penting:

- Apakah antrean terlalu panjang?
- Ada pelanggan yang menunggu terlalu lama?
- Stok bahan apa yang langsung habis?
- Tim terlihat panik di bagian mana?
- Sistem order ada yang ngadat?

Semua ini jadi bahan emas untuk perbaikan.

2. Buat Checklist Perbaikan Cepat

Jangan ditunda. Hari ini juga:

- Tambah stok bahan yang langsung habis
- Atur ulang alur plating jika terlalu lambat
- Update flow kerja dapur & kasir
- Siapkan backup alat / SOP jika tim stuck

Kalau perlu, **print & tempel checklist di dapur atau kasir**.

3. Evaluasi Harian Bareng Tim

Jangan biarkan tim bingung sendirian. Ajak ngobrol:

- “Apa yang bikin kamu stres kemarin?”
- “Bagian mana yang paling bikin macet?”
- “Apa ide kamu untuk bikin lebih cepat?”

Libatkan mereka, **mereka yang di lapangan tahu lebih dulu masalahnya**.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Tulis semua kendala yang muncul kemarin
2. Buat daftar perbaikan prioritas
3. Diskusi bareng tim untuk solusi cepat
4. Update SOP atau layout jika perlu
5. Brief ulang sebelum buka hari kedua

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Soft opening bukan untuk tampil sempurna.

Tugasmu hari ini: temukan celah → tutup celah itu.

DAY 24 Briefing Tim & Update SOP

Soft Opening bukan cuma untuk dilihat ramai, tapi jadi **momen koreksi langsung**. Hari ini, waktunya kamu **upgrade SOP & tim**.

1. Cek Realita di Lapangan → Update SOP

Apa yang kemarin bikin lambat atau berantakan?

- Urutan kerja di dapur terlalu panjang?
- Kasir bingung pencet menu diskon?
- Waiter sering tabrakan pas antar makanan?

SOP bukan buat disimpan di file Google Drive.

SOP harus sesuai kenyataan di lapangan.

2. Briefing Wajib: Pagi atau Malam

Lakukan sebelum shift dimulai, atau malam sebelumnya:

- Share hasil evaluasi kemarin
- Tunjukkan perubahan SOP
- Jelaskan kenapa SOP diubah
- Dengarkan masukan dari tim juga

Biar semua jalan bareng, bukan sendiri-sendiri.

3. Simulasi = Kunci Anti Panik

Bukan cuma ngomong doang. Latih lagi!

- Simulasi pesanan rame
- Latihan handle order dari QR Menu
- Jalankan SOP baru step-by-step

Semua lebih paham kalau langsung praktik.

4. Libatkan Tim Bukan Hanya Suruh Tim

- “Kalau kamu yang bikin SOP, apa yang kamu ubah?”
- “Bagian mana yang bikin kamu bingung kemarin?”

SOP yang disusun bareng tim, biasanya lebih bisa dijalankan dengan semangat.

Tugas Praktis Hari Ini

1. Revisi SOP dari temuan kemarin
2. Buat versi cetak atau tempel SOP baru
3. Briefing tim soal SOP terbaru
4. Simulasikan alur kerja baru
5. Catat feedback tambahan dari tim

DAY 25 Validasi Menu & Harga

“Menu yang bagus bukan yang paling banyak, tapi paling laku dan untung.”

Soft Opening udah jalan.

Kamu pasti mulai tahu:

Mana yang sering dipesan dan mana yang cuma nambah capek tim dapur.

Hari ini waktunya **bersih-bersih menu & hitung ulang harga.**

1. Coret Menu yang Nggak Laku

Cek data dari Tantri:

- Ada menu yang cuma dipesan sekali dua kali?
- Bahan bakunya susah cari atau mahal?

Daripada jadi beban, mending kamu simpan dulu.

Fokuskan tenaga ke yang laku.

2. Sorot Menu Terlaris

- Apa 3 menu paling banyak dipesan?
- Apakah itu memang menu andalanmu?

Bisa kamu naikkan sedikit harganya, atau dijadikan paket agar lebih menguntungkan.

