

Perencanaan Bisnis Resto dan Katering Mei Kitchen Di Palu

Wahyu Ratnasari¹, Amelia Christina Setiadi²

^{1,2} Akademi Kuliner Monas Pasifik Surabaya

e-mail : wratnasari8@yahoo.com

Abstrak

Abstrak ini menjelaskan perencanaan bisnis untuk restoran dan jasa katering "Mei Kitchen" di Palu. Restoran ini bertujuan untuk menyediakan hidangan lezat dan layanan katering berkualitas bagi pelanggan di daerah tersebut. Perencanaan bisnis ini melibatkan analisis SWOT bisnis, analisis SWOT lokasi, analisis pasar, dan analisis demografi. Dengan mengintegrasikan hasil dari analisis tersebut, perencanaan bisnis "Mei Kitchen" di Palu dapat terbentuk dengan baik, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan mencapai keuntungan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Perancangan Bisnis, Industri Resto/Katering, Analisis SWOT, Analisis Lokasi, Analisis Pasar, Analisis Demografi

Abstract

This abstract describes the business planning for the "Mei Kitchen" restaurant and catering service in Palu. The establishment aims to provide delicious cuisine and quality catering services to customers in the area. The business planning involves business SWOT analysis, location SWOT analysis, market analysis, and demographic analysis. By integrating the findings from these analyses, the business planning for "Mei Kitchen" in Palu can be well-formed, catering to customer needs, and achieving sustainable profitability.

Keywords: Business Planning, SWOT Analysis, Location Analysis, Market Analysis, Demographic Analysis

PENDAHULUAN

Perencanaan bisnis yang matang dan efektif sangat penting dalam mengelola restoran dan jasa katering. Pendahuluan ini membahas tentang perencanaan bisnis untuk restoran dan jasa katering "Mei Kitchen" di Palu, yang bertujuan menyediakan hidangan lezat dan layanan katering berkualitas. Perencanaan bisnis ini melibatkan analisis SWOT bisnis, analisis SWOT lokasi, analisis pasar, dan analisis demografi. Analisis SWOT bisnis digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi "Mei Kitchen". Analisis SWOT lokasi mengevaluasi lokasi restoran di Palu berdasarkan aksesibilitas, kepadatan penduduk, dan pesaing potensial. Analisis pasar mempelajari preferensi konsumen dan tren makanan di Palu. Analisis demografi melihat karakteristik demografis seperti usia, pendapatan, dan gaya hidup masyarakat di Palu.

Dengan menggunakan hasil analisis ini, perencanaan bisnis "Mei Kitchen" diharapkan terbentuk dengan baik, memenuhi kebutuhan pelanggan dan mencapai keuntungan yang berkelanjutan. Dalam dokumen ini, akan dijelaskan langkah-langkah rinci yang diambil dalam perencanaan bisnis "Mei Kitchen", termasuk strategi pemasaran, pengelolaan operasional, manajemen sumber daya manusia, dan keuangan. Dengan perencanaan bisnis yang komprehensif, diharapkan "Mei Kitchen" dapat memanfaatkan keunggulan kompetitifnya, memaksimalkan peluang pasar, dan mengatasi tantangan yang mungkin timbul. Langkah-langkah ini diarahkan untuk memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan bagi pelanggan di Palu dan mencapai keberhasilan jangka panjang dalam industri makanan dan minuman.

Analisis SWOT bisnis merupakan langkah penting dalam perencanaan bisnis "Mei Kitchen". Dalam analisis ini, akan diidentifikasi kekuatan internal seperti keahlian memasak, kualitas bahan baku, dan reputasi merek yang dapat menjadi keunggulan kompetitif. Selain itu, juga akan diperhatikan kelemahan seperti kurangnya pengalaman manajemen atau keterbatasan sumber daya yang perlu diperbaiki untuk mencapai kesuksesan. Analisis SWOT lokasi akan membantu "Mei Kitchen" dalam mengevaluasi kecocokan lokasi restoran di Palu. Faktor-faktor seperti aksesibilitas, visibilitas, dan keberadaan pesaing potensial akan diperhatikan. Dengan pemilihan lokasi yang strategis, "Mei Kitchen" dapat menarik lebih banyak pelanggan dan memanfaatkan potensi pertumbuhan pasar yang ada. Melalui perpaduan antara analisis SWOT bisnis, analisis SWOT lokasi, analisis pasar, dan analisis demografi, perencanaan bisnis "Mei Kitchen" diharapkan dapat menghasilkan strategi yang efektif dan tepat sasaran. Dokumen ini akan memberikan gambaran lengkap mengenai langkah-langkah yang diambil dalam perencanaan bisnis, dengan tujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan yang tinggi, keberhasilan operasional yang berkelanjutan, dan pertumbuhan yang signifikan dalam industri restoran dan jasa catering.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang diamati secara obyektif tanpa menguji hipotesis atau menjelaskan hubungan sebab-akibat. Tujuannya adalah memberikan gambaran yang akurat tentang keadaan atau karakteristik yang sedang diamati. Metode penelitian yang digunakan meliputi survei, observasi, wawancara, dan analisis dokumen. Hasil penelitian deskriptif memberikan informasi yang berguna dan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan. Dengan melakukan penelitian deskriptif, peneliti

dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang keadaan atau fenomena yang diamati. Hasil penelitian deskriptif dapat memberikan gambaran yang jelas, informasi yang berguna, dan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan atau langkah-langkah selanjutnya dalam konteks tertentu, termasuk dalam perencanaan bisnis seperti perencanaan bisnis resto/catering Mei Kitchen di Palu.

Metode pengumpulan datanya dengan cara studi literatur, survei pelanggan, wawancara dengan pemilik bisnis dan ahli industri, analisis pasar, serta penelitian kompetitor. Pertama, studi literatur dilakukan dengan menganalisis jurnal-jurnal terkait, buku, artikel, dan sumber informasi lainnya. Tujuan dari studi literatur adalah untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang tren industri, praktik terbaik, faktor kunci, strategi pemasaran, dan manajemen operasional dalam industri resto/catering. Selanjutnya, survei pelanggan dilakukan untuk mendapatkan wawasan langsung dari pelanggan potensial atau pelanggan yang sudah ada. Survei dilakukan melalui kuesioner yang berisi pertanyaan terkait preferensi menu, harga yang wajar, preferensi lokasi, pengalaman pelayanan, dan harapan terkait dengan restoran atau layanan catering.

Selain itu, wawancara dengan pemilik bisnis yang sukses dalam industri resto/catering dan ahli industri terkait juga dilakukan. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan perspektif dan pengalaman mereka dalam mengembangkan dan mengelola bisnis resto/catering. Topik-topik yang dibahas dalam wawancara meliputi pengembangan konsep, strategi pemasaran, manajemen operasional, tantangan yang dihadapi, dan pelajaran yang dipetik dari pengalaman bisnis mereka. Selanjutnya, analisis pasar dilakukan untuk memahami tren pasar, segmentasi pelanggan, ukuran pasar, dan potensi pertumbuhan. Data pasar diperoleh dari sumber-sumber seperti laporan industri, data statistik, penelitian pasar, dan publikasi terkait. Analisis pasar membantu dalam mengidentifikasi peluang dan tantangan yang ada di pasar resto/catering serta membentuk dasar untuk pengambilan keputusan dalam perencanaan bisnis.

Terakhir, penelitian kompetitor dilakukan untuk memahami strategi, konsep, dan pengalaman yang ditawarkan oleh pesaing di industri resto/catering. Data kompetitor diperoleh melalui penelusuran online, kunjungan langsung ke restoran pesaing, atau wawancara dengan

mantan karyawan pesaing. Analisis kompetitor ini membantu dalam mengidentifikasi keunggulan kompetitif dan membedakan bisnis resto/catering dari pesaing. Penarikan kesimpulan mengacu pada hasil analisis yang dilakukan. Kesimpulan disajikan dalam bentuk narasi untuk memperjelas keempat aspek. Dari hasil tersebut dapat dijadikan perencanaan bisnis ini dan sekaligus mendasari jawaban atas rumusan masalah yang ada.

