

Strategi Bertahan Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat Melalui Pemberdayaan Budaya Kuliner Khas Semarang

Sri Indrahti^{*}, Aulia Faradiva

*Departemen Sejarah Fakultas Ilmu Budaya Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedarto, S.H., Kampus Undip Tembalang, Semarang, Indonesia*

^{}Korespondensi: indrahti@gmail.com*

Abstract

Culinary that has been able to survive for 35 years as a home-based business unit, and has become the hallmark of a city, is a special attraction. Bu Fat's manyung fish head RM, has the capability of being a family business that has been passed down from generation to generation, apparently related to the steps to maintain quality with guaranteed raw materials through its own production as well as choosing an innovative location and presentation. Through interviews with business people and related written studies, it shows that the city's attraction is not only its natural beauty and historical heritage, it seems that the local culinary delights that are characteristic of the city are also part of the city's attraction. It is also related as part of the attraction for local and national tourist visits.

Keywords: *culture; culinary; local; catfish head*

Abstrak

Kuliner yang mampu bertahan dalam kurun waktu 35 tahun sebagai unit usaha rumahan, serta menjadi ciri khas suatu kota, menjadi daya tarik tersendiri. RM kepala ikan manyung Bu Fat, mempunyai kemampuan sebagai usaha keluarga secara turun-temurun, ternyata terkait dengan langkah mempertahankan kualitas dengan bahan baku yang dijamin melalui produksi sendiri serta pemilihan lokasi dan penyajian yang inovatif. Melalui wawancara dengan pelaku usaha serta kajian penulisan yang terkait, menunjukkan, bahwa daya tarik kota tidak hanya pada keindahan alam dan peninggalan sejarah, tampaknya kuliner lokal yang menjadi ciri khas kota tersebut juga menjadi bagian daya tarik kota. Terkait juga sebagai bagian dari daya tarik kunjungan wisata local maupun nasional.

Kata Kunci: *budaya; kuliner; local; kepala ikan manyung*

1. Pendahuluan

Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat didirikan oleh Bu Fatimah pada tahun 1969 di Semarang (Wawancara dengan Becti Mulyani, pada tanggal 6 Juni 2023), telah mampu bertahan sebagai unit usaha yang dikelola secara turun-temurun sampai sekarang. Melalui perjalanan waktu, setelah wafatnya Bu Fat pada tahun 1999, usaha ini berhasil diteruskan oleh anaknya yaitu Bu Becti Mulyani. Rumah makan ini telah memenangkan beberapa lomba kuliner di tingkat regional pada tahun 2009 dan nasional pada tahun 2018. Keberhasilan ini membawa nama Semarang dan menjadikan Rumah Makan Bu Fat semakin dikenal oleh masyarakat.

Perkembangannya kemudian, sebagai unit usaha pada lingkup kota Semarang, kemudian Rumah Makan Bu Fat telah berkembang pesat di Indonesia dan memiliki beberapa cabang, termasuk di Semarang dan Jakarta. Di Semarang, cabang-cabangnya terdapat di Jl. Ariloka, Krobokan, Kecamatan Semarang Barat; Jl. Sukun Raya No.36, Banyumanik, Kecamatan Semarang Selatan; Jl. Singosari Raya No.11, Pleburan, Kec. Semarang Selatan; dan Jl. Prof. Dr. Hamka, Kedungpane, Kecamatan Ngaliyan. Sementara itu, di Jakarta, terdapat cabang di Jl. Cempaka Putih Raya No.19, Cempaka Putih Timur, Kecamatan

Cempaka Putih, Kota Jakarta Pusat; Jl. Cipete Raya No.08, Cipete Selatan Jakarta Selatan.

Masakan mangut kepala ikan manyung membawa pelanggan kembali ke masa lalu, mengingatkan mereka pada dedikasi dan cinta yang dituangkan oleh Bu Fat ke dalam setiap resep. Keberadaan rumah makan ini sebagai ikon kuliner mencerminkan bagaimana warisan kuliner dapat dipertahankan dan dihargai oleh generasi demi generasi.

