

TLOGONDALEM CATERING

ROADMAP MASUK CORPORATE • INSTITUTIONAL • TENDER • HAJI & UMRAH

Dokumen strategi awal untuk mengembangkan Tlogondalem Catering dari catering event menjadi layanan catering profesional untuk perusahaan, institusi, event besar, travel Haji & Umrah, serta kontrak catering skala besar.

1. POSISI YANG INGIN DIBANGUN

Tlogondalem Catering — Professional Catering Service

Fokus: kualitas makanan, kapasitas produksi, ketepatan waktu, kebersihan, kemampuan menangani jumlah besar, dan layanan yang konsisten.

PASAR	CONTOH KEBUTUHAN	PRIORITAS
Corporate	Makan siang, meeting, training, rapat	★★★★★
Pabrik / Industrial	Makan karyawan, shift, lembur	★★★★★
Event / Wedding	100–2.000+ pax	★★★★★
Travel Haji & Umrah	Manasik, pelepasan, kepulangan, jamaah	★★★★★
Hotel / Villa	Breakfast, lunch box, event	★★★★★
Sekolah / Pesantren	Makan siswa, guru, kegiatan	★★★★★
Instansi Pemerintah	Rapat, pelatihan, kegiatan	★★★★★
EO / Vendor Besar	Subkontrak konsumsi event	★★★★★
Proyek / Lapangan	Konsumsi pekerja	★★★★★

2. JALUR MASUK YANG PALING REALISTIS

TAHAP 1 — PORTOFOLIO

Perbanyak event 100–500+ pax dan dokumentasikan secara profesional.

TAHAP 2 — CORPORATE

Tawarkan paket makan kantor, meeting, training, dan gathering.

TAHAP 3 — VENDOR / SUBKONTRAK

Masuk sebagai vendor catering untuk EO, travel, hotel, perusahaan, dan kontraktor.

TAHAP 4 — CONTRACT CATERING

Kejar kontrak makan harian/mingguan/bulanan dengan volume yang stabil.

TAHAP 5 — TENDER BESAR

Setelah legalitas, SOP, kapasitas, portofolio, dan sistem administrasi siap, masuk tender perusahaan/institusi.

3. KHUSUS JALUR HAJI & UMRAH

Pintu 1 — Travel Haji & Umrah

Mulai dari konsumsi manasik, snack box, nasi box acara pelepasan, konsumsi panitia, dan kegiatan jamaah sebelum/sesudah perjalanan.

Pintu 2 — EO / Event Organizer

Dekati penyelenggara seminar, manasik, gathering alumni jamaah, dan acara pelepasan.

Pintu 3 — Vendor/Subkontraktor

Ini jalur awal yang paling aman untuk belajar memenuhi standar pekerjaan besar sebelum mengejar kontrak langsung.

Catatan: kontrak catering Haji/Umrah berskala besar memiliki persyaratan berbeda-beda tergantung penyelenggara, lokasi, dan jenis kontraknya. Karena itu Tlogondalem perlu menyiapkan dokumen dan standar operasional terlebih dahulu.

4. TLOGONDALEM CATERING TENDER KIT

DOKUMEN	STATUS YANG PERLU DISIAPKAN
Company Profile	Profil usaha, konsep, kapasitas, fasilitas, portofolio
Legalitas	NIB, NPWP, akta/dokumen perusahaan dan KBLI yang relevan
Profil Dapur	Lokasi, kapasitas produksi, peralatan, penyimpanan, kebersihan
SOP	Produksi, hygiene, packing, QC, delivery, komplain
Portofolio	Foto event, jumlah pax, menu, dokumentasi pelayanan
Daftar Harga	Paket corporate, event, premium, custom/tender
Quotation	Format penawaran resmi dan rincian biaya
Referensi Kerja	Surat pengalaman/referensi dari klien bila tersedia
Tim Operasional	Struktur PIC, kitchen, packing, driver, service

5. STRUKTUR PRODUK / HARGA AWAL

LEVEL	POSITIONING	CONTOH RANGE
Corporate Economical	Makan harian / basic	Rp30–35 ribu/pax
Corporate Standard	Lebih lengkap & rapi	Rp40–50 ribu/pax
Premium	Menu & packaging premium	Rp55–75 ribu/pax
Executive / Event	Event, gathering, premium service	Rp75–100 ribu+/pax
Custom Tender	Sesuai volume, menu & SLA	By quotation

Harga di atas adalah kerangka positioning awal, bukan harga tender final. Setiap kontrak perlu dihitung dari HPP, tenaga, packaging, logistik, pajak, waste, SLA, dan margin.

6. TARGET 12 BULAN

PERIODE	FOKUS	OUTPUT
Bulan 1–2	Fondasi	Legalitas, company profile, SOP, foto, menu & price list
Bulan 3–4	Corporate	Prospek kantor, sekolah, hotel, EO, travel
Bulan 5–6	Kontrak awal	Kejar 3–5 klien rutin dan kumpulan referensi
Bulan 7–9	Institutional	Masuk vendor/subkontrak & kontrak volume lebih besar
Bulan 10–12	Tender	Bid pekerjaan yang sesuai kapasitas & dokumen

7. PRIORITAS AKSI SEKARANG

- Buat identitas resmi: Tlogondalem Catering — Professional Catering Service.
- Foto ulang menu dalam tiga kategori: Corporate, Event, Institutional.
- Siapkan company profile 8–12 halaman.
- Buat price list dan quotation template.
- Dokumentasikan pengalaman menangani event besar sebagai portofolio.
- Mulai pendekatan ke perusahaan, pabrik, hotel, EO, sekolah/pesantren, dan travel Haji & Umrah.
- Bangun database prospek dan catat PIC, kebutuhan, budget, follow-up, serta hasil penawaran.

KESIMPULAN

Target besar Tlogondalem bukan sekadar menjual nasi box. Arahnya adalah menjadi **professional catering partner** yang mampu menangani konsumsi rutin, event besar, kontrak perusahaan, institusi, dan pekerjaan skala besar. Strategi terbaik adalah naik bertahap sambil mengubah setiap pekerjaan menjadi portofolio dan bukti kapasitas.