



# BUUKIN'

Layanan Reservasi Online



## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>1</b>
<b>MASALAH DAN PELUANG USAHA .....</b>	<b>2</b>
<b>KEUNGGULAN PRODUK .....</b>	<b>3</b>
<b>TARGET PELANGGAN DAN RENCANA PEMASARAN .....</b>	<b>4</b>
Target Pelanggan .....	4
Rencana Pemasaran.....	4
<b>RENCANA PENJUALAN DAN DISTRIBUSI USAHA.....</b>	<b>5</b>
Rencana Penjualan .....	5
Distribusi Usaha .....	5
<b>RENCANA SUMBER DAYA DAN MITRA USAHA.....</b>	<b>6</b>
Rencana Sumber Daya .....	6
Mitra Usaha .....	6
<b>ANALISIS KEBERLANJUTAN USAHA .....</b>	<b>7</b>
<b>LAMPIRAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) .....</b>	<b>8</b>

## **MASALAH DAN PELUANG USAHA**

Pada era modern sekarang, sudah banyak sekali platform seperti website ataupun aplikasi yang dapat melayani kebutuhan sehari-hari masyarakat dari segala bidang kehidupan. Semua berkembang pesat ketika era Covid-19 yang memaksa masyarakat untuk melakukan aktivitas dari jarak jauh. Teknologi menjadi sangat diperlukan agar kegiatan masyarakat dapat terlaksana dengan baik walaupun dengan jarak yang terbatas. Salah satu kebutuhan tersebut yaitu kebutuhan pangan masyarakat. Memang, sudah marak penggunaan layanan pesan-antar makanan. Tetapi banyak orang kesulitan ketika ingin melakukan reservasi atau booking pada suatu tempat makan. Dimana reservasi itu penting terutama jika suatu restoran tersebut ingin digunakan sebagai acara atau kegiatan.

Hal ini dikarenakan pemesan harus menghubungi nomor restoran yang terkadang tidak valid dan lambatnya respon admin reservasi pada suatu restoran sehingga memakan waktu yang lama untuk melakukan pengurusan reservasi. Kurangnya detail yang diberikan pada saat melakukan reservasi, seperti menu makanannya, gambaran denah atau layout tempat duduknya. Pemesan biasanya datang ke lokasi restoran langsung untuk mengurus lebih cepat, tetapi hal ini akan menyulitkan jika lokasi restoran jauh dari lokasi pemesan, membutuhkan usaha dan waktu yang lebih untuk melakukan reservasi. Belum lagi jika pelayanan yang diberikan kurang menyenangkan. Tidak sedikit orang juga masih belum mengetahui cara untuk melakukan reservasi sendiri. Berdasarkan permasalahan di atas, hadirilah Buukin' – Layanan Reservasi Restoran Online. Buukin' merupakan website online yang menyediakan layanan untuk melakukan reservasi restoran secara online praktis dan mudah.

## **KEUNGGULAN PRODUK**

Berdasarkan keluhan yang ada menyebutkan bahwa mereka mengalami kendala slowrespon dari admin, kurangnya detail keterangan, tidak tahu cara reservasi, dan mendapatkan pelayanan yang kurang. Oleh karena itu, kami menyediakan fitur dan layanan untuk memenuhi kebutuhan dari keluhan-keluhan tersebut. Kami memberikan detail yang lengkap untuk mempermudah pengguna ketika ingin melakukan reservasi. Detail yang diberikan seperti rating restoran, gambar restoran, menu makan beserta rating atau kategorinya, gambaran denah tempat duduk, waktu acara yang diupdate secara real-time. Untuk mendapatkan pelayanan yang baik, kami menyediakan fitur chat yang menghubungkan pengguna dan pihak restoran untuk berkomunikasi, serta fitur penilaian untuk memberikan rate atau feedback atas pelayanan yang diterima. Serta pembayaran yang dapat dilakukan melalui via transfer maupun cash di tempat. Pengguna akan mendapatkan pengingat melalui nomor maupun email yang pengguna daftarkan.

