

# PANDUAN MEMULAI USAHA WARALABA



Panduan ini adalah dokumen rahasia yang dikeluarkan oleh Burger Batok untuk dijadikan persiapan dalam menjalani usaha Burger Batok. Segala peraturan, ketentuan dan panduan mengelola usaha Burger Batok dituangkan dalam 7 buah buku manual yaitu : 1. SOP Infrastruktur, 2. SOP SDM, 3. SOP Operasional, 4. SOP Service, 5. SOP Produksi, 6. SOP Pelayanan, 7. SOP Administrasii dan keuangan.

Semangat Swa-Usaha adalah akar  
dari segala perkembangan sejati  
dalam diri seseorang

*Samuel Smiles*

## PENDAHULUAN

Keberhasilan tidak pernah final dan kegagalan tidak pernah fatal. Keberanianlah yang penting.  
George R. Tilton

### 3 KEKUATAN AGAR BERHASIL DALAM BERBISNIS

#### 1. Memiliki Keyakinan

***Tahukah Anda, siapa yang paling percaya kalau bisnis kita bisa sukses?  
Keluarga ? Bukan - Sahabat ? juga bukan - Karyawan? Apalagi - lalu siapa?  
DIRI KITA SENDIRI.***

Seorang salesman tidak akan bisa menjual, jika ia tidak yakin bahwa dirinya "mampu menjual". Seorang dokter berani mengobati pasien kalau dia percaya dan yakin metodenya dapat menyembuhkan. Sama halnya dengan membangun usaha. Jika Anda tidak percaya usaha yang dibangun, jangan berharap usaha itu akan sukses. Kata kunci untuk sukses adalah PERCAYA (memiliki keyakinan). Bukalah "hati kepercayaan" Anda (mahluk ciptaan Tuhan) dan yakin usaha yang dibangun akan berhasil. Fokus pada keyakinan Anda, maka cepat atau lambat pasti akan berhasil.

Tidak ada seorangpun disekeliling Anda mudah percaya dengan rencana bisnis yang Anda bangun akan sukses. Namun, ketika Anda percaya dan merasakan kesuksesan itu, maka energi itu akan menyebar keseluruh tubuh dan mampu menarik kekayaan semesta datang kepada Anda.

#### 2. Memiliki CINTA

***Ambilah pekerjaan yang Anda cintai,  
Anda tidak akan pernah bekerja seumur hidup Anda!***  
Harvey Mackay

Tidak ada seorangpun didunia ini bisa berhasil jika dia tidak mencintai pekerjaannya. Salah satu cara saya menggunakan energi tinggi tanpa merasa mengeluarkannya adalah melakukannya dengan cinta. Cara inilah yang membuat saya bersemangat lebih, bekerja keras lebih, kreatif lebih dan disiplin lebih. Saya percaya bahwa Cinta adalah kekuatan besar saya dalam menggerakkan bisnis. Karena cinta merupakan sebuah perbuatan yang dilaksanakan dengan tulus, penuh komitmen, kebhagiaan dan tidak terpaksa.

Dengan kecintaan itu maka kita akan berusaha menambah pengetahuannya (*knowledge*) dalam berbagai bidang. Namun, pengetahuan itu baru berguna jika dibagi ke orang lain. Karena itu, kita perlu mengembangkan relasi dengan banyak orang (*network*). Kita juga harus bisa menunjukkan rasa empati kepada orang lain dan tidak segan-segan membantu jika diperlukan (*compassion*). Ketiga *intangibile asset* ini harus dikembangkan dalam diri kita, karena akan membuat kita mampu mempengaruhi orang lain dan akhirnya membuat mereka menghargai kita, baik sebagai seorang rekan ataupun pimpinan. Orang akan mengingat perlakuan baik kita ini, sikap ini juga akan membuat orang lebih mudah memaafkan jika kita membuat kesalahan.

Kita juga harus menyadari, bisnis adalah sebuah permainan. Tentu saja, kita semua ingin memenangkan 'permainan' ini. Pemenang permainan ini adalah orang yang mencintai apa yang ia kerjakan dengan memahami aturan-aturan permainan secara baik. Semakin besar kita mencintai dan menikmati pekerjaan itu, maka semakin besar kita menang dalam permainan bisnis.

### 3. Memiliki semangat bersyukur

Janganlah hendaknya kamu khawatir tentang apapun juga,  
tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu dalam doa dan permohonan  
dengan ucapan Syukur.  
*Filipi 4:6*

Syukur adalah salah satu terminal keberangkatan seseorang untuk terbang ke arah tujuan yang diinginkannya. Pada hahekatnya bersyukur adalah inti kebahagiaan dari manusia. Bersyukur dapat saya katakan sebagai tali komunikasi batin antara manusia dengan Tuhan dan merasakan kehadiranNya atas nikmat yang diterima.

Kenapa harus bersyukur? Bersyukur adalah langkah bijak untuk mendekati diri pada Tuhan dan mendekati diri kepada Sang sumber segala sesuatu. Semakin dekat kita dengan Sang sumber segala sesuatu, maka semakin mudah kita meraih apa yang diinginkan.

"Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan,  
'Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku menambah (nikmat) kepadamu,  
Tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), maka pasti  
Azab-Ku sangat berat.'  
(QS Ibrahim [14]:7)

Tali syukur antara manusia dengan Tuhan bisa menjadi terputus, jika kita tidak bisa menerima rejeki itu dengan tulus. Kelalaian kita dalam bersyukur akan membuat diri kita menjadi miskin dan selalu merasa kekurangan. Pikiran dan perasaan selalu merasa kurang secara tidak langsung memprogram otak bawah sadar dan menjadikan diri kita menjadi selalu miskin. Karena pikiran itulah yang membuat diri kita seperti pikiran kita. Catherine Ponder dalam bukunya *Dynamic Law of Prosperity* mengatakan "Segala sesuatu yang kita pancarkan lewat pikiran, perasaan, citraan mental, dan tutur kata kita akan didatangkan kembali ke dalam kehidupan kita."

