**BUSINESS CASE**

WEB CATERING HOUSE”mamah pepe”

1. Latar Belakang

Pertumbuhan bisnis makanan dan minuman terus berkembang, sementara permintaan akan layanan catering di rumah juga meningkat. Dengan tren gaya hidup yang lebih sibuk, masyarakat lebih suka memesan makanan yang nyaman dan berkualitas dari kenyamanan rumah mereka. Platform Catering Rumah bertujuan untuk memenuhi kebutuhan ini dengan menyediakan layanan catering yang mudah diakses dan berkualitas tinggi.

1. Analisis Pasar
   * Tingkat Pertumbuhan: Pasar layanan catering telah menunjukkan pertumbuhan yang stabil dengan meningkatnya permintaan dari keluarga, bisnis kecil, dan acara sosial.
   * Tingkat Persaingan: Meskipun pasar ini kompetitif, masih ada ruang untuk platform yang fokus pada pengalaman pelanggan yang berkualitas, kemudahan penggunaan, dan variasi menu yang luas.
   * Segmentasi Pasar: Fokus pada keluarga, kelompok teman, dan acara kecil hingga menengah yang membutuhkan layanan catering yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.
2. Solusi Bisnis

* Platform Online: Pengguna dapat memesan catering rumah dengan mudah melalui platform online yang intuitif.
* Pilihan Menu yang Beragam: Berbagai pilihan menu disediakan untuk memenuhi selera dan kebutuhan diet beragam.
* Pengalaman Pelanggan yang Personal: Fokus pada layanan pelanggan yang ramah dan personal untuk memastikan pengalaman yang memuaskan.
* Kemitraan dengan Koki Profesional: Menyediakan akses ke koki terampil untuk memastikan kualitas masakan yang tinggi.
* Layanan Pengiriman: Opsional untuk menyertakan layanan pengiriman untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan.

1. . Keunggulan Bersaing:

* Kualitas Makanan yang Tinggi: Mengutamakan kualitas dalam setiap hidangan yang disediakan.
* Kemudahan Penggunaan: Platform yang ramah pengguna dengan proses pemesanan yang sederhana dan transparan.
* Fleksibilitas dan Kepribadian: Mampu menyesuaikan pesanan dengan preferensi individu pelanggan serta memberikan sentuhan personal dalam setiap interaksi.
* Keandalan Pengiriman: Menjamin pengiriman tepat waktu dan dengan kondisi terbaik.

1. Proyeksi Keuangan:

* Pendapatan: Berdasarkan harga rata-rata pesanan dan perkiraan volume penjualan, proyeksikan pendapatan bulanan dan tahunan.
* Biaya Operasional: Termasuk biaya bahan baku, biaya koki, biaya pemasaran, biaya pengiriman, dan biaya infrastruktur teknologi.
* Margin Keuntungan: Hitung margin keuntungan bersih berdasarkan proyeksi pendapatan dan biaya operasional.
* Poin Break-Even: Tentukan jumlah pesanan yang diperlukan untuk mencapai titik impas dan mulai menghasilkan keuntungan.

1. . Strategi Pemasaran:

* Pemasaran Digital: Menggunakan platform media sosial, iklan online, dan SEO untuk meningkatkan kehadiran online dan menjangkau target pasar.
* Program Penghargaan Pelanggan: Menawarkan program loyalitas dan diskon untuk memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada dan meningkatkan retensi.
* Kemitraan Lokal: Bermitra dengan bisnis lokal, seperti agen perencana acara, tempat penyewaan, dan komunitas online, untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan.

1. Rencana Pengembangan:

* Ekspansi Wilayah: Mulai dari kota atau daerah tertentu dan secara bertahap memperluas cakupan ke wilayah yang lebih luas.
* Diversifikasi Menu: Terus mengembangkan dan menghadirkan menu baru untuk memenuhi selera dan tren pasar yang berkembang.
* Teknologi: Terus meningkatkan platform online dengan fitur-fitur baru untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan dan efisiensi operasional.