Keluarga Bakti Mulyani dan saudaranya terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan zaman, menjaga agar Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat tetap relevan. Mereka memahami bahwa untuk mempertahankan bisnis di era modern. Mereka tetap mempertahankan resep asli, tetapi juga menambah variasi menu seperti ramesan, opor, garang asem, dan makanan tradisional lainnya. Di cabang utama, mereka menggunakan pramusaji untuk melayani setiap pelanggan yang datang, sementara di cabang lain menggunakan sistem prasmanan. Inovasi tersebut menarik pelanggan lama dan mengundang generasi baru untuk menikmati masakan di Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat.

Masakan tradisional dan makanan khas daerah dari berbagai pulau dan suku di Indonesia menjadi daya tarik tersendiri bagi kunjungan wisata. Penggalan ragam citarasa, teknik memasak, bahan-bahan unik, dan sejarah di balik hidangan-hidangan tersebut juga merupakan khasanah pengetahuan yang memberi wawasan baru tentang budaya suatu daerah. Potensi wisata kuliner Indonesia yang dimaksud bisa meliputi pengembangan destinasi wisata kuliner, promosi makanan tradisional, dan penciptaan pengalaman kuliner yang menarik bagi pengunjung (Sunarto Kadir, *Wisata Kuliner di Indonesia*, 2022).

Gambaran bagaimana makanan dan minuman Indonesia bukan hanya sekadar aspek nutrisi, tetapi juga sebagai cerminan dari sejarah, budaya, dan keanekaragaman wilayah yang melimpah (Kuliner di Indonesia, *Majalah Jendela*, 2017). Penulis dengan cermat menjelaskan bahwa kuliner Indonesia tidak hanya terkait dengan variasi rasa, tetapi juga teknik memasak, bahan-bahan tradisional, serta makna dan simbolisme yang terkandung di dalamnya. Wawasan yang mendalam tentang betapa pentingnya kuliner dalam memperkuat identitas keindonesiaan dan mengajak pembaca untuk lebih menghargai kekayaan kuliner yang dimiliki oleh negeri ini (Fadly Rahman, *Kuliner sebagai Identitas Keindonesiaan*, 2021).

2. Metode Penelitian

Penulisan artikel ini menggunakan metode sejarah, meliputi empat tahap yaitu heuristik atau pengumpulan sumber, kritik, interpretasi sumber, dan historiografi. (Louis Gottschalk, *Mengerti Sejarah*, 1983). Pengumpulan data dilakukan dengan studi arsip dan sejarah lisan. Hal ini disebabkan oleh adanya perbedaan bentuk sumber, yaitu sumber tertulis dan sumber tidak tertulis (lisan). Sumber tidak tertulis atau sumber lisan digunakan untuk memberikan informasi yang tidak dapat ditemukan pada sumber tertulis. Oleh karena itu, kajian ini juga akan melibatkan metode oral history. Hal ini dipilih karena metode yang paling dapat digunakan untuk menggambarkan aktivitas pelaku dalam pengelolaan rumah makan kepala ikan manyung melalui wawancara.

Historiografi (penulisan sejarah), mencoba merekonstruksi imajinasi dari masa lampau berdasarkan data yang diperoleh dengan menempuh proses pengujian dan analisis kritis (Sartono,

Pendekatan Ilmu Sosial dalam Metodologi Sejarah, 1993). Tahap ini dimaksudkan untuk menyusun fakta-fakta menjadi suatu kesatuan yang sistematis, integral, dan disajikan secara kronologis dalam bentuk tulisan dengan menggunakan bahasa yang baik dan benar agar mudah dipahami oleh pembaca.