" Bersyukur setiap hari adalah salah satu syarat  
untuk mendatangkan kekayaan"  
Wallace D. Wattles

Tanpa merasa menggurui, inilah yang saya lakukan dalam mengembangkan usaha. 3 hal diatas yang membantu saya membuka 17 cabang usaha hanya dalam waktu 2 tahun. Burger Batok sengaja saya launching 1 bulan sebelum hari 100 tahun kebangkitan Indonesia dengan target market orang muda. Ini adalah **Ekpresi ke-Indonesia-an** yang saya kembangkan dalam berswa-usaha. Dengan headline *aseli racikan Indonesia* dengan value semangat kebangsaan. Disisi lain saya berusaha menciptakan kepuasan konsumen dengan memberikan garansi "*jika Anda sanggup makan 4 burger dalam waktu 5 menit, uang Anda dikembalikan 3X lipat*". Dari pengalaman yang ada hampir semua konsumen merasa puas dan sudah ada yang membuktikan makan 4 burger dengan waktu tercepat 3 menit 45 detik. Burger batok adalah "**Satu-satunya dan pertama di Dunia – Burger dimasak dalam batok kelapa**". Konsep "satu-satunya dan pertama didunia" adalah strategi marketing yang akan selalu saya lakukan untuk mendapat perhatian dari banyak khalayak.

Saya berharap Anda dapat mengenal Burger Batok lebih jauh. Panduan ini adalah panduan awal, nantinya Anda akan mendapat 7 SOP atau panduan mengelola usaha. Saya juga bersedia membantu Anda, kita dapat bertukar pikiran dan saling berbagi melalui internet. Silahkan mengunjungi situs website saya di [www.burgerbatok.com](http://www.burgerbatok.com) atau bertukar pikiran melalui email saya di [master@burgerbatok.com](mailto:master@burgerbatok.com) Selamat berjuang.[]

## Pengertian Franchise

Franchise adalah perikatan antara Franchisor dengan franchisee dimana franchisee diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki franchisor dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh franchisor kepada franchisee dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh franchisor kepada franchisee

**Franchisor** adalah : orang atau badan usaha yang memberikan hak kepada pihak lain untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki.

**Franchisee** adalah : orang atau badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas yang dimiliki franchisor.

### **Franchising menurut International Franchise Association:**

Relasi berkelanjutan dimana Franchisor menyediakan keistimewaan berlisensi untuk mengoperasikan bisnis, termasuk bantuan dalam pengorganisasian, pelatihan, penyediaan barang dagangan dan management sebagai imbalan dari pembayaran yang diberikan franchisee kepada franchisor.

Sebuah format bisnis yang menjual dengan ciri khas tertentu yang diduplikasi kepada pihak lain dimana pemilik format bisnis tersebut mengatur tentang:

- BRAND sebagai asset yang berharga.
- SYSTEM yang harus dilakukan
- SUPPORT yang diberikan.

### **PRINSIP DASAR FRANCHISE**

**1. Franchisor shall live from royalties based income rather than from selling franchise outlets.**

*FRANCHISOR atau pemilik format bisnis harus hidup dari royalti yang dibayarkan franchisee sebagai pemakai format bisnis yang telah diciptakan oleh Franchisor.*

**2. Franchise network shall be big enough to generate a significant business scale.**

*Jaringan franchise harus besar agar royalties yang didapat mampu membiayai operasional bisnis dari Franchisor sehingga dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih baik. Dalam hal ini jika franchisee enggan dalam membayar royalti maka sesungguhnya akan membuat semua usaha tidak berkembang*

**3. Franchisor Shall maintain supply chain of raw material.**

*Seluruh distribusi bahan baku harus dijaga oleh Franchisor untuk mengukur volume bisnis*

**4. Franchisee shall get raw material Cheaper from Franchisor.**

*Secara prinsip franchisee bisa mendapatkan harga beli yang lebih murah dari harga jual franchisor kepada pelanggan.*