Menu terlaris = potensi margin tinggi.

3. Potong Item yang Terlalu Ribet

Ada menu yang bikin dapur kelabakan?

- Terlalu banyak langkah masak
- Bikin antrean jadi panjang
- Gampang gagal plating

Pertimbangkan untuk sederhanakan, atau ganti dengan versi lebih cepat dibuat.

4. Cek Ulang Harga → Tetap Untung!

Harga bukan soal murah, tapi soal **masih masuk akal + tetap profit.**

Hitung ulang:

- HPP vs Harga Jual
- Apakah margin sesuai target?
- Jangan lupa biaya operasional harian

Kalau perlu, naikkan sedikit — daripada rugi diam-diam.

Tugas Praktis Hari Ini

- 1.Unduh data penjualan dari Tantri
- 2.Coret 2–3 menu yang performanya buruk
- 3.Tandai 3 menu terlaris dan naikkan value-nya
- 4.Evaluasi harga jual dan margin
- 5.Update desain menu jika ada perubahan

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 26 Perbaiki Sistem Pelayanan

"Pelanggan datang lapar, pulang harus bahagia. Tanpa drama di tengahnya."

Di dunia F&B, pelayanan adalah segalanya.

Makanan enak pun bisa kalah kalau layanannya berantakan.

Hari ini kita fokus ke **alur pelayanan dari meja ke perut.**

Jangan sampai bikin pelanggan menunggu kelamaan, bingung order, atau malah kabur.

1. Review Ulang Alur Layanan

Tanya ke tim:

- Pelanggan masuk, mereka langsung tahu harus ngapain?
- Siapa yang menyambut?
- Siapa yang jaga kebersihan meja?

Gambarkan alur ideal:

1. Pelanggan datang
2. Duduk
3. Scan QR
4. Order
5. Makanan datang
6. Bayar & pulang dengan senyum

2. Cek Kejelasan QR Menu & Sistem Order

QR Menu kamu sudah jelas?

- Ada petunjuk singkat di meja?
- Loading cepat?
- Gambar & harga menu lengkap?

3. Mini Training Ulang untuk Tim

Training nggak harus lama dan kaku.

Cukup kumpulkan tim:

- Bahas 2–3 masalah pelayanan yang terjadi
- Tunjukkan alur ideal
- Simulasikan langsung 1–2 skenario

Contoh: pelanggan salah order, makanan lama keluar, meja belum dibersihkan.

Checklist Hari Ini:

1. Observasi 3 pelanggan pertama hari ini dari datang sampai pulang
2. Catat titik-titik “seret” di alur pelayanan
3. Perbaiki QR Menu jika perlu
4. Briefing 15 menit sebelum shift: simulasi alur layanan
5. Tambah signage kecil jika dibutuhkan (petunjuk scan, cara order, dll.)

Tulis Jawaban Dibawah ini:

DAY 27 Bangun Suasana & Cerita Brand

“Orang datang karena lapar. Tapi balik lagi karena suasana & cerita.”

Brand bukan cuma soal logo atau warna.

Brand adalah **suasana yang terasa, cerita yang membekas**, dan **alasan kenapa pelanggan ingin kembali**.

Hari ini kita fokus membangun **suasana & jiwa brand** di tempatmu.

1. Tambahkan Suasana yang Bikin Betah

Coba lihat sekeliling:

- Sudah ada musik yang cocok dengan mood resto/cafe?
- Ada aroma khas yang bikin rileks?
- Pencahayaan bikin nyaman?
- Ada signage kecil yang lucu, lucu, atau bikin senyum?

Contoh signage:

“Tempat ini dikelola dengan cinta dan kopi.”

“Scan dulu, kenyang kemudian.”

“Kami di dapur, kamu di hati.”

2. Ceritakan Kenapa Kamu Memulai

Orang suka dengan cerita.

Tulis cerita brand-mu di salah satu bagian dinding atau halaman awal QR Menu:

- Kenapa kamu mulai bisnis ini?
- Apa visi kamu?
- Apa makna dari nama resto/cafe kamu?

