

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Gambaran Umum PT. Rocket Chicken

1. Sejarah PT. Rocket Chicken

PT. Rocket Chicken adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan cepat saji yang didirikan tahun 2010 di Yogyakarta dan Nurul Atik sebagai pemimpin perusahaan Rocket Chicken. Perusahaan ini berawal dari mimpi sang pemimpin perusahaan bapak Nurul atik yang awalnya adalah seorang cleaning service di salah satu perusahaan makanan cepat saji terkenal yang tepatnya ada di kota Semarang. Pada saat itu beliau bekerja sangat tekun sehingga semakin tahun jabatannya terus naik sampai menjadi seorang manajer.

Nurul adalah sosok yang sangat mandiri sampai pada akhirnya ia ingin membuka usaha sendiri dari pembelajaran yang telah ia pelajari saat bekerja di salah satu perusahaan makanan cepat saji tersebut. Ia memutuskan untuk membuat membuka restoran cepat saji yang menurutnya banyak diminati oleh warga Indonesia.

Kembali ke tempat asalnya Yogyakarta, beliau melakukan strategi bisnis untuk membuka restoran makanan cepat saji di Yogyakarta. Bersama rekan kerjanya beliau melakukan trial dan error untuk menjajaki bisnis tersebut dan merebut pangsa pasar. Beliau mencoba memodifikasi dengan bahan baku yang berbeda dengan restoran cepat sebelumnya, yakni menggunakan bumbu

pilihan dan menu yang sehat. (Sumber: wawancara dengan pemimpin perusahaan Bpk. Nurul Atik, 28 Agustus 2018).

Pada Februari 2010, gerai pertama di buka bertempat didekat tempat tinggalnya di jalan godean dan lalu lintasnya terlihat sangat ramai. Kedai tersebut diberi nama Rocket Chicken. Rocket Chicken diambil dari kata Rocket yang yang memiliki filosofi artinya akan menjulang tinggi ke angkasa. Sesuai harapannya bapak Nurul Atik ingin bisnisnya selalu berkembang dan maju dengan pesat, dan Chicken adalah ayam yang sebagai menu utamanya. Pada tahun 2012, Rocket Chicken tercatat sebagai anggota Asosiasi Franchise Indonesia dan telah diakui oleh Disperindag sebagai Franchise yang sangat berpotensi dan layak untuk dikembangkan.

Berkat keuletan dan kerja kerasnya, bisnis ini mendapat sambutan baik oleh masyarakat Indonesia, dan tidak sedikit yang ingin bekerja sama dalam bisnis ini. Akhirnya beliau mencoba untuk mewaralabakan bisnis tersebut, hanya dalam waktu 5 hingga 7 tahun telah memiliki 20 gerai yang tersebar di beberapa wilayah yang berada di Yogyakarta. Pada tahun 2016, gerai yang dimiliki berjumlah 262 yang tersebar di beberapa kota di Indonesia, pada tahun 2017 ini sudah lebih dari 330 outlet dan hingga tahun 2018 sudah mencapai 418 outlet atau gerai yang tersebar diberbagai kota dan wilayah di Indonesia meliputi pulau Jawa, Bali, Kalimantan, Sulawesi dan Sumatra.

2. Visi dan Misi

a. Visi

- 1) Membangun jaringan food stall terbaik

- 2) Menyediakan makanan sehat, berkualitas dan bergizi
- 3) Mengembangkan research dan development (R&D) *food and beverage*

b. Misi

- 1) Membangkitkan tumbuhnya jiwa jiwa pengusaha
- 2) Membuka peluang usaha bagi enterpreseur muda Indonesia
- 3) Mencapai sukses bersama semua pihak yang terlibat dalam usaha Rocket Chicken
- 4) Menciptakan lapangan kerja seluas luasnya
- 5) Melaksanakan program pemerintah.

3. Gambaran Bisnis Waralaba

a. Tujuan Perusahaan

- 1) Bisnis waralaba ini menjadi bisnis makanan cepat saji yang dapat berkembang di Indonesia
- 2) Menjaga mutu pelayanan terhadap franchisee sebagai partner bisnis
- 3) Mempertahankan eksistensi dalam dunia bisnis dengan menjaga kualitas rasa.

b. Peluang Pasar

- 1) Populasi masyarakat golongan sosial ekonomi menengah dan atas yang ingin berinvestasi dan menjadi pengusaha tanpa harus memiliki keahlian dan ketrampilan khusus.
- 2) Peluang pasar sangat luas dengan semakin sulitnya mencari lapangan pekerjaan sehingga beralih menjadi pengusaha.

c. Sifat Bisnis

- 1) Bisnis yang bukan musiman sehingga bisnis ini menjanjikan.
- 2) Dengan menggunakan sistem waralaba yang tersebar di berbagai kota di Indonesia, bisnis ini akan semakin berkembang.
- 3) Bisnis makanan yang tidak kenal umur karena makanan menjadi suatu kebutuhan.

