

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Gambaran Umum Bisnis

- **Deskripsi Bisnis**

Leuches Catering

Bisnis catering merupakan usaha yang sangat menjanjikan karena usaha dalam bidang makanan merupakan hal yang selalu dapat berkembang. Tantangan yang dihadapi oleh para pebisnis kuliner adalah adanya kompetitor - kompetitor yang sudah memiliki keunggulannya masing-masing, sehingga menuntut kami untuk mengemas bisnis ini secara menarik dan mencoba mengikuti perkembangan zaman.

Leuches (re: loicis) merupakan singkatan dari *leuchtendes essen* (re : loistendes esen) , diambil dari bahasa Jerman yang memiliki arti “makanan bercahaya”. Leuches sendiri memiliki konsep unik yang menggabungkan unsur tradisional diantaranya ragam makanan nusantara dan unsur milenial pada setiap makanan yang kami sajikan. Arti dari nama tersebut diharapkan dapat memberikan cahaya baru di dunia usaha catering serta dapat membedakan kualitas kami dengan kompetitor lain.

Leuches catering memulai usaha yang bertempat di Kota Bandung, tepatnya di Jl. Gumuruh No.219/117, Bandung yang kebetulan merupakan kediaman milik owner sendiri. Lokasi ini juga memiliki kelebihan dekat dengan beberapa gedung pertemuan dan berdekatan dengan pusat Kota Bandung. Leuches memulai usahanya sebagai catering yang akan melayani catering rumahan (box, snack box, dll), catering prasmanan acara-

acara tertentu maupun catering pernikahan dan membuka warung yang bertujuan untuk mengembangkan produk *bakery* supaya masyarakat lebih mengenal produk leuches.

Leuches catering di dukung oleh *chef* handal berpengalaman berikut *owner* yang juga berpengalaman dibidangnya. Penyajian makanan dan pelayanan yang baik, memperhatikan hygiene dan sanitasi dalam setiap makanan yang akan disajikan, serta tepat waktu dalam proses produksi merupakan hal utama yang terus dipertahankan.

II. Profil

- Nama perusahaan : Leuches Catering
- Pemilik : Putri Nur Rizdyani.
Rifqi Taufiqurrahman.
- *Head Chef* : Dani Hamdani.
- *Sales&Marketing* : Mochamad Iqbal.

- Deskripsi Logo dan Nama.

GAMBAR 1. 1

LOGO USAHA



Sumber: Dokumentasi penulis,2020

Makna dari logo tersebut adalah Leuch (*leuchtendes*) yang berarti cerah atau bercahaya dan Es (*essen*) yang berarti makanan. Kami berharap bahwa produk kami dapat lebih bersinar dibandingkan kompetitor lain.

Lambang topi *chef* dan sendok garpu memiliki arti bahwa kami melayani *customer* dengan profesional didukung oleh *chef* yang berpengalaman dibidangnya.

Warna oranye yang berarti semangat dalam melayani dan membuat nyaman para *customer*.

Background batik menandakan bahwa Leuches Catering merupakan catering *service* kepunyaan anak bangsa dan memproduksi makanan-makanan bercita rasa nusantara.

- **Identitas Bisnis**

1. Pelayanan *Online*.

- ❖ Jl.Gumuruh No.219/117 ,Bandung.

- ❖ Kontak; +62822-3365-2577

2. Pelayanan *Online/Offline*.

- ❖ Jl.Raden Demang Hardjakusumah No.1,Cimahi.

- ❖ Kontak; +62819-1291-4173

B. Visi dan Misi.

- ✓ Visi

Menjadi sebuah perusahaan catering yang selalu memaksimalkan produknya terdepan dan menjadi pilihan masyarakat milenial.