Contoh kalimat:

“Kami lahir dari keresahan: susahnya cari kopi enak dengan harga wajar di kota ini.”

“Restoran ini kami dedikasikan untuk Ibu — yang selalu bilang, ‘makanan enak harus dibagi’.”

3. Bangun Identitas Visual yang Konsisten

- Pakai 2–3 warna khas untuk semua materi (menu, seragam, dekor)
- Gunakan 1 tone bahasa yang sama di signage & media sosial
- Tambahkan logo atau elemen visual kecil di tempat-tempat tak terduga (tatakan gelas, stiker, sendok, dll.)

Checklist Hari Ini:

1. Tambahkan musik dengan playlist sesuai karakter tempat
2. Pasang 2 signage kecil yang lucu/menyentuh
3. Tulis cerita singkat "kenapa kamu mulai" di QR Menu / dinding
4. Tambahkan 1-2 detail visual baru yang merepresentasikan brand-mu
5. Cek suasana sore hari: nyaman nggak kalau ramai?

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Makanan bisa ditiru. Harga bisa disaingi. Tapi suasana dan cerita? Cuma kamu yang punya. Hari ini, bikin tempatmu jadi tempat yang ingin dikunjungi lagi bukan sekadar didatangi.

DAY 28 Ambil Konten dari Soft Opening

“Jangan cuma sibuk jualan. Dokumentasikan moment-nya.”

Soft Opening itu bukan cuma buka pintu tapi juga **buka peluang buat bikin konten yang relatable, real, dan penuh energi.**

Hari ini, kita memanfaatkan semua momen dari soft opening untuk bangun awareness dan engagement!

1. Ambil Momen Real: Bukan Sekadar Estetik

Konten yang bagus bukan cuma yang cantik, tapi yang bercerita.

Ambil foto/video:

- Antrian pertama & reaksi pelanggan
- Plating makanan + proses penyajian
- Ekspresi pelanggan setelah gigitan pertama
- Crew yang lagi sibuk (tanpa scripted)
- Testimoni spontan pelanggan (boleh selfie bareng mereka)

Konten real bikin orang percaya tempatmu beneran rame dan worth it.

2. Upload Cepat ke IG Story, TikTok, & Reels

- Gunakan format **Behind The Scene** atau **First Day Recap**
- Tambahkan teks seperti:
 - “Hari pertama, kami deg-degan banget!”
 - “Full house dari jam buka sampai malam! Makasih 🙌”
 - “Reaksi mereka waktu cobain menu andalan kami...”

Bikin juga konten **kompilasi ekspresi pelanggan** — ini powerful!

3. Ajak Followers Berkontribusi

- Minta mereka upload & tag kamu di Story
- Buat stiker “Mention us if you were here today!”
- Repost semua tag & mention ke IG Story
- Kalau bisa, **beri hadiah repost terbaik** (voucher atau menu gratis)

User Generated Content = testimoni paling jujur dan gratis.

Checklist Hari Ini:

1. Siapkan tim dokumentasi (1 orang HP aja cukup)
2. Ambil 10+ momen candid hari ini
3. Upload minimal 3 Story + 1 Reels hari ini
4. Simpan semua footage buat konten berikutnya
5. Repost semua tag dan komentar pelanggan

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

*Soft opening bukan cuma pembuktian ke pelanggan tapi juga cara kamu bilang ke dunia: **"Kami hadir dan kami siap bikin pengalaman makan yang berkesan."** Bikin kontennya dari hati, bukan sekadar pamer.*

DAY 29 Uji Sistem Kasir & Laporan

“Jangan cuma rame, tapi nggak ngerti ke mana uang mengalir.”

Hari ini waktunya berhenti nebak-nebak. Kita ambil keputusan pakai data, bukan **perasaan**. Kalau kamu sudah pakai sistem kasir digital kayak Tantri, ini waktunya manfaatin penuh!