## 10 mitos kesalahan tentang Franchise

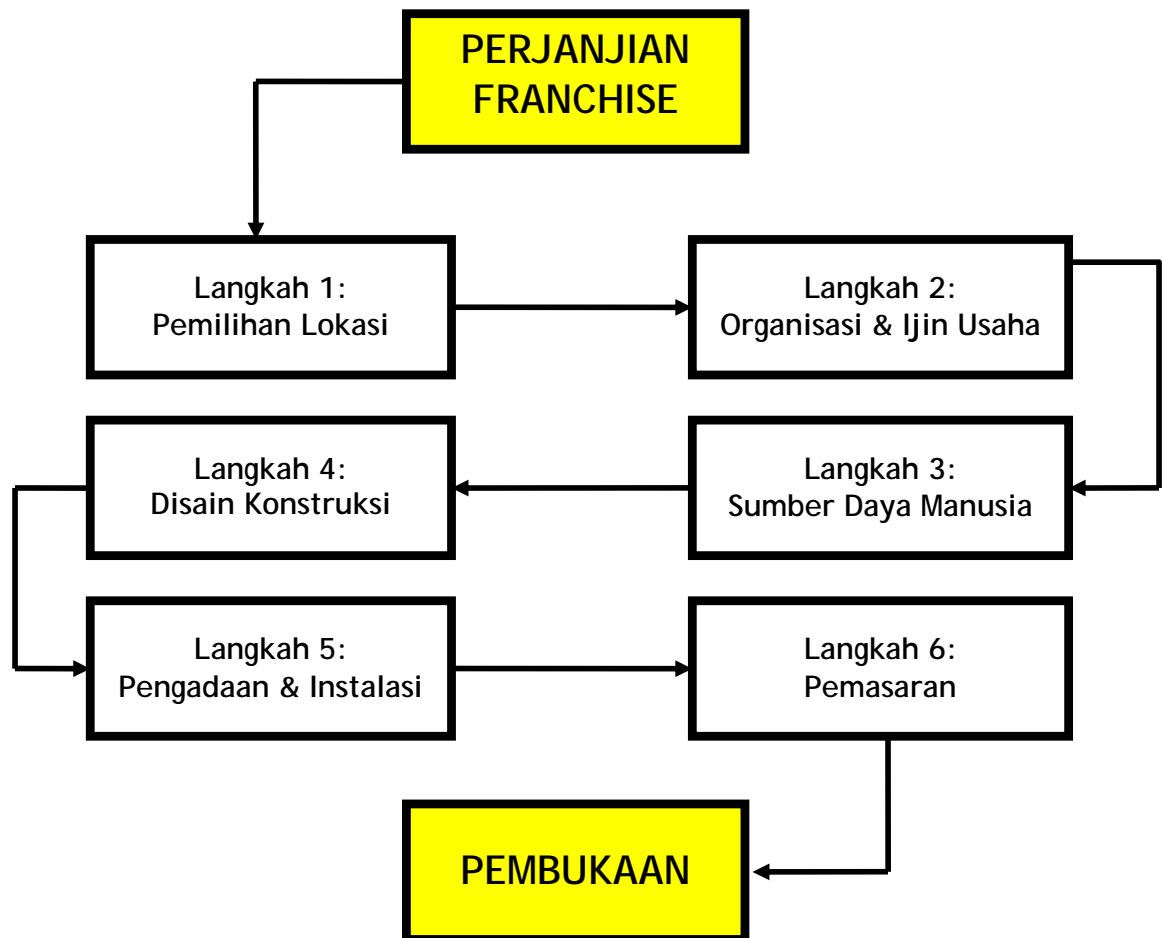
1. **Franchise merupakan cara yang paling aman untuk masuk kedalam bisnis, karena franchisee tidak pernah gagal.** ***TIDAK ADA JAMINAN SUKSES** walaupun tingkat kegagalan Franchise lebih rendah dibanding membangun bisnis sendiri. Dalam hal ini pembeli franchisee harus memiliki tingkat kewaspadaan yang sama untuk menilai risiko franchise atau membangun bisnis sendiri.*
2. **Biaya Franchisee lebih murah dari pada yang diperkirakan oleh Franchisor.** *Membuat bisnis termasuk membeli franchise biasanya akan menghabiskan banyak uang dan waktu daripada yang diperkirakan. Apabila Franchisor menyatakan memerlukan 100juta sebaiknya sediakan budget 150juta.*
3. **Semakin besar franchise akan menjamin keberhasilan.** *Lebih besar tidak selalu lebih baik dalam industri franchise. Kejenuhan pasar merupakan masalah signifikan untuk banyak franchise besar maupun franchise kecil.*
4. **Menggunakan 80% system franchisor dan memperbaiki dengan pengalaman dan pengetahuan yang ada.** *Membeli franchise pada intinya membeli pengalaman franchisor, mengapa harus membayar mahal jika tidak menggunakan system mereka.*
5. **Semua franchisor adalah sama.** *Setiap franchise memiliki persyaratan, prosedur dan budaya yang unik sehingga satu dengan yang lain berbeda.*
6. **Membeli franchise tidak perlu menjadi manager operasional.** *Keberhasilan franchise memerlukan perhatian penuh dan pemiliknya adalah satu-satunya orang yang terbaik untuk memberikan perhatian tersebut.*
7. **Setiap orang akan menjadi pemilik franchise akan bebas, puas dan berhasil.** *Tidak setiap orang mampu menjadi pembeli franchise, mereka yang berjiwa bebas dan bersikeras melakukan hal-hal dengan jalan mereka sendiri kemungkinan besar akan sengsara dalam suatu franchise.*
8. **Franchise adalah cara termurah untuk masuk kedalam bisnis diri sendiri.** *Walaupun ada tawar menawar dalam pembelian franchise. Franchisor biasanya mencari franchisee yang memiliki modal kuat dengan alasan semakin besar biaya yang dikeluarkan franchisee maka level komitmen franchisee menjadi lebih tinggi.*
9. **Franchisor akan memecahkan masalah franchisee, karena franchisee telah membayar royalti.** *Tugas franchisee adalah mengambil formula yang dikembangkan franchisor dan membuat formula itu berhasil di lokasi franchisee. Franchisor selain memiliki keterbatasan juga selalu menciptakan formula- formula baru untuk diuji keberhasilannya dalam bisnis mereka sendiri sebelum diterapkan pada franchisee.*
10. **Membeli franchise membuat franchisee mampu menjalankan hal-hal dengan cara yang diinginkan.** *Setiap pembeli franchise akan menandatangani perjanjian kerjasama yang meminta untuk menjalankan bisnis sesuai dengan persyaratan franchisor jika melanggar akan menimbulkan risiko pembatalan hubungan franchise.*

## PROSEDUR PEMBUKAAN

Panduan ini menjelaskan tentang persiapan awal mengenai proses dan hal lain yang dibutuhkan untuk memulai usaha.

### Alur Kegiatan Persiapan

Sebelum melakukan perjanjian kerjasama usaha, banyak orang yang percaya termasuk saya bahwa pemilihan lokasi usaha adalah hal mutlak dan merupakan prioritas pertama sampai dengan ketiga. Untuk itu pemilihan lokasi harus sangat diperhatikan dan saya menempatkan pemilihan lokasi dalam prioritas pertama.



### Prakiraan Waktu

Jika tidak ada halangan apapun saya perkirakan pembukaan gerai Burger Batok setelah memilih lokasi yang tepat akan membutuhkan waktu paling lama 2 bulan.

## PEMILIHAN LOKASI

Salah satu keputusan yang SANGAT PENTING sebelum memulai bisnis waralaba adalah memilih lokasi yang strategis. Mengapa? Karena lokasi sangat berperan menentukan tingkat kesuksesan Anda.

### a. Profil Lokasi

## PEMILIHAN LOKASI

Hal yang perlu diingat adalah bahwa target market Burger Batok adalah orang muda. Jadi untuk mendapatkan probabilitas keberhasilan tinggi maka lokasi gerai Burger Batok harus dekat dengan target market. Usahakan lokasi yang dipilih dalam radius 500 meter harus ada sekolah SMP/SMA, lembaga pendidikan, warnet, game zone, salon orang muda, studio musik, studio foto atau apapun tempat kumpul anak-anak muda. Mengapa harus demikian, karena berdasarkan pengalaman saya bahwa, setiap produk yang ditawarkan berdekatan dengan lokasi target market penjualannya lebih optimal.