Pendekatan hermeneutik juga dilakukan karena fokus kajiannya berkaitan dengan budaya atau ilmu humaniora. Dalam pendekatan hermeneutik ini tidak hanya terpaku pada karya-karya teks, tetapi semua hasil karya manusia yang bermakna, baik individual ataupun kelompok, baik itu berupa persepsi, respon, apresiasi ataupun hasil kreativitasnya, dalam suatu kajian yang bersifat humanistik. Dalam rangka menggali nilai-nilai budaya, objek yang bersifat karya tersebut memerlukan hermeneutik atau interpretif simbolik, yaitu pendekatan yang memposisikan karya sebagai karya, yang membutuhkan bentuk pemahaman yang lebih halus dan komprehensif.

Semua data yang telah dikumpulkan melalui berbagai pendekatan di atas selanjutnya akan diklasifikasikan, dihubung-hubungkan atau diakumulasikan antara data satu dengan yang lainnya, dikaitkan antara sumber primer dengan sumber-sumber pustaka atau sumber sekunder, sebagai suatu bentuk interpretasi dan disintesis dalam rangka menggambarkan pengelolaan rumah makan kepala ikan manyung yang sekaligus menjadi kuliner di Semarang yang dilakukan secara turun-temurun.

3. Hasil dan Pembahasan

Kemampuan bertahan sebagai kuliner khas di Semarang dan telah merambah pada kota yang lainnya, tampaknya ada dua hal penting yang menjadikan sebagai kuliner yang menjadi yang khas, yaitu pemilihan lokasi dan dekorasi yang inovatif serta kualitas bahan baku yang terjaga.

3.1. Lokasi dan Dekorasi yang Inovatif

Perbedaan antara rumah makan utama dan cabang-cabangnya tidak hanya mencerminkan adaptasi lintas generasi, tetapi juga menggambarkan kemampuan keluarga pemilik dalam menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman dan selera pasar. Rumah makan utama di Semarang mempertahankan nuansa tradisionalnya dengan dekorasi dan layanan yang mengingatkan pada masa-masa awal pendiriannya. Hal ini menciptakan suasana yang membawa pelanggan pada perjalanan nostalgia, menghidupkan kembali kenangan masa lalu dan menawarkan pengalaman kuliner yang otentik.

Cabang-cabang Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat di luar kota, khususnya di Jakarta, menampilkan desain yang lebih modern dan trendi. Dengan memperbarui tata letak dan estetika interior, cabang-cabang ini berhasil menarik perhatian kalangan muda yang mencari pengalaman kuliner yang segar dan inovatif (Wawancara dengan Becti Mulyani, pada tanggal 18 Januari 2024). Dengan demikian, perbedaan ini bukan hanya mencerminkan perbedaan geografis, tetapi juga merupakan strategi untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan lebih inovatif.

Adaptasi ini menjadi kunci kesuksesan Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat dalam menjaga relevansinya di pasar yang terus berubah. Dengan menggabungkan elemen-elemen tradisional dan modern, rumah makan ini berhasil menarik minat berbagai kalangan, dari generasi tua hingga generasi muda. Hal ini membuktikan bahwa warisan kuliner dapat tetap hidup dan berkembang dengan cara yang

mengakomodasi selera dan preferensi yang beragam dari pelanggan (Stephen J. Page, 2019).

Perbedaan dalam desain dan tata letak antara rumah makan utama dan cabang-cabangnya juga mencerminkan strategi pemasaran yang cerdas. Pemasaran yang cerdas meliputi pemasaran yang mampu memuaskan pelanggan dalam segi produk maupun layanan (Kotler dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 2016). Melalui pengalaman yang unik dan berbeda di setiap lokasi, Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat mampu menarik minat pelanggan yang berbeda-beda, baik di tingkat lokal maupun nasional. Secara lokal mampu mencerminkan minat dan ketertarikan pelanggan merupakan salah satu kunci eksistensi suatu tempat (Zahrullaningdyah, *Kuliner Sebagai Pendukung Industri Pariwisata Berbasis Kearifan Lokal*, 2018). Hal ini menciptakan identitas yang kuat bagi rumah makan ini sebagai destinasi kuliner yang unik dan menarik. Perbedaan antara rumah makan utama dan cabang-cabangnya di Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat mencerminkan strategi adaptasi, inovasi, dan pemasaran yang cerdas. Dengan memadukan unsur-unsur tradisional dan modern, rumah makan ini berhasil menjaga relevansinya di pasar yang terus berubah dan menarik minat pelanggan dari berbagai kalangan.

