

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

1.1.1 Peluang Bisnis

Berbisnis dibidang makanan tepatnya membuka usaha *catering* tampaknya memang sangat menjajikan. Selain keuntungan yang cukup tinggi bagi setiap pengusaha *catering*, makanan adalah kebutuhan pokok manusia yang paling dicari. Termasuk makanan sehat dan bersih. Apalagi seiring dengan perkembangan jaman banyak dari masyarakat yang memang membutuhkan sesuatu yang praktis sehingga lebih memilih untuk menggunakan jasa *catering* untuk urusan makanannya. Memulai bisnis usaha *catering* ini tentu membutuhkan satu ketekunan dan tekak yang tinggi. Banyak hal yang harus anda pelajari sebelumnya untuk menciptakan cita rasa yang enak pada setiap menu *catering*. Cita rasa di sini tentu menjadi faktor penting yang akan menjadi daya tarik tersendiri bagi setiap pembeli.

Yang populer sekarang ini adalah makanan organik dan vegetarian, namun beberapa tahun terakhir, makanan sehat diramaikan dengan banyaknya orang yang membutuhkan makanan khusus untuk pecinta vegetarian sehingga munculah trend Makanan vegetarian. Makanan vegetarian sendiri dibutuhkan hampir semua orang dengan kebutuhan yang berbeda-beda bisa juga untuk penurunan berat badan. Tetapi mereka sebenarnya mempunyai tujuan yakni ingin sehat. Secara umum, makanan untuk orang vegetarian berbeda dengan

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

makanan yang disajikan pada umumnya. Daging- daging yang disajikan pun sudah berbeda diolah sendiri hingga menyerupai daging ayam/ sapi seperti daging biasanya. Karena makanan untuk vegetarian memiliki tujuan berbeda sehingga makanan yang dihasilkan juga harus memiliki perbedaan.

Selain cita rasa ada faktor lain yang harus diperhatikan juga adalah variasi menu. Variasi menu yang berbeda tentu tidak akan membuat pelanggan anda merasa bosan. Terutama jika pelanggan adalah pegawai kantoran. Beberapa konsumen yang biasanya membutuhkan jasa *catering* seperti acara pesta, rapat, pegawai kantor, dan lain lain. Untuk acara-acara penting seharusnya berusaha untuk tepat waktu dalam menyiapkan setiap *catering*.

Lokasi *catering* kami ini berada di sebuah rumah di daerah Babakan Jeruk indah 1 no. 7, kami memilih lokasi tersebut karena mempertimbangkan bahwa lokasi itu menjadi peluang yang bagus bagi kami, karena *Healthy Choice Catering* dekat dengan Universitas Kristen Maranatha, daerah kos-kosan mahasiswa, perkantoran di Jl. Setrasari, dan kompleks Perumahan Setra Duta. Hal ini juga didasari pertimbangan lokasi pembuatan dan cakupan area pengiriman yang tidak terlampau jauh dan tempatnya dapat dijangkau dengan mudah.

Kami sangat berharap dengan didirikannya bisnis *catering* ini, masyarakat tentu saja bisa mendapatkan makanan dengan standar kesehatan didapatkan, tubuhpun dijamin sehat. Karena sebagian orang makanan vegetarian memang sudah menjadi keinginannya untuk hidup sehat

1.1.2 Persaingan

Terkait dengan *issue* pola hidup sehat, kini banyak orang memutuskan untuk menjadi vegetarian, sehingga menu bagi vegetarian yang meliputi sayuran dan buah-buahan sebagai menu utama juga akan menjadi tren bisnis makanan saat ini. Pada akhirnya sudah cukup banyak masyarakat yang memulai bisnis usaha *catering* terutama *catering* vegetarian, walaupun harganya terbilang mahal tetapi konsumen cukup berani untuk memesan beberapa produk *catering* yang ada, selain menu makanannya yang sehat, *catering* vegetarian ini juga bisa mengatur pola makanan konsumen yang tidak teratur/ sering sakit-sakitan. Persaingan bisnis *catering* vegetarian terutama di kota-kota besar menjadi tuntutan produsen untuk tetap menjaga kualitasnya dan beragam menu yang dimiliki agar mereka mampu bersaing dalam jangka panjang.

Untuk menghadapi persaingan yang ada, banyak cara-cara yang dapat dilakukan seperti mengikuti perkembangan pasar, jangan terlalu melihat dan memikirkan apa yang ada pada pesaing kita justru itu membuat kita untuk menjadi lebih inovatif untuk menciptakan sebuah nilai tambah dalam produk yang kita jual, sehingga inovasi yang dilakukan dalam berbagai sisi akan menarik pelanggan untuk melihat produk *Healthy Choice Catering* ini. Berikut hal-hal yang harus diperhatikan agar dapat bersaing diantara para pesaing :

1. Inovasi Produk

Inovasi sangat dibutuhkan oleh para wirausaha. Para wirausaha bisa menciptakan berbagai inovasi-inovasi baru untuk menciptakan keunikan yang ada pada produk yang kita jual. Inovasi bisa berupa sistem layanan yang lebih efektif atau justru produk yang berbeda

dan belum ada dipasaran. Produk yang unik dan rasa yang ciri khas akan menjadi sebuah nilai jual bagi produk kita sehingga kita menjadi salah satu produk yang dilirik masyarakat terutama masyarakat Bandung.

