

BAB VIII

RENCANA PENGEMBANGAN

8.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

Rencana pengembangan yang dilakukan *Positive Cafe* untuk minimal 3 tahun ke depan adalah :

1. Mengembangkan menu hidangan baik makanan dan minuman agar lebih bervariasi dan menciptakan hidangan-hidangan baru yang lain dari yang lain.

Dalam 3 tahun mendatang harus ada perubahan untuk menu, agar konsumen tidak bosan dengan hidangan *Positive Cafe* Karena manusia cenderung menyukai hal-hal yang baru maka *Positive Cafe* harus dapat menciptakan menu-menu yang dapat menarik minat konsumen.

2. Lebih meningkatkan service konsumen agar lebih sempurna dan memuaskan konsumen.

Dalam hal ini akan terus dipantau perkembangannya, agar service konsumen di *Positive Cafe* tetap terkenal sangat ramah. Salah satu caranya yaitu dengan terus mengingatkan kepada waiters *Positive Cafe* agar selalu bersikapfriendly terhadap konsumen.

3. Adanya rencana untuk meluncurkan kartu member yang memberikan discount bagi pelanggan dan konsumen *Positive Cafe* yang dan adanya rencana untuk membuka cabang-cabang baru.

Prinsip *Positive Cafe* untuk rencana pengembangan adalah *Positive Cafe* tetap akan mengikuti *trend* yang ada, karena mengingat *trend* itu selalu berubah-ubah dan tidak tetap, sehingga selera konsumen pun juga berubah. *Positive Cafe* akan menyeleksi dan mengikuti *trend*, jadi apabila *trend* tersebut menyimpang dari konsep *Positive Cafe* maka *Positive Cafe* tidak akan menerapkannya. *Positive Cafe* akan berusaha untuk mencari alternatif lain yang lebih sesuai asalkan tetap dapat menyenangkan dan memuaskan konsumen. Tetapi apabila *trend* tersebut sesuai dan memiliki prospek yang bagus untuk kemajuan *Positive Cafe*, maka *Positive Cafe* akan menerapkannya.

8.2 PROGRAM RISET DAN PENGEMBANGAN

Usaha-usaha agar membuat *Positive Cafe* lebih sempurna adalah:

1. Menyempurnakan program hidangan.

Hal ini harus terus disempurnakan agar makin berkembang karena tujuan konsumen datang ke kedai *Positive Cafe* adalah untuk mengkonsumsi hidangan-hidangan yang ditawarkan oleh *Positive Cafe*.

2. Menyempurnakan layanan konsumen agar lebih profesional sehingga dapat menciptakan kesan yang baik bagi konsumen.
3. Menyempurnakan harga, yaitu menyesuaikan harga agar dapat dijangkau oleh konsumen yang menjadi target *Positive Cafe*. Selain itu, dalam menetapkan harga *Positive Cafe* juga memperhitungkan keuntungan bagi pihak *Positive Cafe* sendiri.

4. Menyempurnakan suasana *Positive Café* agar dapat menciptakan *image* yang positif dari konsumen. Untuk suasana, *Positive Café* akan terus berpegang pada prinsip yaitu menciptakan suasana tempat makan **yang** bersih dan aman, sehingga konsumen *Positive Café* merasa nyaman dan santai dalam menikmati hidangan.

Untuk program riset dan pengembangan tersebut, *Positive Café* akan mencari informasi mengenai *trend* pasar saat ini dari berbagai macam media. Misalnya, media cetak seperti majalah, Koran dan media lainnya seperti TV, radio, internet yang juga menyediakan informasi perkembangan *trend* di seluruh dunia.