### 1. Penduduk

Kepadatan penduduk menjadi salah satu indikator besarnya potensi pasar yang ingin Anda raih. Saya percaya pada hukum 20:80 yaitu 20% dari lingkungan sekitar akan membeli produk dan akan menjadi pelanggan tetap. Tugas awal Anda adalah menghitung berapa jumlah penduduk atau rumah tangga yang berada dalam wilayah dagang Anda? Apakah area itu masih memiliki peluang untuk tumbuh? Jika Anda sudah mendapatkan berapa jumlah KK, berapa jumlah sekolah, berapa jumlah tempat orang muda (lembaga pendidikan, salon, warnet, termasuk perkantoran) dalam area dagang Anda, maka Anda akan dapat memperkirakan berapa penjualan Anda nantinya.

### 2. Penghasilan

Jika kepadatan penduduk tidak linear dengan daya beli produk kita, maka berarti lokasi itu tidak tepat. Karena itu perlu Anda cermati bagaimana penghasilan penduduk di wilayah dagang Anda. Apakah harga yang Anda tawarkan masih dalam "persepsi" harga bisa diterima. Berdasarkan catatan data penjualan yang ada, rata-rata nilai pembelian dari pelanggan adalah Rp. 18.000/transaksi. Dengan harga jual 1 Burger +/- Rp. 10.000,-. Menurut saya dengan kondisi inflasi saat ini maka buat penduduk yang memiliki minimal penghasilan Rp. 3.500.000/bulan maka harga yang ditawarkan masih dapat diterima. Apakah penduduk di dalam area lokasi usaha Anda kebanyakan memiliki penghasilan tersebut?

### 3. Peta persaingan

Pertimbangkan juga tingkat kompetisi, apakah ada usaha sejenis? Apakah lokasi itu sudah jenuh dengan usaha yang menawarkan produk sejenis?. **Tugas Anda adalah menganalisa kelebihan dan kekurangan kompetitor.** Apa saja yang membuat tempatnya ramai dikunjungi pembeli atau apa saja yang membuat tempatnya sepi pembeli. Jadilah pembeli di tempat kompetitor Anda, maka Anda akan mengetahui apa yang harus Anda lakukan dan apa yang tidak boleh Anda lakukan dalam menjalankan bisnis.

#### 4. Potensi pasar

Apakah rencana letak gerai memiliki potensi pasar baik sesuai dengan segmented market, Anda perlu menganalisa dalam radius 500 meter apakah gerai Anda berdekatan dengan:

1. Perumahan kelas B+, ada berapa perumahan disekitar Anda?.
2. Ada berapa SLTP (apakah memiliki reputasi baik?)
3. Ada Berapa SLTA (apakah memiliki reputasi baik?)
4. Ada berapa Perkantoran ?(Bank, copy&printing shop, digital printing, dll)
5. Ada berapa lembaga pendidikan baik? (kursus bahasa, musik, bimbingan belajar dll)
6. Ada berapa tempat Hiburan? (penyewaan film, warnet/game zone, bioskop, distro dll)

Mengapa ini harus dianalisa? Karena dimasa mendatang kita dapat melakukan kerjasama promosi dengan potensi pasar yang ada (cross marketing). Pengalaman saya, semakin banyak potensi pasar di lokasi gerai semakin baik penjualannya. Kitapun semakin termotivasi untuk memperhatikan bisnis kita sendiri. Kok sepertinya sulit ya? Hal ini harus dilakukan oleh setiap calon entrepreneur, karena **lokasi yang tidak tepat nantinya akan membutuhkan tambahan investasi yang lebih besar** (biaya marketing dan lain-lain). Disisi lain, kebanyakan orang akan hilang semangatnya apabila usahanya tidak memenuhi harapan yang diinginkan. Saya hanya memberikan input agar bisnis Anda dapat menghasilkan apa yang Anda harapkan.

**SAYA TIDAK MEMBERIKAN REKOMENDASI UNTUK BUKA OUTLET DIDALAM MALL**

Alasannya sederhana, operational costnya sangat tinggi : biaya sewa, service charge, listrik, air, keamanan dan lain-lain.

#### b. Profil kawasan

Jenis pemilihan kawasan yang sesuai dengan bisnis Burger Batok:

1. **Perumahan kelas menengah**, karena daya beli segmen ini cukup baik dan kebanyakan type ini lebih sering makan diluar rumah dan memiliki kecenderungan mencoba makanan baru.
2. **Perkantoran**, Daya beli segmen ini juga baik, karena perkantoran memiliki banyak karyawan yang dapat kita bidik menjadi target market.
3. **Sentra usaha**, selain pelaku bisnis sebagai target market, mereka juga memiliki pelanggan yang dapat kita bidik sebagai target market.

#### c. Profil Area

Setelah memilih lokasi tahap selanjutnya adalah analisis area. Apakah lokasi yang dipilih merupakan area primer dari target market?

1. **Area primer**, dimana pembeli potensial kita berada. Hampir 65% penjualan berasal dari pembeli ini.
2. **Area sekunder**, dimana pembeli yang berkontribusi terhadap penjualan kita sebanyak 20%
3. **Area tersier**, dimana pembeli belanja di tempat kita karena alasan khusus: tidak ada outlet sejenis didekat rumahnya, sistem lalu lintas yang memudahkan ke outlet kita, program promosi yang menarik dan lain-lain.

Dari hasil profil lokasi ini, saya berharap Anda sudah memiliki bayangan apakah lokasi yang dipilih merupakan area primer dari target market yang dibidik.

## Pemilihan Jenis Bangunan

Untuk mengurangi biaya renovasi usahakan jenis bangunan dari lokasi yang dipilih sudah memiliki kriteria :

- Lantai : Sudah di floor atau dipasang ubin/keramik
- Open area : memiliki space untuk menempatkan meja & kursi pelanggan diluar ruangan (trend saat ini pelanggan lebih suka makan diluar ruangan)
- Parkir : memiliki tempat parkir yang cukup
- Strategis : mudah dijangkau oleh banyak orang
- Kemanan : memiliki keamanan yang baik untuk menjaga asset, disisi lain pengamen dan penjaja makanan dari luar yang masuk kedalam lokasi kita akan sangat mengganggu kenyamanan pembeli

## ORGANISASI & IJIN USAHA

Karena usaha ini masuk dalam kategori Usaha Kecil maka, saya memutuskan belum bersedia bekerjasama dengan unit usaha dalam bentuk Perseroan Terbatas, CV dengan kepemilikan saham lebih dari 1 orang, yayasan, organisasi kemasyarakatan dan organisasi sosial lain.