d. Keunggulan

- 1) Memiliki sumber daya manusia (SDM) yang kompeten di bidangnya.
- 2) Menggunakan sistem franchise yang telah teruji dan diakui.
- 3) Bahan baku berkualitas, harga terjangkau dan disupplay rutin
- 4) Memiliki visi dan misi yang jelas
- 5) Telah berpengalaman dalam mengelola bisnis makanan karena telah diuji kelayakannya dan dilakukan trial dan error.

e. Aspek Legal Waralaba

- 1) Jangka waktu 5 tahun dan dapat diperpanjang
- 2) Perjanjian waralaba di depan notaris
- 3) Perjanjian mengatur hak dan tanggung jawab franchisor dan franchisee.

f. Dukungan Sistem dan Manajemen Waralaba

- 1) Menyediakan training karyawan
- 2) Panduan operasional pengelolaan
- 3) Menyediakan perlengkapan yang dibutuhkan dalam bisnis

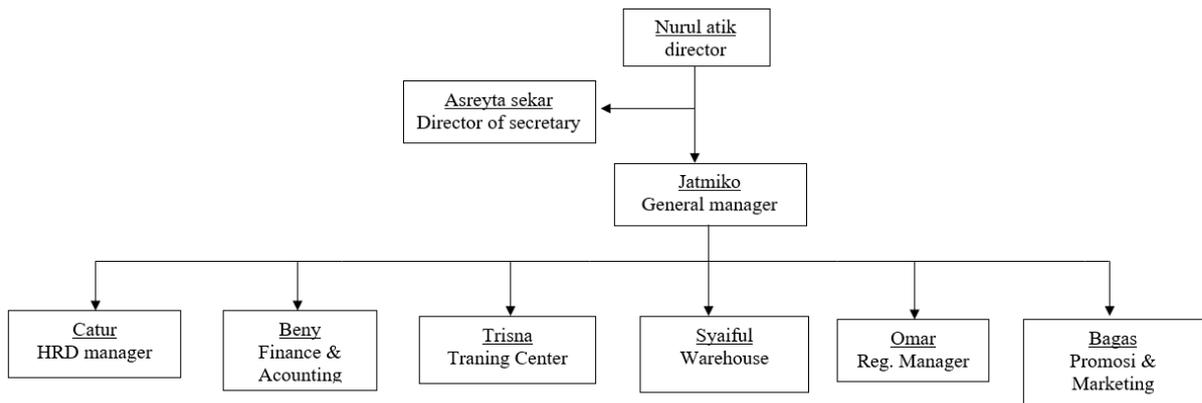
- 4) Melakukan kegiatan promosi
 - 5) Melakukan training secara berkala
 - 6) Melakukan audit control seluruh cabang
 - 7) Menyediakan stok bahan baku.
- g. Ketentuan Teknis *Outlet* dan Lokasi
- 1) Lokasi strategis seperti tempat keramaian
 - 2) Keamanan lokasi (menghindari lokasi yang terdapat banyak pungli).
- h. Syarat Menjadi *Franchise*
- 1) Menyukai bisnis makanan.
 - 2) Komitmen untuk sukses dan menjaga kualitas / Integritas.
 - 3) Memiliki kompetensi dalam mengelola usaha.
 - 4) Memiliki modal yang cukup.
 - 5) Siap terjun langsung atau mendelegasikan kepada pihak lain yang dipercaya dan mampu.
 - 6) Siap bekerja sama dan mengikuti sistem yang sudah ditetapkan manajemen Rocket Chicken.
 - 7) Memahami bahwa semua usaha ada resikonya dan berjiwa wirausaha.
- i. Fasilitas yang Diterima
- 1) Berhak menggunakan nama rocket chicken selama 5 tahun.
 - 2) Standart Operational Procedure (SOP).

- 3) Peralatan outlet lengkap , pemanas electric, fryer, peralatan makan minum dan freezer.
 - 4) Paket promosi diantaranya : neon box, banner, flyer dll).
 - 5) Bahan baku operasional awal.
 - 6) Seragam.
 - 7) Desain interior.
 - 8) Kontrak kerjasama dengan pengesahan.
 - 9) Training teknik masak, pelayanan, penjualan, promosi, administrasi dan pembukuan.
 - 10) Pendampingan pada saat operasional awal selama 1 bulan.
- j. Biaya untuk menjadi *Franchise*
- 1) Biaya untuk menjadi *franchisee* adalah

<input type="checkbox"/> Biaya fee	Rp. 20.000.000 untuk 5 tahun
<input type="checkbox"/> Fee opening	Rp. 10.000.000
<input type="checkbox"/> Resto equipment	Rp. 75.000.000
<input type="checkbox"/> Utensil equipment	Rp. 35.000.000
<input type="checkbox"/> Renovasi	Rp. 65.000.000
<input type="checkbox"/> Jasa renovasi	Rp. 2.000.000
<input type="checkbox"/> Promosi	Rp. 18.000.000
<input type="checkbox"/> Deposit	RP. 5.000.000
Totalnya biaya	Rp. 230.000.000
 - 2) Royalty fee 4% tahun pertama, tahun berikutnya 5% atau profit sharing 25% dan 75%.

3) Support Equipment, Training, Renovasi, Material, Survey lokasi.

B. Struktur Organisasi PT. Rocket Chicken



Sumber: Arsip dan Dokumentasi Rocketchicken Tahun 2018.

