

RINGKASAN EKSEKUTIF

Menurut Rohmalia dan Djajalaksana (2013), terdapat tantangan yang dihadapi oleh perusahaan jasa boga seperti identifikasi dan penelusuran pemesanan agar tidak terjadi kesalahan. Selain itu, perhitungan yang akurat dalam hal pengadaan bahan baku juga menjadi penting agar tidak terdapat bahan baku yang terbuang dengan percuma. Hal ini menjadi peluang bagi kelompok untuk memberikan solusi peningkatan efisiensi perusahaan jasa boga dan mengintegrasikan area kegiatan operasional dengan memanfaatkan penggunaan teknologi informasi sebagai *support* atau pendukung aktivitas bisnis agar berjalan lebih cepat dan efektif.

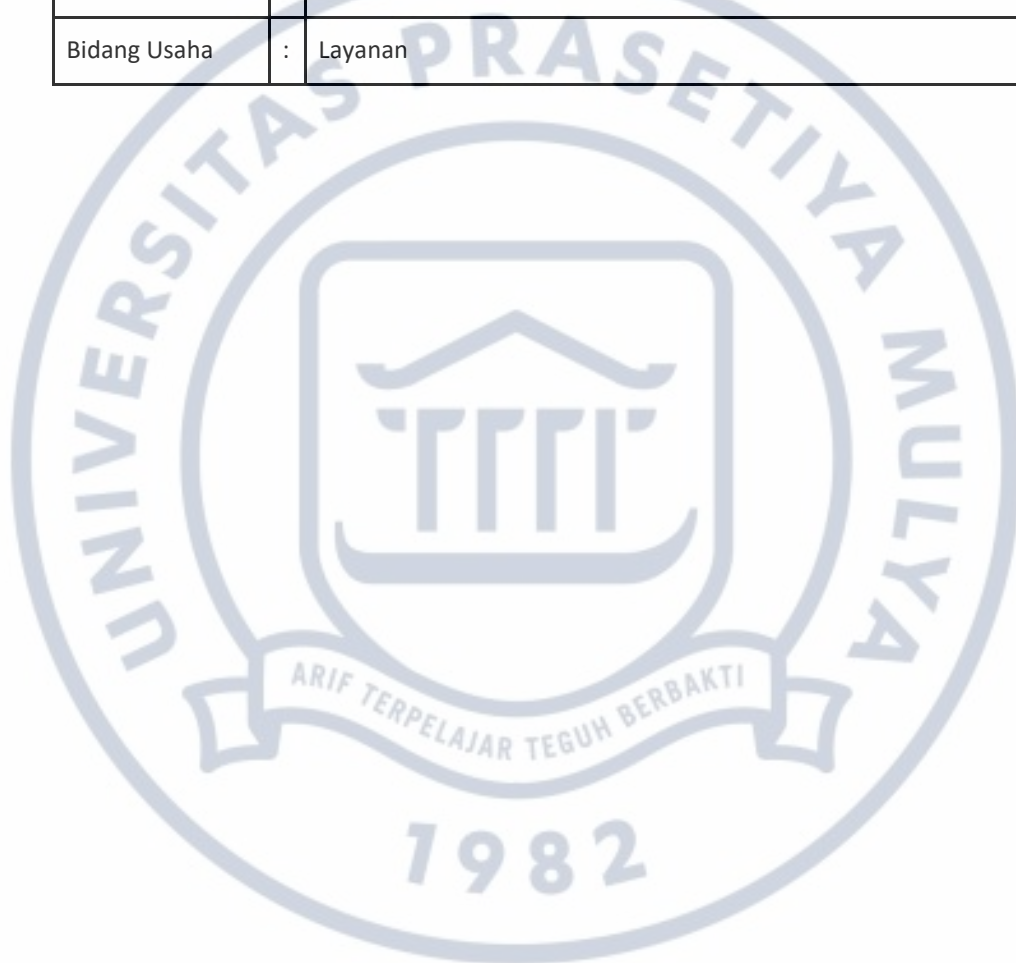
Rencana bisnis yang dikembangkan oleh kelompok adalah Cateroo, yang merupakan *e-catering management service* berbasis *website* (www.cateroo.id). Cateroo berfokus pada proses digitalisasi kegiatan operasional perusahaan jasa boga. Tujuan Cateroo yaitu untuk memberikan kemudahan dan efisiensi bagi perusahaan jasa boga dalam melakukan kegiatan operasional. Cateroo memiliki empat fitur utama yaitu *menu database*, *menu planning*, *production report*, dan *client database*. Visi Cateroo adalah menjadi perusahaan penyedia jasa teknologi terpercaya yang dapat membantu mengembangkan usaha jasa boga Indonesia melalui digitalisasi.