### Bentuk Kelembagaan

Kerjasama untuk membuka gerai Burger batok adalah bukan kelembagaan melainkan kerjasama dalam bentuk pribadi.

### Ijin Usaha

Mitra bisnis mempersiapkan sendiri ijin usaha yang dilakukan baik untuk tingkat RT, RW, Kelurahan, Kecamatan, Ataupun departemen lain.

### Hubungan dengan Masyarakat Lingkungan

Mitra bisnis wajib melakukan koordinasi dengan masyarakat lingkungan sekitar untuk meminta ijin agar mereka menerima keberadaan kita. Ketika kita lalai bersilahturahmi dengan lingkungan sekitar nantinya akan berakibat penolakan mereka. Biasanya sebelum membuka gerai, terlebih dahulu saya datang ke pengurus RT dan seterusnya. Saya juga memberikan voucher gratis makan di outlet saya (biasanya lingkungan mau menerima). Ijin lingkungan dibutuhkan jika lokasi kita berada dalam area perumahan.

Hal yang perlu diketahui jika outlet Anda dikategorikan sebagai restoran, ciri khas bangunan yang dikategorikan restoran adalah bangunan sudah permanen.

Maka ada beberapa perijinan yang mutlak harus diurus:

#### **A. Ijin Undang-Undang Gangguan:**

(Saya mengeluarkan biaya UUG sebesar Rp. 10.000.000,- melalui jalur khusus)

Persyaratan :

1. Lampirkan daftar isian formulir
2. Foto copy surat izin lokasi ( bagi usaha kawasan)
3. Foto copy KTP Pemohon
4. Nomor Pokok Wajib Pajak Perusahaan
5. Foto copy Akte Pendirian bagi perusahaan yang berstatus badan hukum
6. Foto copy Pajak Bumi dan Bangunan terakhir
7. Foto copy Sertifikat tanah/bukti perolehan tanah
8. Surat Persetujuan tetangga/masyarakat yang berdekatan, diketahui RT/RW, Bagan alir proses produksi dilengkapi dengan daftar buku, bagan penolong dan bagan alir, Pengolahan limbah.
9. Izin mendirikan Bangunan/Izin Penggunaan Bangunan/Ketetapan Rencana Kota (KRT )

Surat Izin UUG selesai selambat-lambatnya 32 Hari kerja setelah diterimanya permohonan secara lengkap.

### **Daftar Ulang Izin Undang-Undang Gangguan**

Persyaratan :

1. Lampirkan daftar isian formulir
2. Foto copy Izin Undang-Undang Gangguan
3. Foto copy SIUP ( bagi usaha bidang perdagangan )
4. Foto copy Surat Izin Industri ( bagi usaha bidang industri )
5. Foto copy NPWP
6. Foto copy PBB terakhir
7. Foto copy Daftar Ulang Izin Undang-undang Gangguan ( apabila pernah daftar ulang )
8. Balik Nama/ Ganti Merek

**Masa Berlaku Izin adalah selamanya, kecuali :**

1. Pindah Lokasi
2. Jenis Usahanya tidak sesuai dengan izin ( berubah )
3. Tempat usaha musnah karena malapetaka/bencana
4. Tidak beroperasi lagi selama 4 tahun

### **Tempat Pengajuan Permohonan UUG**

1. Gubernur Propinsi DKI Jakarta Cq. Kepala Kantor Ketentraman danKetertiban Jl. Medan Merdeka Selatan No. 8-9 Blok G Lantai 8 Jakarta
2. Petugas Mobil Pelayanan Keliling Undang-Undang Gangguan
3. Walikotamadya setempat khusus untuk terminal yang termasuk 5 jenis usaha

### **B. Ijin pariwisata**

(Saya mengeluarkan biaya ijin Pariwisata sebesar Rp. 8.000.000,- melalui jalur khusus)

Persyaratan :

1. Lampirkan daftar isian formulir
2. Foto copy Izin Undang-Undang Gangguan
3. Foto copy SIUP ( bagi usaha bidang perdagangan )
4. Foto copy Surat Izin Industri ( bagi usaha bidang industri )
5. Foto copy NPWP
6. Foto copy PBB terakhir
7. Foto copy Daftar Ulang Izin Undang-undang Gangguan ( apabila pernah daftar ulang )
8. Balik Nama/ Ganti Merek

Rekomendasi:

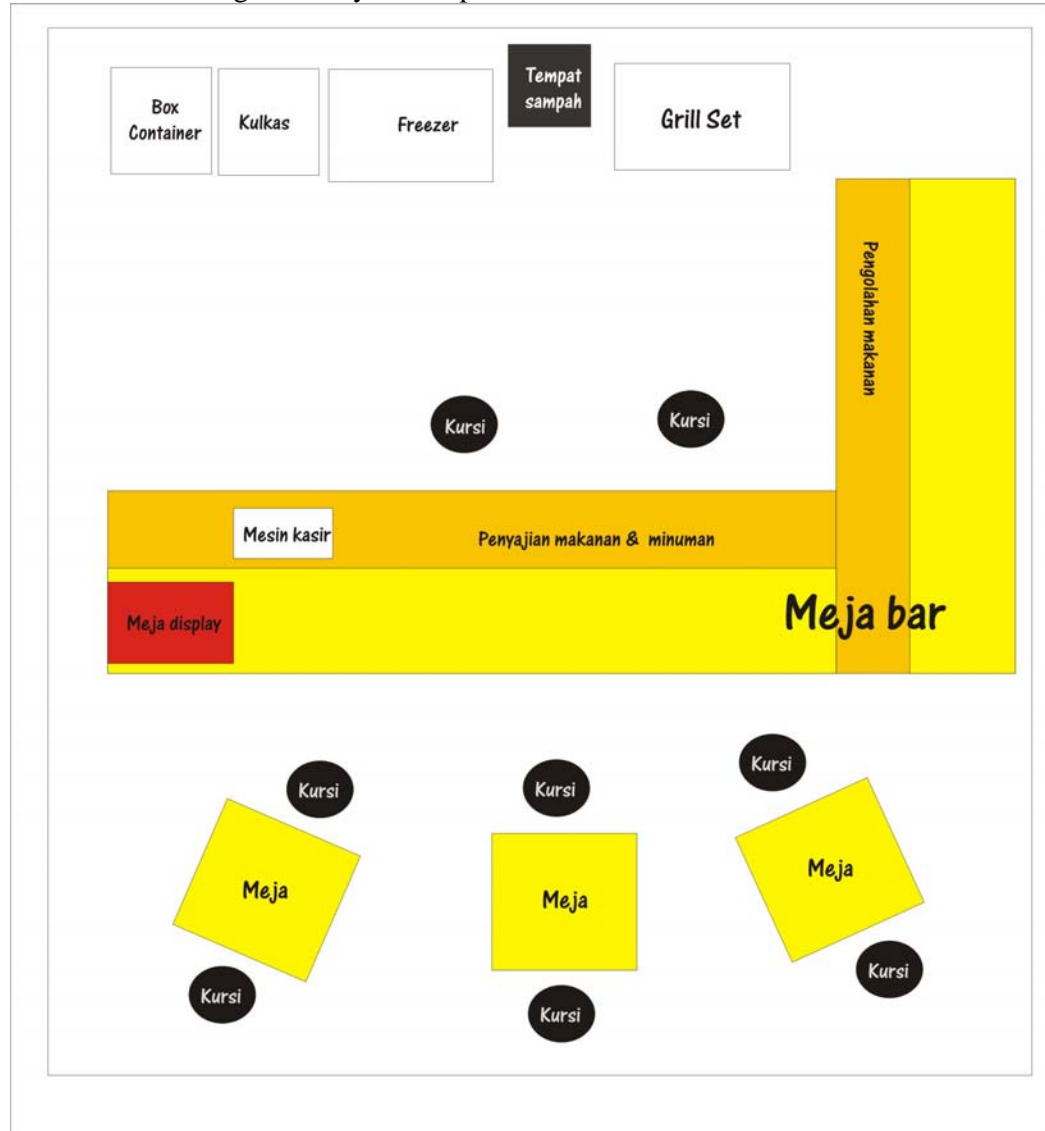
Buatlah Outlet Anda semi permanen agar tidak perlu mengeluarkan biaya perijinan yang cukup mahal.

## DISAIN DAN KONSTRUKSI

Untuk memberikan persepsi yang sama pada setiap outlet maka seluruh konstruksi diatur oleh franchisor dalam hal ini franchisee harus mengikuti konsep yang diberikan oleh franchisor.

### SitePlan

Berikut ini adalah gambar layout tampak atas.



## Identitas

Untuk menunjukkan keberadaan outlet maka Merk Dagang harus terlihat oleh Konsumen

### a. Tampak Muka (Façade)



### b. Meja bar / Meja Counter

Untuk mempermudah flow produksi, meja bar adalah pilihan yang baik dimana pembeli dan pelayan bar lebih mudah dalam kegiatan operasional harian.



### c. Meja dan Kursi

Pada prinsipnya jenis kursi dan meja bebas, untuk mempermudah layout nantinya carilah meja persegi empat biasanya ukuran meja adalah 80x80. Untuk kursi juga bebas biasanya

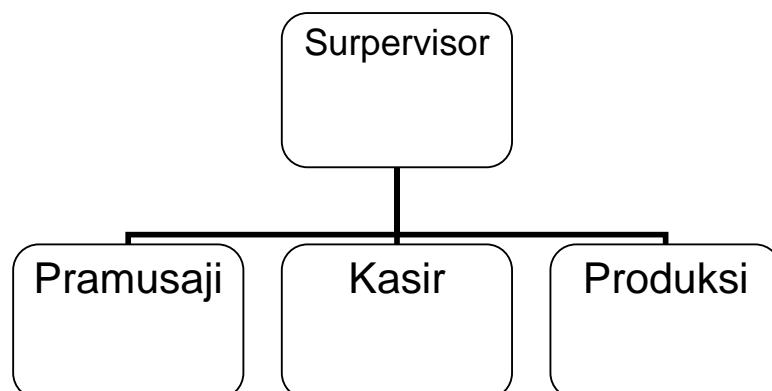
dengan tinggi duduk 40 cm jangan menggunakan sandaran tangan karena sangat mengganggu pembeli waktu menyantap makanan.

## SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia adalah investasi terbesar dalam bisnis. Dalam hal ini perlu diberikan pelatihan dan pengaturan kerja dari setiap pertugas yang dituangkan sebagai berikut:

### a. Struktur Organisasi

Garis besar struktur organisasi outlet Burger Batok adalah sebagai berikut



### b. Tugas dan Tanggung Jawab

Untuk mempermudah koordinasi operasional maka perlu ditetapkan tugas dan tanggung jawab masing-masing petugas yang diatur sebagai berikut:

No.	Jabatan	Tugas
	Outlet Supervisor	<p><b>Tugas-tugas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan operasional &amp; pemasaran</li> <li>• Menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan pengadaan bahan baku dan mengelola persediaan bahan baku.</li> <li>• Menyusun rencana, memonitor dan mengevaluasi kinerja semua staf dalam melaksanakan tugas</li> <li>• Menjalin komunikasi dengan pihak luar terkait untuk mendukung kelancaran kegiatan operasional</li> <li>• Membuat laporan bulanan yang meliputi laporan bisnis bulanan dan laporan keuangan.</li> </ul> <p><b>Tanggung Jawab:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan koordinasi untuk menjaga kebersihan outlet.</li> <li>• Menjaga Kelancaran kegiatan operasional outlet</li> <li>• Mengatur strategi dalam pencapaian target penjualan yang ditetapkan.</li> <li>• Pengelolaan keuangan</li> <li>• Pengelolaan sumber daya manusia</li> <li>•</li> </ul>

