

RINGKASAN EKSEKUTIF

Bisnis makanan dan minuman berkaitan erat dengan dunia pariwisata. Banyak jenis makanan dan minuman yang ditawarkan kepada masyarakat, salah satu contoh yang cukup populer di kalangan masyarakat Indonesia adalah masakan nusantara. Warung Rawit merupakan restoran yang menawarkan masakan nusantara khas daerah Singkawang, Kalimantan Barat. Tantangan yang dihadapi oleh semua usaha termasuk Warung Rawit adalah menciptakan pendapatan untuk menjaga kelangsungan usaha. Keunggulan Warung Rawit yang paling utama adalah keunikan menu-menyunya yang sangat jarang ditemukan di wilayah Jabodetabek. Namun Warung Rawit belum memanfaatkan banyak cara untuk menjangkau calon konsumennya, permasalahan ini terjadi karena kurangnya fokus mereka dalam pemasaran dan penjualan Warung Rawit. Warung Rawit tidak memiliki divisi pemasaran khusus untuk menetapkan promosi dan target bulanan. Mereka kerap memanfaatkan perusahaan pihak ketiga untuk membuat konten media sosial tanpa ada pihak yang mengambil bagian dari Warung Rawit. Alternatif solusi utama dalam permasalahan promosi Warung Rawit adalah memperluas target pasar ke kantor-kantor terdekat melalui paket menu harga khusus, perencanaan konten media sosial, dan live cooking demo. Untuk meningkatkan pendapatan Warung Rawit, perencanaan konten media sosial yang tepat diyakini bisa menjadi solusi terbaik. Perencanaan konten media sosial yang tepat diperlukan untuk menjangkau pelanggan baru dan meningkatkan pendapatan.

EXECUTIVE SUMMARY

The food and beverage business is closely related to the world of tourism. Many types of food and drink are offered to the public, one example that is quite popular among Indonesians is Indonesian cuisine. Warung Rawit is a restaurant that offers Indonesian cuisine from Singkawang, West Borneo. The challenge faced by all businesses including Warung Rawit is to generate income to maintain the business continuity. The most important strength of Warung Rawit is their unique menus which are very rare to find in Jabodetabek area. However Warung Rawit has not utilized many ways to reach out their potential customers, this problem occurs due to their lack of focus on marketing and sales of Warung Rawit. Warung Rawit doesn't have a specific marketing division to set promotions and monthly targets. They often utilize third party companies to create social media content without any part taken from Warung Rawit. The main alternative solutions in terms of promotion issues of Warung Rawit are expanding the target market to nearby offices through special price menu bundle, social media content planning, and live cooking demonstration. In order to increase Warung Rawit revenue, a proper social media content planning is believed to be the best solution. A proper social media content planning is required to reach new customers and increase revenue.