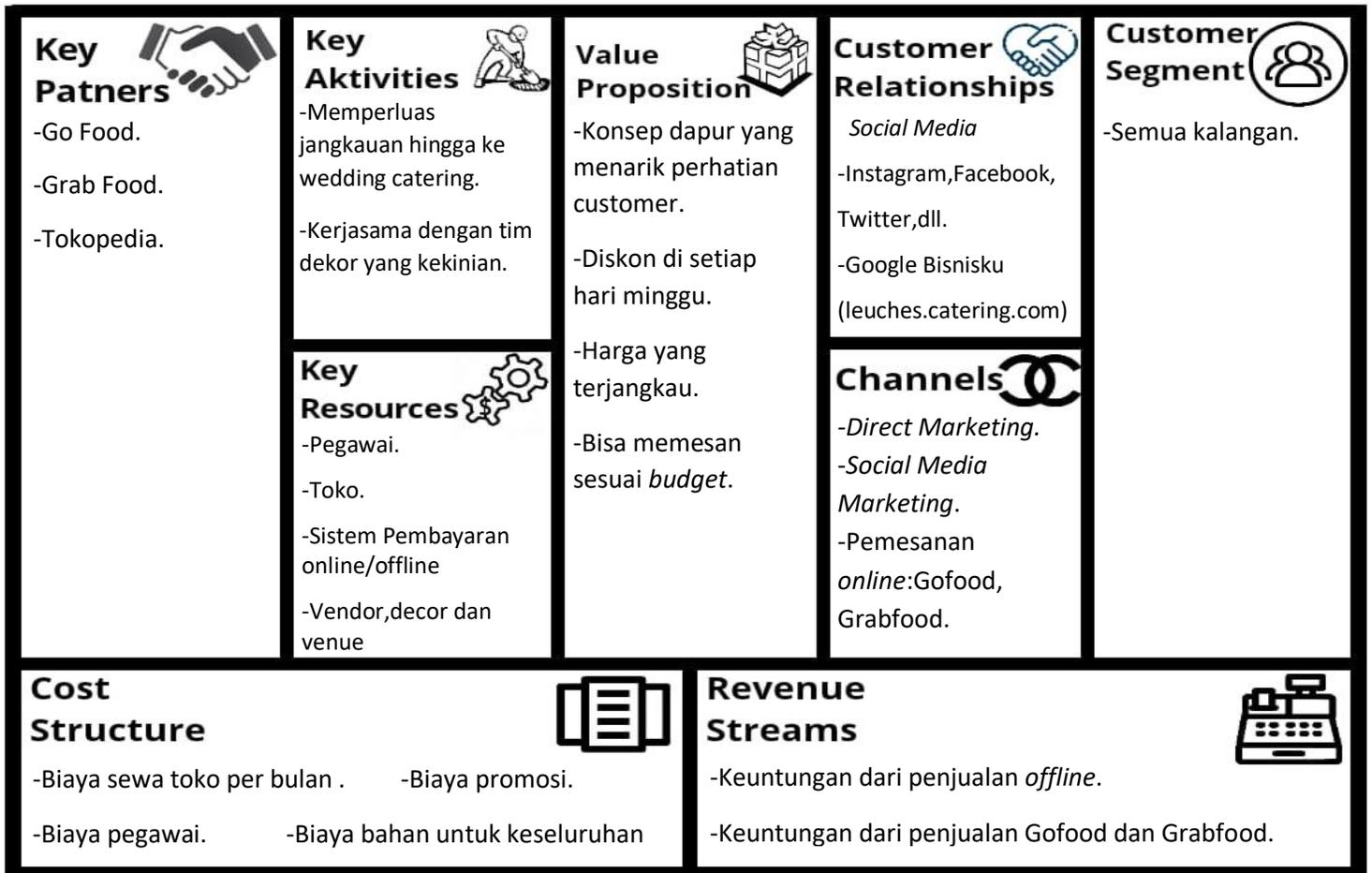
- ✓ Misi

1. Selalu membuat inovasi baru dan memperhatikan perubahan zaman terutama bidang kuliner.
2. Selalu memperhatikan SOP bekerja yang baik agar produk tersajikan dengan baik dan cepat.
3. Bekerja dengan standar yang sesuai dan selalu mengedepankan kualitas agar selalu menjadi pilihan masyarakat.

C. Gambaran Umum Bisnis.

Berikut merupakan gambaran umum model bisnis yang dituangkan dalam bagan bisnis model canvas.

GAMBAR 1. 2
BISNIS MODEL CANVAS



Sumber: Dokumentasi penulis,2020

BMC (Business Model Canvas) adalah teknik efektif untuk diterapkan didalam perusahaan dikarenakan dapat ber kontributif memetakan sebuah bisnis secara terstruktur

➤ **Key Partners**

Key partners yaitu merupakan pihak-pihak eksternal yang dibutuhkan dalam menjalankan *key activities*. Hal ini bertujuan untuk mengoptimasi operasi dan risiko bisnis. Untuk saat ini, *key partners* yang bisnis ini miliki adalah menjalin Kerjasama dengan gofood dan grabfood.

➤ **Key Resources**

Key Resources adalah komponen yang berisikan apa saja yang dibutuhkan agar suatu organisasi dapat bekerja.

Fungsi dari *key resources* agar *Key Activities* dapat berjalan dengan baik.

1. Pegawai dibutuhkan sebagai individu yang membantu proses produksi dan transaksi dilapangan.
2. Toko penting supaya masyarakat lebih tau apa produk yang kami jual
3. Sistem Pembayaran online/offline: di zaman sekarang ini system pembayaran online sangat penting kenapa karena cepat dan membutuhkan waktu yang sedikit.
4. Vendor,decor dan venue: supaya kami memperluas jangkauan ke wedding dan lebih dikenal masyarakat

➤ **Key Activities**

Key Activities merupakan kegiatan dari suatu perusahaan yang di lakukan sebagai eksekusi dari *value proposition* yang diberikan. Key activities dari bisnis ini kami berencana untuk Memperluas jangkauan hingga ke wedding catering,Kerjasama dengan tim dekor yang mengikuti trend atau kekinian. Sehingga sesuai dengan bisnis ini.