No.	Jabatan	Tugas
	Pramusaji	<p><b>Tugas-tugas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menjalankan tugas operasional harian dari seluruh kegiatan kerja outlet</li> <li>• Mempersilahkan tamu, mencatat pemesanan dan menyiapkan pesanan dan menyajikan kepada pelanggan</li> <li>• Memegang peranan penting untuk menciptakan suasana pelayanan kepada pelanggan dalam lingkungan yang bersih dan bersahabat.</li> <li>• Menjadi ujung tombak pelayanan operasional</li> <li>• Selalu menjaga kebersihan lingkungan guna kenyamanan pelanggan</li> <li>• Mengambil perlengkapan makan yang telah selesai digunakan oleh pelanggan.</li> </ul> <p><b>Tanggung Jawab:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan pengecekan untuk menjaga kebersihan outlet.</li> <li>• Menjaga Kelancaran kegiatan operasional outlet</li> <li>• Menciptakan suasana nyaman kepada pembeli</li> </ul>
	Kasir	<p><b>Tugas-tugas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyiapkan uang kembalian untuk jalannya operasional</li> <li>• Mencatat melalui cash register segala transaksi penjualan</li> <li>• Menghitung jumlah transaksi mesin dan uang cash</li> <li>• Membuat laporan penjualan dan menginformasikan kepada pemilik outlet</li> <li>• Membantu pramusaji melayani pelanggan</li> <li>• Menjadi ujung tombak pelayanan operasional</li> <li>• Menjaga kebersihan counter kasir dan lingkungannya</li> </ul>
	Produksi	<p><b>Tugas-tugas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima barang pesanan</li> <li>• Mengnyiapkan bahan baku produksi untuk menunjang operasional outlet</li> <li>• Memporduksi pesanan pelanggan yang diterima pramusaji</li> <li>• Menjaga kebersihan dapur</li> <li>• Memegang peranan penting untuk menciptakan suasana bersih di ruang kerja agar pelanggan nyaman belanja di outlet.</li> </ul>

### **c. Biaya Kerjasama**

Biaya kerjasama pembukaan outlet Burger Batok adalah **Rp. 25.000.000,-** terbilang dua puluh lima juta rupiah dengan jangka waktu pemakaian merek selamanya. Namun **tidak termasuk peralatan dan perlengkapan outlet**. Kerjasama ini akan dituangkan dalam perjanjian kerjasama yang ditanda tangani masing-masing pihak dan dicatat dalam akte notaris yang di tunjuk oleh Franchisor.

## d. Biaya Royalti

Biaya royalti adalah Hak kekayaan Intelektual Franchisor yang harus dibayar oleh Franchisee. Biaya royalti oleh franchisor adalah untuk menciptakan formula baru untuk pengembangan bisnis agar target bisnis jangka panjang dapat tercapai. Burger batok memiliki kebijakan terhadap royalti, semakin besar omset pembelian ke franchisor maka semakin kecil biaya royalti yang dibebankan kepada Franchisee Sebesar 2.5 % dari omset Burger dan Hot Dog

### Catatan

- 3 bulan pertama bebas Royalti fee
- royalti fee langsung dibebankan dalam setiap invoice

## Pelatihan

Untuk menjaga kualitas kerja dan produksi setiap franchisee harus mengikuti pelatihan kerja yang diberikan oleh Franchisor. Selama 1 minggu petugas pelayanan yang disediakan franchisee akan mendapatkan pelatihan berupa:

### 1. Orientasi Karyawan Baru

Dalam pelatihan ini petugas outlet mengetahui bagaimana melayani pelanggan dan mengenal karakter pembeli. Disisi lain dalam pelatihan ini petugas akan mendapatkan motivasi kerja yang benar dari franchisor untuk mendukung pelayanan yang optimal.

**Materi : Karakter pembeli Indonesia**

**Peserta: Bagian service/Pramusaji**

### 2. Teknis Produksi

Dalam pelatihan ini petugas produksi mengetahui method cooking dan cara penyajian makanan sesuai standard Burger Batok.

**Materi: Menyiapkan, mengolah dan menyajikan produk**

**Peserta: Bagian Dapur**

### 3. Teknis Pelayanan

Dalam pelatihan ini petugas outlet mengetahui bagaimana melayani, menyajikan dan membuat upselling kepada pelanggan. Semua pramusaji harus mengetahui produk yang dijual dan bagaimana menyimpan dan mengolah bahan baku.

**Materi: Bagaimana menawarkan, menyajikan dan membuat upselling**

**Peserta: Bagian service**

### 4. Administrasi dan Keuangan

Dalam pelatihan ini staff supervisor dan kasir mengetahui bagaimana alur pemesanan, penerimaan barang, pencatatan penggunaan barang. Staff supervisor dan kasir memahami bagaimana pencatatan keuangan dan membuat laporan keuangan.

**Materi: Pencatatan dan administrasi keuangan**

**Peserta: bagian Administrasi**

## PENGADAAN BIAYA PERALATAN

Peralatan yang disediakan oleh Franchisor dan wajib dibeli terlampir

## PROGRAM PEMASARAN

Pemasaran merupakan ujung tombak untuk menghasilkan uang. Setiap sebelum pembukaan usahakan franchisee sudah menjalankan program pemasaran. Program pemasaran merupakan investasi tambahan untuk memulai bisnis. Jika dalam memulai bisnis kita tidak melakukan pemasaran maka jangan harap produk kita dikenal.

### Konsep Pemasaran

"Burger Batok adalah satu-satunya dan pertama didunia burger yang dimasak dalam batok kelapa". Konsep satu-satunya dan pertama didunia adalah konsep pemasaran Burger Batok. Ini sudah saya buktikan dan sangat powerfull.

### Strategi Pemasaran

Sebelum pembukaan akan sangat baik jika Anda sudah menyebarkan brosur, memasang spanduk atau yang lebih berdampak adalah memasang iklan di harian surat kabar. Headline promosi harus dipikirkan masak-masak usahakan menyentuh emosi pelanggan.

#### Contoh:

#### **JIKA ANDA SANGGUP MAKAN 4 BURGER, KAMI KEMBALIKAN UANG ANDA 3X LIPAT.**

Fokus emosi calon pembeli yang membaca headline iklan ini adalah pada "**makan gratis + dapat uang 3x Lipat**". Dengan demikian pembacanya akan lebih tertarik dibanding dengan promosi potongan diskon yang justru mengurangi margin keuntungan kita.