2. Promosi

Dengan adanya perkembangan teknologi seperti sekarang ini, promosi juga memegang peranan penting dalam berbisnis karena dengan adanya promosi konsumen dapat tahu produk yang kita jual. Semakin berkembangnya tren pemasaran internet, promosi dapat dilakukan melalui transaksi online. Promosi tersebut bisa dilakukan melalui media sosial seperti *Blackberry Messenger, Twitter, Facebook, Instagram, Email*. Di media sosial tersebut kita bisa mencantumkan foto produk- produk yang kita jual, no. *Hp*, alamat, dan harga sehingga memudahkan konsumen untuk melakukan pembelian.

3. Harga

Seringkali produk serupa dengan kualitas yang sama akan mengalami persaingan harga yang ketat. Yang perlu kita lakukan memberikan harga sedikit lebih murah tetapi tidak menurunkan kualitas dan tidak berdampak pada keraguan konsumen untuk membeli produk yang kita jual, karena sering kali konsumen beranggapan bahwa harga yang murah memiliki kualitas yang kurang bagus. Jadi antara harga dan kualitas tetaplah kita harus menyesuaikan dengan konsumen dipasaran.

1.1.3 Produk

Berikut adalah jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh *Healthy Choice Catering* :

Tabel I. Produk *Healthy Choice Catering*

No.	Produk	Keterangan
1.	Paket Sehat	Nasi merah, Rendang Vegetarian, Urap sayuran
2.	Paket Fit & Healthy	Nasi merah, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian 2 tusuk, Urap Sayuran
3.	Paket Back to Nature	Nasi merah, Steak Vegetarian, Salad Sayuran, Urap Sayuran
4.	Paket Tanpa Nasi	Steak vegetarian, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian

1.1.4 Target Pasar

Target Pasar dimana mengarahkan target market yang telah kita pilih dalam analisa segmentasi pasar. Dalam hal ini tentu saja serangkaian program pemasaran yang dilakukan harus pas dengan karakteristik pasar sasaran yang hendak kita tuju.

Target dari *Healthy Choice Catering* adalah konsumen di wilayah Bandung, Jawa Barat yang membutuhkan *catering* dan berfokus pada konsumen dengan gaya hidup sehat, konsumen vegetarian, bisa juga untuk penderita penyakit diabetes, olahragawan, *gym body builder*, dan memiliki target pasar konsumen kelas menengah keatas.

1.1.5 Potensi Pasar

Pengertian Peluang Pasar menurut Pearce dan Robinson (2000:230) Pasar adalah situasi penting yang paling menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Sedangkan menurut Kotler (1997:72) Peluang Pasar adalah suatu bidang kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

Potensi Pasar Healthy Choice Catering terdiri dari :

- Tingkat kepadatan penduduk kota Bandung mencapai 14.228 orang per kilo meter persegi, sehingga Bandung termasuk daerah yang padat penduduknya.
- Komplek Perumahan Setra Duta yang merupakan konsumen kelas menengah keatas
- Daerah kos-kosan mahasiswa Universitas Kristen Maranatha

1.1.6 Strategi Pemasaran

Menurut Guiltinan dan Paul (1992), definisi strategi pemasaran adalah pernyataan pokok tentang dampak yang diharapkan akan dicapai dalam hal permintaan pada target pasar yang ditentukan. Strategi pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan.

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

Bauran Pemasaran terdapat 4 komponen, yaitu :

1. Produk

Definisi produk menurut Philip Kotler adalah : “*A product is a thing that can be offered to a market to satisfy a want or need*” . Produk adalah sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, pembelian, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan.

Produk-produk yang *Healthy Choice Catering* tawarkan antara lain :

Tabel II. Produk *Healthy Choice Catering*

No.	Produk	Keterangan
1.	Paket Sehat	Nasi merah, Rendang Vegetarian, Urap sayuran
2.	Paket Fit & Healthy	Nasi merah, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian 2 tusuk, Urap Sayuran
3.	Paket Back to Nature	Nasi merah, Steak Vegetarian, Salad Sayuran, Urap Sayuran
4.	Paket Tanpa Nasi	Steak vegetarian, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian

2. Harga

Tabel III. Harga Produk *Healthy Choice Catering*

No.	Produk	Keterangan	Harga
1.	Paket Sehat	Nasi merah, Rendang Vegetarian,	Rp. 45.000

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

		Urap sayuran	
2.	Paket Fit & Healthy	Nasi merah, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian 2 tusuk, Urap Sayuran	Rp. 55.000
3.	Paket Back to Nature	Nasi merah, Steak Vegetarian, Salad Sayuran, Urap Sayuran	Rp. 60.000
4.	Paket Tanpa Nasi	Steak vegetarian, Ayam Gluten Tumis Wijen, Sate Vegetarian	Rp. 90.000

3. Distribusi

Definisi menurut Philip Kotler (1997:10) mengenai distribusi adalah : *“The various the company undertakes to make the product accessible and available to target customer”*. Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran.