## **TARGET PELANGGAN DAN RENCANA PEMASARAN**

### **Target Pelanggan**

Bisnis kami yang merupakan bisnis layanan reservasi dapat ditujukan untuk masyarakat umum mulai dari kalangan remaja sampai orang dewasa serta perusahaan restoran. Target pelanggan kami fleksibel dapat digunakan untuk semua orang yang membutuhkan tempat untuk melaksanakan suatu acara. Biasanya anak-anak muda membutuhkan tempat untuk acara seperti ulang tahun, perayaan kelas dari sekolah mereka, acara kelas, dll. Sedangkan bagi perusahaan biasanya digunakan untuk meeting atau pertemuan acara kantor, perayaan orang-orang kantor, dll.

### **Rencana Pemasaran**

Agar bisnis ini semakin dikenal masyarakat, kami akan melakukan pemasaran dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yang sering digunakan sekarang. Contohnya seperti media digital seperti akun media sosial. Dimana pada kami akan membuat akun official atau resmi milik perusahaan kami untuk menjangkau pengguna dari segala penjuru tempat. Akun resmi tersebut akan tersedia di berbagai platform yang berisi informasi seputar layanan bisnis ini. Selain pemanfaatan akun di media sosial tersebut, kami juga akan melakukan endorsement pada influencer pada aplikasi-aplikasi media sosial tersebut. Kami akan mengutamakan influencer yang berpengaruh pada bidang kuliner.

## **RENCANA PENJUALAN DAN DISTRIBUSI USAHA**

### **Rencana Penjualan**

Karena bisnis kami adalah bisnis jasa, kami tidak menghasilkan produk. Kami hanya sebagai media penghubung antara pengguna dan pihak restoran agar lebih mudah untuk saling menjangkau satu sama lain dengan lebih praktis. Untuk tahun pertama, kami menargetkan untuk mendapatkan 50 pengguna dan 10 mitra restoran. Di tahun kedua, kami menargetkan untuk mendapatkan 100 pengguna dan 20 mitra restoran. Pada tahun ketiga, kami menargetkan untuk mendapatkan 150 pengguna dan 30 mitra restoran. Kami akan menawarkan jasa reservasi dengan bonus seperti diskon, promo, dan voucher pada waktu tertentu dengan syarat yang harus dipenuhi.

### **Distribusi Usaha**

Usaha kami menggunakan website untuk menghubungkan kepada pengguna. Untuk setiap pemesanan reservasi, kami akan memberikan invoice sebagai bukti pemesanan. Invoice tersebut akan diberikan melalui email. Pengguna yang memesan dapat menunjukkan bukti pemesanan tersebut pada pihak restoran ketika berada di lokasi.

## **RENCANA SUMBER DAYA DAN MITRA USAHA**

### **Rencana Sumber Daya**

Untuk menjalankan bisnis ini, kami membutuhkan sumber daya. Sumber daya ini dibutuhkan untuk menopang bisnis ini. Sumber daya yang dibutuhkan yaitu mitra restoran sebagai sumber daya utama, e-money agar pengguna tidak perlu repot-repot menggunakan uang fisik (cash) untuk melakukan pembayaran, dan website reservasi itu sendiri yang dapat diakses oleh seluruh orang dari mana saja.

### **Mitra Usaha**

Berdasarkan sumber daya yang diperlukan sebelumnya, kami akan melakukan kerja sama untuk bermitra. Beberapa mitra usaha yang akan kami butuhkan yaitu restoran atau tempat makan sebagai peran yang paling utama, perusahaan e-money, dan web developer. Selain itu, kami juga akan meraih influencer sebagai kebutuhan promosi demi menjangkau orang-orang.

## **ANALISIS KEBERLANJUTAN USAHA**

Kami melihat bahwa makanan pasti akan selalu dibutuhkan semua orang. Orang-orang akan selalu banyak yang sering berkunjung ke resrtoran atau pun tempat makan. Selain itu, restoran juga dapat menjadi tempat untuk melakukan pertemuan pekerjaan ataupun untuk perayaan sesuatu. Tentunya reservasi akan dibutuhkan terus kedepannya untuk memastikan ketersediaan tempat yang akan digunakan pada tempat makan tersebut.

Kemudian untuk faktor selanjutnya yaitu semakin majunya perkembangan teknologi yang bertujuan untuk mempermudah aktifitas manusia. Manusia sekarang tidak lepas dari gadget seperti handphone, dll. Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, usaha ini diharapkan dapat bertahan dan semakin berkembang maju.



## LAMPIRAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

### THE BUSINESS MODEL CANVAS