Pengalaman pelanggan saat menikmati hidangan di Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat bukan sekadar tentang mencicipi hidangan lezat, tetapi juga tentang menjalani perjalanan gastronomi yang memuaskan dan membangkitkan kenangan masa lalu. Mulai dari sambutan hangat saat memasuki restoran hingga penyajian hidangan yang menggugah selera, setiap aspek dari pelayanan di sini dirancang dengan cermat untuk memberikan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi setiap pelanggan. Dengan demikian, pengalaman pelanggan di rumah makan ini tidak hanya tentang makanan, tetapi juga tentang atmosfer dan layanan yang membuat mereka merasa dihargai dan dihormati.

Kualitas pelayanan yang konsisten dan berkualitas tinggi menjadi salah satu daya tarik utama Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat. Dari pengalaman pelanggan, terlihat bahwa setiap detail, mulai dari keramahan pramusaji hingga kebersihan restoran, dipertimbangkan dengan seksama untuk memastikan kepuasan pelanggan yang maksimal. Hal ini mencerminkan komitmen yang tinggi dari tim manajemen dan staf untuk menjaga standar tertinggi dalam setiap aspek operasional restoran.

Pengalaman pelanggan juga memberikan wawasan yang mendalam tentang dedikasi yang tinggi dari pihak restoran dalam menjaga kualitas hidangan. Dari bahan-bahan berkualitas hingga teknik penyajian yang terampil, setiap hidangan disajikan dengan cinta dan perhatian yang memastikan cita rasa yang autentik dan konsisten. Hal ini menegaskan bahwa di balik setiap hidangan yang lezat terdapat kerja keras dan ketekunan yang tak terlihat, yang membuat pengalaman kuliner di Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat menjadi begitu istimewa.

Komunikasi dalam pelayanan antara staf dan pelanggan dalam menciptakan atmosfer yang ramah dan santai menjadi hal yang penting dalam keberhasilan pemasaran (C. Anderson, "Digital Marketing Strategies for Restaurant", 2019). Keberadaan staf yang sigap dan perhatian terhadap kebutuhan pelanggan menambah nilai positif bagi pengalaman makan di restoran ini. Hal ini membuktikan bahwa pelayanan yang baik tidak hanya tentang memberikan makanan yang lezat, tetapi juga tentang menciptakan hubungan yang baik antara staf dan pelanggan. Pengalaman pelanggan di Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat

tidak hanya tentang menikmati hidangan yang lezat, tetapi juga tentang merasakan keramahan, kehangatan, dan dedikasi yang melandasi setiap aspek dari pelayanan restoran.

Kesetiaan dan kepuasan pelanggan terhadap restoran ini, menjadikan Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat dapat bertahan dalam kurun waktu yang cukup lama. Kesetiaan pelanggan karena cocok dengan cita rasa unik dan pelayanan prima yang selalu ditawarkan oleh restoran tersebut (Wawancara dengan Sutiah, pada tanggal 20 Januari 2024). Kepuasan pelanggan bukan hanya sekadar tentang makanan yang lezat, tetapi juga tentang hubungan yang terjalin dan pengalaman yang konsisten dari waktu ke waktu.

Cita rasa yang khas dan konsisten dari hidangan yang disajikan telah mampu memikat hati pelanggan seperti Sistanti, sehingga mereka tetap setia dan terus kembali untuk menikmati pengalaman kuliner yang tak terlupakan. Kesetiaan Sistanti juga menggambarkan pentingnya konsistensi dalam menciptakan pengalaman pelanggan yang positif. Meskipun selama delapan tahun ada berbagai perubahan di dunia kuliner, Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat tetap mampu mempertahankan keunggulan dan identitasnya, yang membuatnya tetap menjadi pilihan utama bagi Sistanti dan pelanggan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa konsistensi dalam kualitas dan pelayanan adalah kunci untuk mempertahankan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang.