Segmentasi pasar yang dituju oleh Cateroo adalah perusahaan jasa boga skala menengah hingga besar di Jakarta dan Tangerang yang melakukan kegiatan produksi setiap hari untuk menyediakan layanan pada perusahaan dan acara besar seperti pernikahan dan lainnya, dengan minimal kapasitas produksi 100 pcs/hari. Kelompok menjalankan strategi *market penetration* dengan mengumpulkan data calon konsumen dan meningkatkan *awareness* agar perusahaan jasa boga mengetahui keberadaan sistem digital yang ditujukan untuk kegiatan operasional perusahaan jasa boga.

Indonesia menduduki peringkat pertama dalam indeks pertumbuhan adopsi ekonomi digital (McKinsey&Company, 2019). Dukungan program dari pemerintah berupa Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) juga menunjukkan bahwa pengembangan ide bisnis kelompok memiliki peluang yang besar. Secara finansial, pengembangan Cateroo membutuhkan modal awal sebesar Rp 15.000.000 dan dalam proyeksi akan mencapai *break-even point* pada bulan ke-7 pelaksanaan bisnis, yaitu bulan November 2020. Analisis rasio

keuangan Cateroo menunjukkan angka *net present value* yang positif, yaitu sebesar Rp59,519,912 pada akhir tahun pertama. Perhitungan *Return On Asset* (ROA) Cateroo berada di angka 35,99% dan *Return On Equity* (ROE) berada di angka 82,73% yang menunjukkan bahwa pengelolaan bisnis Cateroo berjalan dengan baik dan layak untuk dikembangkan apabila sesuai dengan proyeksi yang telah disusun.

| | | |
|--------------|---|--|
| Kata Kunci | : | Perusahaan jasa boga, identifikasi pemesanan, Menyusun menu, Perhitungan bahan baku, Efisiensi |
| Bidang Usaha | : | Layanan |



EXECUTIVE SUMMARY

According to Rohmalia and Djajalaksana (2013), there are several challenges faced by food service companies such as identification and tracking of orders to avoid mistakes. In addition, an accurate calculation in terms of procurement of raw materials is also important so that no raw materials are wasted. This is an opportunity for groups to provide solutions to improve the efficiency of catering services companies and integrate operational areas by utilizing the use of information technology to support business activities so it could run faster and more effectively.

The business plan developed by the group is called Cateroo which is a website-based e-catering management *service* (www.cateroo.id) which focuses on digitizing the operations of food service companies. Cateroo's goal is to provide convenience and efficiency for food service companies in carrying out operational activities. Cateroo has four main features, namely the menu database, menu planning, production report, and client database. Cateroo's vision is to become a trusted technology service provider that can help develop Indonesia's food service business through digitalization.

The market segmentation aimed by Cateroo is a medium to large scale catering service company in Jakarta and Tangerang that conducts production activities every day to provide services to companies and large events such as weddings and others with a minimum production capacity of 100 pcs / day. The group will implement a market penetration strategy by collecting prospective consumer data and increasing awareness so that catering service companies know the existence of a digital system aimed at catering service operations.

Indonesia was in the first rank in the digital economy adoption growth index (McKinsey & Company, 2019). The government's support program in the form of Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) also shows that developing group business ideas has great opportunities.

Financially, Cateroo's development requires IDR 15,000,000 and is projected to break-even in the 7th month of business implementation, November 2020. Cateroo's financial ratio analysis shows a positive net present value, which is Rp59,519,912 in the end of the first year. The calculation of Cateroo's Return On

Asset (ROA) is 35,99% and Return On Equity (ROE) is 82,73% which shows that Cateroo's business management can run well and is feasible to develop if it is in accordance with the projections that have been prepared.

| | | |
|-------------------|---|---|
| Keywords | : | Catering, Order identification, Menu arrangement, Ingredients calculation, Efficiency |
| Field of Business | : | Service |