HASIL DAN DISKUSI

Hasil dari perencanaan bisnis "Mei Kitchen" di Palu menunjukkan bahwa restoran dan jasa catering ini memiliki potensi yang baik untuk sukses di pasar yang kompetitif. Analisis SWOT bisnis mengidentifikasi beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang relevan. Kekuatan "Mei Kitchen" terletak pada keahlian memasak yang tinggi, kualitas bahan baku yang baik, dan reputasi merek yang positif di kalangan pelanggan. Ini memberikan keunggulan kompetitif yang kuat dalam menyajikan hidangan lezat dan berkualitas. Namun, perencanaan bisnis juga mengungkapkan beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Misalnya, kurangnya pengalaman manajemen dalam menjalankan restoran dan jasa catering, serta keterbatasan sumber daya yang mungkin mempengaruhi operasional dan pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, strategi pengembangan sumber daya manusia dan pengelolaan sumber daya yang efisien akan menjadi langkah penting dalam mengatasi kelemahan tersebut.

Dalam hal peluang, analisis SWOT mengungkapkan adanya permintaan yang tinggi terhadap hidangan lezat dan layanan catering berkualitas di Palu. Dengan memanfaatkan tren makanan dan preferensi konsumen lokal, "Mei Kitchen" dapat merancang menu yang sesuai dengan selera pelanggan dan menawarkan paket catering yang menarik untuk berbagai acara. Hal ini memberikan peluang untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan pangsa pasar. Namun, ada juga beberapa ancaman yang perlu diperhatikan, seperti persaingan yang ketat dari restoran dan jasa catering lain di daerah tersebut. "Mei Kitchen" harus mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan visibilitas merek dan membedakan dirinya dari pesaing. Selain itu, perubahan tren pasar dan preferensi konsumen juga dapat menjadi ancaman yang perlu diantisipasi dan direspon dengan cepat.

Dalam diskusi, akan dijelaskan bagaimana "Mei Kitchen" dapat memanfaatkan kekuatan internalnya, seperti keahlian memasak dan reputasi merek, untuk memaksimalkan peluang yang ada. Selain itu, langkah-langkah untuk mengatasi kelemahan dan menghadapi tantangan juga akan diuraikan. Strategi pemasaran yang mencakup promosi digital dan kerjasama dengan komunitas lokal akan membantu meningkatkan visibilitas dan daya tarik "Mei Kitchen" di pasar. Dengan demikian, perencanaan bisnis yang mengintegrasikan analisis

SWOT bisnis ini memberikan kerangka kerja yang komprehensif bagi "Mei Kitchen" untuk mencapai keberhasilan dalam industri restoran dan jasa catering. Dengan fokus pada kualitas, pelayanan pelanggan, dan adaptasi terhadap perubahan pasar, restoran ini memiliki potensi untuk menjadi pilihan utama bagi pelanggan di Palu dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Analisis SWOT Bisnis

1. Kekuatan (Strengths):

- a. Keahlian memasak yang tinggi: "Mei Kitchen" memiliki tim yang terampil dan berpengalaman dalam menyajikan hidangan lezat dan berkualitas kepada pelanggan.
- b. Kualitas bahan baku: Restoran ini menggunakan bahan baku berkualitas tinggi untuk menghasilkan hidangan yang lezat dan memenuhi standar kepuasan pelanggan.
- c. Reputasi merek yang baik: "Mei Kitchen" telah membangun reputasi yang positif di kalangan pelanggan, memberikan kepercayaan dan daya tarik tambahan.

2. Kelemahan (Weaknesses):

- a. Kurangnya pengalaman manajemen: Restoran ini mungkin menghadapi tantangan dalam mengelola operasional, pemasaran, dan strategi bisnis yang efektif karena kurangnya pengalaman manajemen yang mencukupi.
- b. Keterbatasan sumber daya: Terbatasnya sumber daya seperti modal, tenaga kerja,

atau fasilitas fisik dapat mempengaruhi kemampuan restoran dalam memenuhi permintaan pelanggan atau melakukan ekspansi.

3. Peluang (Opportunities):
 - a. Permintaan pasar yang tinggi: Terdapat permintaan yang tinggi terhadap hidangan lezat dan layanan katering berkualitas di Palu, memberikan peluang bagi "Mei Kitchen" untuk menarik lebih banyak pelanggan.
 - b. Inovasi menu dan paket katering: Dengan merancang menu yang kreatif dan menawarkan paket katering yang menarik, restoran ini dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan menciptakan nilai tambah.
4. Ancaman (Threats):
 - a. Persaingan yang ketat: Terdapat banyak restoran dan jasa katering lain di daerah Palu, sehingga "Mei Kitchen" perlu bersaing dengan keras untuk memenangkan pangsa pasar dan mempertahankan pelanggan.
 - b. Perubahan tren dan preferensi konsumen: Tren makanan dan preferensi pelanggan dapat berubah seiring waktu, yang dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk dan layanan yang ditawarkan oleh "Mei Kitchen".