3.2. Produksi Pengasapan Ikan Sendiri

Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat selalu berkomitmen untuk menjaga konsistensi rasa dan mutu hidangan mereka. Salah satu langkah kunci dalam menjaga standar tinggi ini adalah pengadaan bahan baku, khususnya ikan manyung, yang dilakukan secara langsung. Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat bekerja sama dengan nelayan lokal dan pemasok terpercaya untuk memastikan pasokan ikan manyung segar yang berkelanjutan. Hal ini tidak hanya mendukung ekonomi lokal, tetapi juga memastikan bahwa setiap ikan yang tiba di dapur mereka memenuhi standar kualitas yang ketat.

Setiap ikan manyung yang dibeli melalui proses seleksi dan kontrol kualitas yang ketat. Proses ini mencakup pemeriksaan fisik untuk memastikan kesegaran dan kebersihan ikan. Bahan baku terbaik yang dipilih untuk digunakan dalam hidangan mereka, menjamin bahwa setiap sajian memenuhi ekspektasi pelanggan dalam hal rasa dan kualitas. Upaya menjaga kesegaran bahan baku hingga tiba di setiap cabang, Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat telah mengembangkan sistem logistik yang efisien. Hal ini melibatkan pengiriman cepat dan penyimpanan yang tepat untuk memastikan bahwa ikan manyung tetap segar dan berkualitas tinggi sampai saatnya diolah dan disajikan kepada pelanggan.

Pada tahun 2019, Bu Becti, sebagai pemimpin generasi kedua, mengambil langkah strategis dengan mendirikan fasilitas pengasapan ikan pribadi di Demak. Langkah ini bukan hanya menunjukkan komitmen terhadap kualitas produk, tetapi juga memperlihatkan kepemimpinan yang proaktif dan berfokus pada pengembangan bisnis keluarga. Proses mengasap ikan secara mandiri, diharapkan dapat mengontrol setiap aspek dari proses tersebut, memastikan bahwa setiap ikan manyung yang diolah memiliki kualitas tinggi dan rasa yang konsisten. Upaya yang dilakukan meliputi penerapan teknologi pengemasan vakum yang dapat membantu meningkatkan kualitas dan daya tahan ikan yang dihasilkan (Swastawati, Jurnal Info,

2018). Hal juga mengurangi ketergantungan pada pemasok eksternal yang mungkin memiliki standar kualitas yang beragam. Fasilitas pengasapan ini memungkinkan Bu Bektu untuk memastikan pasokan ikan manyung yang cukup dan berkualitas sepanjang tahun, tanpa terganggu oleh fluktuasi pasar atau ketersediaan dari pemasok eksternal.

Hal ini sangat penting dalam menjaga operasional rumah makan tetap stabil dan terjamin. Langkah ini mencerminkan visi Bu Bektu yang tidak hanya berorientasi pada mempertahankan warisan keluarga, tetapi juga berusaha untuk terus berinovasi dan membuka peluang baru bagi pertumbuhan. Fasilitas pengasapan sendiri, Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat dapat memperkenalkan variasi produk baru dan meningkatkan efisiensi operasional. Langkah strategis Bu Bektu dalam mendirikan pengasapan ikan pribadi mencerminkan kepemimpinan yang inovatif dan berani. Keberhasilan dalam langkah ini menunjukkan bahwa kepemimpinan Bu Bektu tidak hanya berfokus pada mempertahankan *status quo*, tetapi juga berusaha menjadikan bisnis keluarga sebagai pemimpin dalam industri kuliner ikan manyung. Bu Bektu telah membuktikan bahwa dengan visi yang kuat dan tekad untuk berinovasi, sebuah bisnis keluarga dapat terus berkembang dan bersaing di pasar yang dinamis. Kepemimpinannya menekankan pentingnya tidak hanya melihat ke masa lalu, tetapi juga memandang ke depan untuk peluang pertumbuhan baru. Kepemimpinan Bu Bektu diakui tidak hanya oleh pelanggan, tetapi juga oleh industri kuliner secara keseluruhan. Dedikasinya dalam menjaga kualitas dan inovasi terus-menerus menjadikan Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu sebagai destinasi kuliner yang dihormati dan dicari oleh banyak orang. Bu Bektu telah menjadi figur sentral yang menginspirasi generasi penerus untuk mempertahankan dan meningkatkan warisan keluarga. Kepemimpinannya menunjukkan bahwa dengan dedikasi, inovasi, dan pengelolaan yang baik, bisnis keluarga dapat mencapai kesuksesan besar.