Lokasi Healthy Choice Catering berada di Jl. Babakan Jeruk Indah 1 no.7 dekat dengan Universitas Kristen Maranatha, dimana daerah Babakan Jeruk Indah ini berdekatan dengan kos-kosan mahasiswa dan daerah Suria Sumantri. Berdekatan juga dengan Komplek Perumahan Setra Duta dan daerah Perkantoran di Setrasari.

4. Promosi

Menurut Saladin (2003) Promosi adalah salah satu unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, mengingatkan, dan membujuk konsumen tentang produk perusahaan. Promosi merupakan kegiatan pemasaran dan penjualan dalam rangka menginformasikan dan mendorong permintaan terhadap produk,

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

jasa, dan ide dari perusahaan dengan cara memengaruhi para konsumen agar mau membeli produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

Promosi yang dilakukan pertama kali oleh *Healthy Choice Catering* adalah dengan mencetak brosur dan membagikannya ke kos-kosan, perumahan Setra Duta, daerah perkantoran yang ada di Setrasari dan sekitarnya, kedua melalui media sosial, maraknya *gadget* yang ada memudahkan jual beli online yang mudah dilakukan seperti Instagram. Di *Instagram*, *Healthy Choice Catering* bisa *mengepost* gambar-gambar menu makanan, harga beserta no hp dan alamat yang bisa dihubungi, sehingga sangat memudahkan konsumen untuk memilih dan memesan langsung, ketiga melalui Twitter, *Blackberry Messenger*, *Line*, *WhatsApp*. Salah satu cara promosi yang cepat dan tidak memerlukan biaya adalah WOM (*Word of Mouth*), dimana jika *Healthy Choice Catering* dapat memenuhi kriteria dan kepuasan konsumen dengan sendirinya berita dari konsumen ke konsumen lainnya akan menyebar.

Adapun penilaian kelayakan investasi yang dapat menjadi pertimbangan dari segi finansial akan dipaparkan kedalam data-data keuangan sebagai berikut :

Penilaian Kelayakan Investasi secara detil terdapat pada lampiran A

Untuk kesimpulan hasil penilaian kelayakan investasi sebagai berikut :

- *Payback Period* adalah 1 bulan 9 hari atau 39 hari
- *Net Present Value* adalah sebesar RP 580.697.183,-
 - o Oleh karena *Net Present Value* > 1 , maka usaha ini layak dijalankan
- *Profitability Index* adalah sebesar 39,71

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

- Oleh karena *Profitability Index* > 1 , maka usaha ini layak dijalankan.

Tabel IV. Perhitungan *Net Present Value Healthy Choice Catering*

Perhitungan NPV

Tahun	Operational Cash Flow	Discount Factor $1/(1+20\%)^t$	Present Value
Tahun 1	Rp155,725,000	0.8333	Rp129,765,643
Tahun 2	Rp291,450,000	0.6944	Rp202,382,880
Tahun 3	Rp455,415,000	0.5787	Rp263,548,660.50
Total Present Value			Rp595,697,183
Initial Investment			Rp15,000,000
NPV			Rp580,697,183

Perhitungan Profitability Index (PI)

Profitability Index = $\frac{\text{Total Present Value}}{\text{Initial Investment}}$

Initial Investment

= $\frac{\text{Rp 595.697.183}}{\text{Rp 15,000,000}}$

Rp 15,000,000

= **39,71**

Oleh karena *Profitability Index* > 1 , maka usaha ini layak dijalankan

Perhitungan Payback Period

Tahun	Operational Cash Flow
Tahun 1	Rp155,725,000
Tahun 2	Rp291,450,000
Tahun 3	Rp455,415,000

Payback Period = $\frac{15.000.000,-}{11.727.083.33,-}$

11.727.083.33 ,-

= **1.28*30hari (38,4 hari)**

= **1 bulan 9 hari atau 39 hari**

Payback Period adalah 1 bulan 9 hari atau 39 hari

1.2 Deskripsi Konsep Bisnis



Gambar 1. Logo *Healthy Choice Catering*

1. Nama Perusahaan : *Healthy Choice Catering*
2. Alamat Perusahaan : Jl. Babakan Jeruk Indah 1 no. 7
3. Bentuk Kepemilikan : Perseorangan
4. Bidang Usaha : Kuliner
5. Perizinan :
 - Izin Domisili Usaha dari RT/RW setempat

BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF

- Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Gangguan (HO)

6. Visi dan Misi *Healthy Choice Catering* :

Visi :

“Menjadi catering makanan sehat yang terdepan,terjamin kebersihannya, bermutu dan memiliki pelayanan terbaik”

Misi :

- Menyediakan kualitas terbaik kepada pelanggan
- Membuat Standar Operasi Prosedur yang baik dalam mengelola makanan dan jasa kami untuk memngembangkan kepercayaan pada pelanggan
- Terciptanya ekonomi bersama yang mandiri
- Memberikan kemudahan dalam melayani kebutuhan pokok
- Membangun semangat berwirausaha