1. Cek Laporan: Apa yang Sebenarnya Terjadi?

Dari data hari-hari pertama soft opening, lihat:

- Jam paling ramai
- Menu paling sering dipesan
- Total pendapatan per hari
- Jumlah transaksi vs pengunjung
- Rata-rata belanja per pengunjung (Average Spend)

Contoh insight:

Kalau rata-rata belanja cuma Rp27.000 padahal targetnya Rp45.000 → waktunya pikirin upselling atau paket hemat menguntungkan.

2. Analisa Buat Keputusan Besok

- Menu yang jarang laku? Coret atau ubah.
- Jam sepi? Bikin promo jam-jam tertentu.
- Rata-rata transaksi kecil? Bikin combo hemat yang menguntungkan.
- Top menu? Promosikan lebih besar!

Data bukan buat disimpan. Tapi dipakai buat strategi.

3. Pakai Sistem Kasir Tantri: Jangan Catat Manual

- Laporan langsung kelihatan harian & mingguan
- Semua cabang bisa dilihat dari 1 dashboard
- Gak ada drama salah hitung atau lupa catat
- Bisa diakses dari HP, tablet, atau laptop

Kalau belum pakai, ini waktu terbaik untuk **uji coba gratis Tantri**.

Biar kamu bisa **buka cabang tanpa tambah stress**.

Checklist Hari Ini:

1. Cek laporan harian dari sistem kasir
2. Hitung average spend pelanggan
3. Catat menu top seller & yang harus dieliminasi
4. Ambil 1 keputusan perubahan dari data hari ini
5. Evaluasi apakah laporan sudah otomatis dan efisien?

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Kamu bukan cuma pemilik resto. Kamu pilot bisnis dan laporan kasir adalah dashboard pesawatmu. Tanpa itu? Terbang buta.

Mulai biasakan lihat data, dan kamu akan selangkah lebih pintar dari kompetitor.

DAY 30 Persiapan Grand Opening

“Hari besarmu tinggal selangkah lagi. Yuk pastikan semuanya matang.”

Besok bukan sekadar buka restoran. **Besok adalah momen yang akan dikenang orang pertama kali tentang brand-mu.** Jadi jangan setengah-setengah.

1. Finalisasi Promo & Penawaran Grand Opening

- Sudah jelas belum promo utamanya?
(Buy 1 Get 1? Cashback? Diskon menu favorit?)
- Sudah hitung stok agar tidak kehabisan di tengah keramaian?
- Siapkan voucher fisik atau digital untuk next visit (biar mereka balik lagi).

2. Pastikan Tim Siap Total!

- Briefing semua staf (kasir, dapur, FOH): siapa bertugas apa
- Jadwal shift & cadangan staf tambahan
- Simulasi kondisi ramai: siapa handle antrean, siapa bantu plating, siapa standby konten

“Persiapan terbaik adalah latihan.”

3. Cek Semua Peralatan & Sistem

- Tablet/HP untuk QR Menu, kasir, printer struk semua siap?
- Listrik & koneksi aman?
- Sistem kasir Tantri sudah jalan dan dicoba? (jangan pas ramai baru bingung!)

4. Broadcast Undangan & Hype di Medsos

- Kirim ulang undangan ke teman, komunitas, foodies
- Buat reminder story countdown “1 hari lagi!”
- Manfaatkan **IG Story, Reels, TikTok** → cuplikan sneak peek dapur, tim kerja, atau behind the scene

Checklist Hari Ini:

1. Promo & stok
2. Tim ter-briefing
3. Alat & sistem aman
4. Konten reminder hari-H siap
5. Broadcast undangan

Tulis Jawaban Dibawah ini:

Mindset Hari Ini:

Besok kamu bukan cuma jual makanan. Kamu sedang membangun cerita pertama dari brand kamu dan ingat, cerita yang kesan pertama-nya kuat akan terus dibicarakan.

BONUS — Hari Grand Opening

“Akhirnya tiba juga... hari di mana semua kerja kerasmu dilihat dunia.”

Hari ini kamu **bukan hanya buka restoran.**

Hari ini kamu **buka cerita baru.**

Dan yang pertama selalu paling berkesan.