Pengadaan bahan baku yang berkualitas tinggi dan inovasi pengasapan ikan pribadi adalah dua pilar utama dalam strategi Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat untuk menjaga kualitas dan memimpin industri kuliner. Kepemimpinan Bu Bektu yang proaktif dan berani telah memainkan peran penting dalam mengembangkan dan memperkuat bisnis keluarga ini. Melalui kombinasi strategi pengadaan yang efektif dan inovasi berkelanjutan, mereka telah berhasil mempertahankan keaslian dan kualitas masakan mereka, sekaligus membuka jalan untuk pertumbuhan dan keberhasilan di masa depan.

Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat memiliki strategi unik dalam menyajikan hidangan mereka, yang disesuaikan dengan karakteristik lokasi dan preferensi pelanggan setempat. Hal ini terlihat jelas dalam perbedaan sistem penyajian antara rumah makan utama di Semarang dan cabang-cabangnya di berbagai kota. Pendekatan ini tidak hanya menunjukkan fleksibilitas dalam operasional, tetapi juga komitmen untuk memberikan pengalaman kuliner terbaik kepada setiap pelanggan.

Di rumah makan utama di Semarang, penyajian makanan menekankan layanan yang lebih tradisional dan personal. Pramusaji berperan penting dalam menciptakan suasana makan yang eksklusif dan akrab. Pelanggan disambut dengan ramah dan dilayani dengan penuh perhatian, yang menciptakan pengalaman makan yang intim dan menyenangkan. Pendekatan ini mempertahankan warisan dan tradisi rumah makan, memberikan sentuhan nostalgia bagi pelanggan lama dan menawarkan pengalaman otentik bagi pengunjung

baru.

Melalui suasana yang hangat dan layanan yang personal, pelanggan merasa dihargai dan diistimewakan, yang mendorong mereka untuk kembali berkunjung. Cabang-cabang Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat, terutama yang berada di kota-kota besar seperti Jakarta, menerapkan pendekatan yang lebih modern dalam penyajian makanan. Beberapa cabang menggunakan sistem prasmanan yang memungkinkan pelanggan untuk memilih dan mengambil sendiri hidangan yang mereka inginkan. Sistem ini sangat sesuai dengan gaya hidup kota yang sibuk, di mana kecepatan dan kenyamanan menjadi prioritas utama. Pelanggan dapat dengan cepat mendapatkan makanan mereka tanpa harus menunggu lama, yang sangat praktis untuk makan siang atau saat jam makan yang sibuk.

Pendekatan yang berbeda ini mencerminkan adaptasi yang cermat terhadap karakteristik lokal dan kebutuhan pelanggan di setiap lokasi. Di Semarang, dengan suasana yang lebih santai dan tradisional, layanan yang personal lebih dihargai. Dengan menyesuaikan metode penyajian ini, Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat berhasil memenuhi harapan pelanggan di berbagai daerah, menjaga kepuasan pelanggan tetap tinggi di semua cabangnya.