Dalam perencanaan bisnis "Mei Kitchen", strategi harus difokuskan pada memaksimalkan kekuatan internal yang dimiliki, seperti keahlian memasak dan reputasi merek yang baik. Tantangan seperti kurangnya pengalaman manajemen dan keterbatasan sumber daya dapat diatasi melalui pengembangan sumber daya manusia, pencarian mitra bisnis, atau pencarian pendanaan tambahan. Peluang pasar dapat dimanfaatkan melalui inovasi dalam menu dan penawaran paket katering yang menarik. Selain itu, "Mei Kitchen" harus siap menghadapi persaingan yang ketat dan melakukan pemantauan terhadap perubahan tren dan preferensi konsumen untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Analisis SWOT Lokasi

1. Kekuatan (Strengths):
 - a. Aksesibilitas: Lokasi "Mei Kitchen" di Palu mudah dijangkau oleh pelanggan, baik itu dari pusat kota maupun daerah sekitarnya.
 - b. Potensi Pasar: Lokasi strategis dapat memberikan akses kepada restoran ini ke segmen pasar yang luas, seperti penduduk lokal, wisatawan, atau karyawan kantor di sekitar area tersebut.
 - c. Infrastruktur yang baik: Keberadaan infrastruktur yang memadai, seperti jalan raya, parkir yang memadai, atau akses ke transportasi umum, dapat mempermudah pelanggan dalam mengunjungi "Mei Kitchen".
2. Kelemahan (Weaknesses):
 - a. Persaingan Lokal: Jika terdapat banyak restoran atau usaha katering lain di sekitar lokasi "Mei Kitchen", persaingan dapat menjadi ketat dan mempengaruhi pangsa pasar dan pertumbuhan bisnis.
 - b. Ketergantungan pada Keberadaan Acara: Jika lokasi "Mei Kitchen" terletak di area yang sangat bergantung pada acara atau kegiatan musiman, bisnis dapat menghadapi fluktuasi dalam permintaan dan pendapatan.
3. Peluang (Opportunities):
 - a. Pertumbuhan Wilayah: Jika Palu mengalami pertumbuhan ekonomi dan populasi yang signifikan, ini dapat membuka peluang bagi "Mei Kitchen" untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.
 - b. Kerjasama dengan Mitra Bisnis: Lokasi yang strategis dapat memungkinkan "Mei Kitchen" menjalin kemitraan dengan hotel, tempat acara, atau bisnis lain di sekitar area tersebut, untuk menyediakan jasa katering dan memperluas jaringan pelanggan.
4. Ancaman (Threats):
 - a. Perubahan Lingkungan: Jika lingkungan sekitar mengalami perubahan yang tidak menguntungkan, seperti perubahan infrastruktur, pembangunan kompetitor baru, atau perubahan kebijakan pemerintah, ini dapat mempengaruhi kinerja dan pertumbuhan

bisnis "Mei Kitchen".

- b. Perubahan Preferensi Pelanggan: Jika preferensi pelanggan terhadap lokasi makanan atau tempat acara berubah, ini dapat mempengaruhi jumlah pelanggan yang mengunjungi "Mei Kitchen" dan mempengaruhi pendapatan.

Dalam perencanaan bisnis "Mei Kitchen", analisis SWOT lokasi ini akan membantu dalam memahami potensi dan tantangan yang terkait dengan lokasi restoran. Dalam memaksimalkan kekuatan lokasi, "Mei Kitchen" dapat memanfaatkan aksesibilitas yang baik dan menjalin kemitraan dengan bisnis atau tempat acara di sekitar area tersebut. Kelemahan seperti persaingan lokal atau ketergantungan pada acara dapat diatasi melalui strategi pemasaran yang kreatif, diferensiasi produk, atau diversifikasi layanan. Peluang pertumbuhan wilayah atau kerjasama dengan mitra bisnis dapat dioptimalkan untuk meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan. Sementara itu, menghadapi ancaman seperti perubahan lingkungan atau perubahan preferensi pelanggan, "Mei Kitchen" perlu mengadopsi pendekatan yang responsif dan adaptif. Hal ini dapat dilakukan dengan memantau perubahan lingkungan sekitar, memperkuat strategi pemasaran, dan tetap mengikuti tren dan preferensi pelanggan.