1. Upload Momen ke Semua Platform

- Dokumentasikan dari pagi:
persiapan tim, buka pintu pertama, plating, antrean, ekspresi tamu pertama.
- Upload di:
IG Story, TikTok, Reels, WhatsApp Status, bahkan di grup komunitas.
- Tambahkan tagar unik atau tag lokasi: biar makin luas jangkauannya.

Jadikan pelanggan pertamamu bagian dari sejarah brand-mu.

2. Sambut Pelanggan Seperti Tamu Istimewa

- Senyum, ramah, dan cepat tanggap
- Beri kejutan kecil:
contoh “Customer #10 hari ini dapat voucher”
- Ajak mereka repost & tag akun tokomu!

3. Pantau Sistem Kasir & Pelayanan Real-time

- Gunakan laporan Tantri untuk lihat jam sibuk, top menu, rata-rata belanja
- Catat kendala di dapur, antrian, atau kasir → evaluasi langsung di malam hari
- Siapkan 1 orang jadi “penjaga flow” untuk keliling dan bantu jika ada kemacetan

4. Jadikan Hari Ini Tak Terlupakan

- Tambahkan quote kecil di meja:
“Terima kasih jadi bagian pertama dari cerita kami.”
- Ucapkan terima kasih langsung ke pelanggan pertama
- Simpan video dan testimoni mereka bisa jadi konten testimonial besok-besok!

Hari ini bukan soal rame atau sepi.

Yang penting adalah **kesan pertama.**

Karena pelanggan datang karena penasaran, tapi akan balik karena pengalaman.



| PENUTUP

Selamat!

Jika Anda sudah sampai di sini, artinya Anda sudah melewati 30 hari penuh persiapan untuk membangun bisnis kuliner impian.

Membangun bisnis memang tidak instan, tapi setiap langkah kecil yang Anda ambil—mulai dari riset, menyusun konsep, menghitung modal, sampai siap launching—sudah jadi modal besar untuk mulai jalan.

Satu hal penting yang sering dilupakan banyak orang adalah **mengatur operasional dengan rapi sejak awal**, termasuk pakai sistem kasir agar pencatatan penjualan, stok, dan laporan harian tidak berantakan. Dengan operasional yang lebih tertata, Anda bisa fokus kembangkan bisnis kuliner tanpa ribet di belakang layar.

✨*Ingat, semua pengusaha sukses pernah mulai dari nol. Yang penting, jangan berhenti di tahap rencana—mulai eksekusi sekarang!*

Jika Anda sudah siap melangkah lebih jauh, di halaman berikutnya kami sudah siapkan rekomendasi yang bisa bantu operasional bisnis kuliner jadi lebih mudah.

Kelola Bisnis Kuliner Lebih Mudah dengan Tantri



Mulai bisnis kuliner itu tidak hanya soal konsep dan menu, tapi juga bagaimana Anda menjalankan operasional sehari-hari. Nah, di sinilah Tantri bisa bantu!

Dengan Tantri, ini dia berbagai benefit yang bisa Anda dapatkan:



- ✔ Catat penjualan otomatis & rapi tanpa ribet manual
- ✔ Pantau stok bahan secara real-time agar tidak ada stok berlebih atau habis mendadak
- ✔ Cetak struk otomatis ke kasir, bar, atau dapur sesuai kebutuhan
- ✔ Dapat laporan keuangan harian & bulanan hanya dengan sekali klik dan real-time
- ✔ Gunakan QR Menu untuk self-order, customer pesan dan bayar dari meja

Semua urusan teknis yang biasanya merepotkan bisa dilakukan secara otomatis sehingga Anda bisa lebih fokus ke promosi, kembangkan menu baru, atau tingkatkan pelayanan pelanggan.

Coba Tantri sekarang ▶

Telah digunakan di berbagai tipe & skala bisnis kuliner



Get In Touch!

PT Sasana Solusi Digital

Graha Pos Indonesia, PointLab Lt.2, Jl Banda 30 Bandung 40115, Indonesia

More Informasi

-  08112041053
-  cs@tantri.id
-  www.tantri.id



Follow Us

-  Tantri
-  Tantri
-  Official Tantri
-  Qrmenutantri
-  Foodbazaartantri