Terlepas dari perbedaan dalam sistem penyajian, komitmen terhadap kualitas dan rasa hidangan tetap menjadi prioritas utama. Baik di rumah makan utama maupun di cabang-cabangnya, hidangan disiapkan dengan bahan-bahan segar dan resep otentik yang telah diwariskan dari generasi ke generasi. Hal ini memastikan bahwa pelanggan mendapatkan cita rasa yang sama lezatnya, terlepas dari lokasi mereka. Pendekatan ini tidak hanya mempertahankan keaslian masakan, tetapi juga memperkuat reputasi rumah makan sebagai tempat yang menyajikan makanan berkualitas tinggi.

Perbedaan sistem penyajian antara rumah makan utama dan cabang-cabang Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat menunjukkan kemampuan adaptasi dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam. Dengan layanan yang personal dan tradisional di Semarang serta pendekatan modern dan efisien di kota-kota besar, rumah makan ini berhasil menciptakan pengalaman kuliner yang sesuai dengan preferensi pelanggan di masing-masing lokasi. Fleksibilitas ini dikombinasikan dengan komitmen terhadap kualitas, menjadikan Rumah Makan Kepala Ikan Manyung Bu Fat sebagai destinasi kuliner yang disukai oleh banyak orang di berbagai daerah.

4. Simpulan

Rumah makan kepala ikan manyung Bu Fat menjadi daya tarik bagi kota Semarang bahkan dalam perkembangannya merambah pada tingkat nasional. Keberhasilan bertahan dalam kurun waktu 35 tahun sampai sekarang, tidak lepas dari upaya menjaga kualitas cita rasa dari bahan baku yang terbaik sampai pada pemilihan lokasi yang strategis untuk meningkatkan pemasarannya. Langkah lainnya dengan tetap memperhatikan inovasi pelayanan menyesuaikan kebutuhan pelanggan yang ada di cabang-cabang rumah makan kepala ikan manyung Bu Fat.

Daftar Pustaka

- C. Anderson, "Digital Marketing Strategies for Restaurant," *Journal of Foodservice Business Research*, Vol. 22, No. 1, 2019.
- F. Swastawati, B. Cahyono, I. Setiono, dan R. A. Kurniasih, "Penguatan Usaha Pengasapan Ikan "KUB Asap Indah", Desa Wonosari, Kecamatan Bonang, Kabupaten Demak dengan Teknologi Pengemasan Vakum," *Jurnal Info*, vol. 19, no. 1, 2018, hlm. 34-45.
- J. Page, Stephen, *Tourism Management: An Introduction* (New York: British Library Cataloguing-in-Publication Data, 2019).
- Kadir, Sunarto. 2022. *Wisata Kuliner di Indonesia:Kuliner Bergizi Berbasis Budaya*. Yogyakarta: CV. Absolute Media.
- Kartodirjo, Sartono, *Pendekatan Ilmu Sosial dalam Metodologi Sejarah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1993), hlm. 75.
- Kotler dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2016).
- Kuliner di Indonesia, *Majalah Jendela*, Yogyakarta, Taman Budaya Yogyakarta, 2017.
- Louis Gottschalk, *Mengerti Sejarah*, terjemahan Nugroho Notosusanto (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1983), hlm. 32.
- Rahman, Fadly. Kuliner sebagai Identitas Keindonesiaan., *Jurnal Sejarah: M S I*. Vol 2 No 1. (Departemen Sejarah & Filologi, Universitas Padjadjaran dan Pengurus Pusat M S I, 2021).
- Zahrullaningdyah, A., "Kuliner Sebagai Pendukung Industri Pariwisata Berbasis Kearifan Lokal". *Teknobuga*. 6(1):1-9, 2018.

Daftar Informan :

- | | |
|------------|--|
| Nama | : Bekti Mulyani |
| Umur | : 56 Tahun |
| Alamat | : Jl. Arialoka Raya, Krobokan Semarang Barat |
| Keterangan | : Penerus usaha kepala ikan manyung bu Fat |
| | |
| Nama | : Sutiah |
| Umur | : 65 tahun |
| Alamat | : Jl. Jonggring Saloka II, Krobokan Semarang Barat |
| Keterangan | : Tetangga seperjuangan bu Fat |