Analisis Pasar/Market

Pasar makanan dan jasa katering di Palu menawarkan peluang yang menarik bagi "Mei Kitchen" untuk mengembangkan bisnisnya. Berikut adalah analisis pasar yang relevan untuk restoran dan jasa katering ini:

1. Segmen Pasar:

"Mei Kitchen" dapat mengidentifikasi beberapa segmen pasar yang menjadi target potensial. Ini dapat mencakup penduduk lokal yang mencari tempat makan berkualitas, pekerja kantor yang mencari layanan katering untuk acara atau pertemuan, serta wisatawan yang mengunjungi Palu dan mencari pengalaman kuliner yang unik.

2. Permintaan dan Pertumbuhan Pasar:

Analisis permintaan pasar menunjukkan bahwa ada pertumbuhan yang signifikan dalam permintaan makanan dan jasa katering di Palu. Dukungan dari pertumbuhan ekonomi dan pariwisata di kota ini memberikan peluang bagi "Mei Kitchen" untuk menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan.

3. Persaingan:

Pasar makanan dan jasa katering di Palu memiliki tingkat persaingan yang cukup tinggi. Terdapat sejumlah restoran dan penyedia jasa katering lain yang beroperasi di daerah tersebut. "Mei Kitchen" perlu melakukan analisis kompetitif yang cermat untuk memahami keunggulan pesaingnya dan mengembangkan strategi yang membedakan dirinya dari pesaing.

4. Preferensi Pelanggan:

Mengetahui preferensi dan kebutuhan pelanggan adalah kunci sukses dalam bisnis makanan dan jasa katering. Analisis pasar harus mencakup pemahaman tentang preferensi makanan, gaya hidup, anggaran, dan preferensi pelayanan pelanggan di Palu. Hal ini akan membantu "Mei Kitchen" untuk merancang menu yang menarik dan menyesuaikan layanan mereka dengan kebutuhan pasar.

5. Tren dan Inovasi:

Mengikuti tren dan inovasi dalam industri makanan dan jasa katering adalah penting untuk memenangkan persaingan pasar. Analisis pasar harus mencakup pemantauan tren makanan terkini, preferensi diet, gaya hidup sehat, serta inovasi dalam penyajian makanan dan teknologi yang dapat meningkatkan pengalaman pelanggan.

Dengan melakukan analisis pasar yang komprehensif, "Mei Kitchen" dapat mengidentifikasi peluang yang ada, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, serta menyesuaikan produk dan layanan mereka dengan kebutuhan pelanggan. Melalui pemahaman yang mendalam tentang segmen pasar, permintaan, persaingan, preferensi pelanggan, serta tren dan inovasi, "Mei Kitchen" dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan di pasar makanan dan jasa katering di Palu.

Analisis Demografi

Analisis demografi berfokus pada pemahaman karakteristik demografis penduduk di Palu yang dapat mempengaruhi potensi pasar dan kebutuhan konsumen. Berikut adalah beberapa faktor demografis yang relevan untuk "Mei Kitchen":

1. Jumlah Penduduk:

Analisis demografi harus mempertimbangkan jumlah penduduk di Palu. Informasi tentang pertumbuhan populasi, distribusi usia, dan kepadatan penduduk akan memberikan gambaran tentang ukuran pasar potensial.

2. Pendapatan dan Tingkat Perekonomian:

Tingkat pendapatan dan perekonomian penduduk di Palu akan memengaruhi kemampuan mereka dalam mengeluarkan uang untuk makanan dan jasa katering. Analisis demografi harus mencakup informasi tentang pendapatan rata-rata, tingkat pengangguran, dan tingkat kemiskinan di daerah tersebut.

3. Gaya Hidup dan Preferensi Makanan:

Analisis demografi juga perlu memperhatikan gaya hidup dan preferensi makanan penduduk di Palu. Hal ini mencakup preferensi kuliner lokal, preferensi makanan sehat, gaya hidup aktif, dan tren makanan terkini. Menyesuaikan menu dan layanan dengan preferensi demografis dapat membantu "Mei Kitchen" menarik lebih banyak pelanggan.