#### **Lalu apa yang kita dapat:**

1. Berdasarkan pengalaman saya, tingkat keberhasilan orang makan burger dalam waktu 5 menit adalah 1 : 15. *Kita masih memiliki margin keuntungan dengan promosi ini.*
2. Tingkat belanja pembeli menjadi lebih besar, yang biasanya beli 1 burger mereka tertarik membeli 4 burger. *Gross income bertambah.*
3. Promosi ini akan menjadi pembicaraan orang banyak. *Tingkat keberhasilan Word of mouth tinggi, ini menjadi promosi gratis oleh pembeli kita kita kepada kerabatnya.*
4. Banyak orang akan mencoba ikut tantangan ini, bila gagal dia akan menyampaikan kepada orang lain, bila berhasilpun juga akan menyampaikan kepada orang lain.
5. Program ini adalah satu-satunya dan pertama di Indonesia. Originalitas promo membuat orang akan memperbicangkannya.

## Tahapan Pemasaran

### I. Pre-opening Marketing Program

Langkah pertama adalah menyebar informasi 1 minggu sebelumnya, jadi brosur, spanduk harus sudah tersebar pada target market. Jika Anda ingin pasang iklan usahakan iklan pada harian cetak 1 hari sebelum pembukaan karena umur iklan pada harian cetak sangat pendek.

### II. Launching Program

Pada hari pembukaan usahakan berikan kejutan kepada pembeli yang datang misalnya:

- Cukup tambah Rp. 1000,- dan dapatkan 1 gelas es teh manis dari harga normal Rp. 3.000,-
- Khusus untuk hari pembukaan semua pembeli akan mendapatkan voucher potongan harga untuk kunjungan berikutnya
- Dan seterusnya.

### III. On-Going Marketing Program

Sebagai pengelola Burger Batok kami sudah memiliki banyak program marketing yang dapat diterapkan diseluruh outlet Burger batok. Termasuk melalui program internet marketing.

## INFORMASI DUKUNGAN FRANCHISE

Kami sungguh concern pada investasi Anda, untuk itu kami akan melakukan analisa usaha guna mendukung kesuksesan usaha Anda.

### Survey Lokasi

Kami akan melakukan survey atas lokasi yang Anda pilih dan melaporkan hasil analisa lokasi Anda. Biaya survey untuk daerah Jakarta adalah Rp. 250.000,- survey akan dilakukan setelah Anda melakukan pembayaran ke : Bank BCA an Indriasari no rek 005 034 0619

### Disain outlet

Apabila lokasi yang Anda pilih sesuai, kami akan melakukan design outlet untuk Anda, Biaya Gratis.

### Pelatihan Awal

Bila terjadi kesepakatan kerjasama kami akan memberikan pelatihan kepada seluruh petugas di tempat kami. Waktu pelatihan maksimal 1 minggu.

### Peluncuran dan pembukaan outlet

Dalam pembukaan outlet Anda kami akan melakukan pendampingan pembukaan maksimal selama 2 hari.

### Instalasi program IT

Kami akan memberikan beberapa aplikasi komputer untuk mendukung pencatatan system guna mempermudah proses operasional gerai Burger Batok.

## MENGITUNG BEP

### BEP TAHAP PERTAMA

Cara termudah mengetahui operasional Cost adalah dengan menghitung:

- Sewa tempat 1 tahun contoh Rp. 15.000.000/tahun
- Gaji Karyawan 5 org @ Rp. 750.000 1 tahun contoh Rp. 45.000.000/tahun
- Perkiraan biaya Listrik&Air1 tahun @Rp.300.000 contoh Rp. 3.600.000/tahun

**Jumlahkan seluruh biaya dalam satu tahun : Rp. 63.600.000**

Total biaya 1 tahun dibagi 12 -> biaya perbulan : Rp. 5.300.000

Total biaya 1 bulan dibagi 30 -> biaya perhari : Rp. 176.666

### Artinya :

Setiap kita membuka outlet maka biaya operasional perhari yang dikeluarkan adalah sebesar **Rp. 176.666,-**

Lalu berapa omset penjualan yang harus dicapai dalam 1 hari untuk menutupi biaya operasional tersebut?

## BEP TAHAP KEDUA

Cara termudah mengetahui BEP penjualan adalah dengan menghitung:

- A. Perkiraan omset 1 tahun @Rp1.000.000/hari contoh Rp. 360.000.000.000/tahun
- B. Perkiraan biaya bahan baku 1 tahun 70% contoh Rp. 252.000.000.000/tahun
- C. **Margin kotor 1 tahun** contoh **Rp. 108.000.000/tahun**
- D.  $\text{Gross margin (\%)} = [C] / [A] \times 100\% = 30\%$

*Formula untuk menghitung minimal penjualan perhari adalah:*

**Minimal omset : Biaya operasional : gross margin**

$$\text{Rp. 176.666} / 30\% = \text{Rp. 588.887}$$

### Artinya :

Biaya operasional sudah tertutup dengan penjualan Rp. 588.887 / hari  
Pertanyaannya berapa transaksi yang diperlukan?

Jika rata-rata transaksi per konsumen Rp. 18.000, maka diperlukan 33 orang pembeli/hari

Sebenarnya jika kita setiap hari memiliki omset Rp. 588.887 maka kita masih mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp.3.693.563, Dari mana Angka ini?

## MENGHITUNG KEUNTUNGAN BERSIH

Margin Kotor 1 tahun (Rp. 108.000.000) – Biaya operasional 1 tahun (Rp. 63.600.000)  
= Rp. 44.322.750 / tahun atau

**Keuntungan bersih 1 bulan Rp. 3.693.563 / bulan**

## MENGHITUNG BALIK MODAL USAHA

Untuk mengetahui Balik modal usaha maka formulanya adalah:

**BEP = Total investasi : keuntungan bersih = XX bulan**

## PENUTUP

Sudah lebih dari 18 halaman Anda bersama saya disini. Ok.. apa yang sudah anda peroleh? Apakah pengetahuan tentang membangun usaha mandiri sudah Anda peroleh? Bagaimana rencana Anda kedepan? Mau Anda apakan proposal ini? Akankah Anda mulai membangun kerajaan bisnis Anda Sendiri?

Saya tidak tahu yang Anda pikirkan sekarang. Tetapi satu hal yang ingin saya katakan kepada Anda. Kita tidak akan pernah sampai kemanapun jika kita tidak mengambil langkah pertama! Menjalankan bisnis memang tidak langsung sukses dalam sekejap. Satu kalimat terakhir dari saya, lakukan sesuatu... bertindaklah! Ubahlah quadran hidup Anda mulai sekarang juga.

Salam Sukses  
Burger Batok