➤ **Cost Structure**

Cost Structure tentang biaya yang di keluarkan dari suatu perusahaan ketika eksekusi *business model* nya. Cost structure yang dimiliki diantaranya, biaya pegawai, biaya pemasaran, biaya sewa toko, biaya bahan untuk keseluruhan.

➤ **Value Proposition**

Solusi yang ingin diberikan kepada *customer*. Value Proposition ini harus memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen. value proposition bisa saja berubah dengan adanya *feedback* dari *customer baik secara langsung dan tidak langsung*.

➤ **Customer Relationship**

Customer relationship ini di deskripsikan tentang hubungan perusahaan tersebut dengan pelanggannya. Pada bagian ini, bagaimana cara kita untuk membuat customer tetap menggunakan produk kita. Dengan tiap hari memposting produk kita di social media dan membuat semenarik mungkin.

➤ **Channels**

Channels yaitu bagaimana suatu produk bisa sampai hingga pelanggan. Misalnya dengan menggunakan social media atau bisa menggunakan direct marketing.

➤ **Customer Segments**

Sebuah perusahaan harus menentukan segmentasi konsumen atau dapat juga disebut customer yang dituju. Customer digolongkan berdasarkan kebutuhan, kebiasaan, dan kemampuan. Customer segmentnya semua kalangan karena berdasarkan kebiasaan dan kebutuhan mereka.

➤ **Revenue Streams**

Revenue Streams yaitu sumber pendapatan perusahaan dari berbagai sumber, semisal hasil pendapatan dari penjualan. contoh penjualan secara offline dan secara online.

D. SWOT Analysis.

Metode perencanaan strategis digunakan untuk mengevaluasi kekuatan,kelemahan,peluang dan ancaman.

GAMBAR 1. 3
SWOT ANALYSIS



Sumber: Dokumentasi penulis,2020

Berikut adalah 4 strategi dalam SWOT analysis:

1. Strategi SO (*Strength and Opportunity*). Saat pengolahan produk tidak memakai bahan tambahan *Monosodium Glutamat*, setiap tema kitchen menggunakan polkadot dan warna yang kontras supaya menarik perhatian pelanggan, dan membuat varian produk baru mengikuti tren setiap tahunnya dengan cita rasa khas.
2. Strategi WO (*Weakness and Opportunity*). Memperbaiki setiap kelemahan yang dimiliki perusahaan (proses pengolahan yang sesuai dengan bahan yang dibutuhkan, keuangan tertata dengan baik) supaya bisa meningkatnya kualitas dan memperluas jangkauan pemesanan.
3. Strategi ST (*Strength and Threat*). Menyesuaikan harga produk supaya lebih bisa dijangkau oleh semua kalangan, banyaknya pesaing baru bermunculan.
4. Strategi WT (*Weakness and Threat*). Membuat SOP yang jelas supaya pada saat proses operational mendapatkan kinerja yang maksimal dan konsistensi rasa yang khas dan pelayanan. Banyaknya pesaing yang menggunakan produk yang sama cara mengatasinya dengan packing produk yang menarik dan memberikan diskon ditiap minggunya.

E. Spesifikasi produk/jasa

Leuches Catering memiliki *range* harga untuk setiap jenisnya sebagai berikut:

A. Pelayanan *Online*.

- Wedding dari Rp.50.000,- –Rp.120.000,- /*pax*
- Rice Box dari Rp. 18.000,- – RP. 40.000,- /*pax*
- Snack Box Rp. 10.000,- – RP. 16.000,- /*pax*
- Prasmanan Rp. 40.000,- – RP. 80.000,- /*pax*

B. Pelayanan *Online/Offline*.

- Pizza dari Rp.15.000,- –Rp.60.000,- /porsi
- Iga Bakar Rp.35.000,- /porsi
- Sop Iga Rp.35.000,- /porsi
- Buntut Bakar Rp.40.000,- /porsi
- Sop Buntut Rp.40.000,- /porsi
- GoFood.
- GrabFood.

F. Jenis badan usaha

UP(Usaha Perseorangan)

A. Perusahaan perseorangan/*individu*:

Usaha perseorangan merupakan badan usaha yang kepemilikannya di miliki oleh satu orang. Individu dapat membuat badan bisnis personal tanpa adanya batasan untuk mendirikan. Pada umumnya perusahaan perseorangan bermodal kecil dan berdasarkan harta pribadi, terbatasnya jenis serta jumlah produksi, memiliki tenaga kerja / buruh yang sedikit dan penggunaan alat produksi teknologi sederhana. Usaha perseorangan didirikan tanpa izin dan tata cara tertentu. Semua orang bebas memiliki usaha berdasarkan badan usaha ini karena badan usaha ini dikelola oleh satu orang yang menengalikan semua keputusan serta menikmati secara pribadi profit yang dihasilkan oleh usaha.

1. Perusahaan dijalankan memperkerjakan anggota keluarga.
2. Dapat di pindahtangankan
3. Tanggung jawab terbatas dan dapat menggunakan harta pribadi

4. Seluruh keuntungan dapat dinikmati pribadi

5. Bukan merupakan badan hukum atau persekutuan