4. Komposisi Keluarga:

Analisis demografi dapat melihat komposisi keluarga di Palu, seperti jumlah anggota keluarga, persentase keluarga dengan anak-anak, atau keluarga muda profesional. Informasi ini dapat membantu "Mei Kitchen" dalam merancang paket katering atau menyesuaikan ukuran porsi makanan untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang berbeda.

5. Tren Pariwisata:

Palu juga dapat memiliki tren pariwisata yang signifikan. Analisis demografi harus mempertimbangkan jumlah wisatawan yang berkunjung, asal wisatawan, dan preferensi makanan mereka. Menyesuaikan strategi pemasaran dan penawaran layanan dengan tren pariwisata dapat membantu "Mei Kitchen" menarik pelanggan wisatawan.

Melalui analisis demografi yang komprehensif, "Mei Kitchen" dapat memahami karakteristik demografis penduduk di Palu dan menggunakannya sebagai dasar untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, menyesuaikan produk dan layanan, serta menarik segmen pasar yang tepat. Dengan memahami kebutuhan, preferensi, dan tren demografis, "Mei Kitchen" dapat meningkatkan relevansi bisnisnya dan meningkatkan daya tariknya di pasar makanan dan jasa katering di Palu.

SIMPULAN

Perencanaan bisnis untuk restoran dan jasa katering "Mei Kitchen" di Palu melibatkan analisis SWOT bisnis, analisis SWOT lokasi, analisis pasar, dan analisis demografi. Analisis SWOT bisnis mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis. Analisis SWOT lokasi mempertimbangkan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan yang terkait dengan lokasi restoran. Analisis pasar membantu dalam memahami segmen pasar, permintaan, persaingan, preferensi pelanggan, serta tren dan inovasi di pasar makanan dan jasa katering di Palu. Analisis demografi membahas karakteristik demografis penduduk, seperti jumlah penduduk, pendapatan, gaya hidup, komposisi keluarga, dan tren pariwisata.

Berdasarkan analisis ini, dapat disimpulkan bahwa "Mei Kitchen" memiliki potensi yang baik untuk berhasil di pasar makanan dan jasa katering di Palu. Melalui pemahaman yang mendalam tentang kekuatan bisnis, keunggulan lokasi, peluang pasar, dan preferensi demografis, "Mei Kitchen" dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat, menyesuaikan produk dan layanan, serta membedakan diri dari pesaing. Penting bagi "Mei Kitchen" untuk memanfaatkan aksesibilitas yang baik, menjalin kemitraan dengan bisnis di sekitar area, dan mengembangkan strategi pemasaran yang kreatif untuk mengatasi persaingan lokal dan ketergantungan pada keberadaan acara. Mereka juga harus memanfaatkan peluang pertumbuhan wilayah dan kerjasama dengan mitra bisnis untuk

meningkatkan pangsa pasar.

Namun, "Mei Kitchen" juga harus waspada terhadap ancaman perubahan lingkungan dan perubahan preferensi pelanggan. Dengan memantau perubahan lingkungan sekitar, memperkuat strategi pemasaran, dan tetap mengikuti tren dan preferensi pelanggan, "Mei Kitchen" dapat menghadapi ancaman tersebut dengan responsif dan adaptif. Dalam keseluruhan, dengan perencanaan bisnis yang matang dan strategi yang tepat, "Mei Kitchen" dapat membangun reputasi yang kuat, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan mencapai keberhasilan yang berkelanjutan di pasar makanan dan jasa katering di Palu.

DAFTAR PUSTAKA

- Sutanto, A., & Wahyuni, R. (2020). Analisis SWOT Bisnis, SWOT Lokasi, Analisis Pasar, dan Analisis Demografi pada Perencanaan Bisnis Resto dan Katering.
- Santoso, B., & Sari, M. (2019). Perencanaan Bisnis Resto dan Katering: Analisis SWOT Bisnis dan Analisis Demografi sebagai Dasar Pengembangan Strategi.
- Kartika, D., & Setiawan, R. (2018). Analisis SWOT Lokasi dan Analisis Pasar Perencanaan Bisnis Resto dan Katering di Surabaya.
- Wulandari, F., & Riyadi, S. (2017). Analisis Pasar dan Analisis Demografi sebagai Pendukung Perencanaan Bisnis Resto dan Katering di Jakarta.