

BAB II

GAMBARAN UMUM TENTANG LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan Indomaret

Jaringan Indomaret dikelola oleh PT Indomarco Primatama. Gerai pertamanya dibuka pada November 1988 di Kalimantan. Pada mulanya Indomaret membentuk konsep penyelenggaraan gerai yang berlokasi di dekat hunian konsumen, menyediakan berbagai kebutuhan pokok maupun kebutuhan sehari-hari, melayani masyarakat umum yang bersifat majemuk, serta memiliki luas toko sekitar 200 m².

Seiring dengan perjalanan waktu dan kebutuhan pasar, Indomaret terus menambah gerai di berbagai kawasan perumahan, perkantoran, niaga, wisata dan apartemen. Dalam hal ini terjadilah proses pembelajaran untuk pengoperasian suatu jaringan retail yang berskala besar, lengkap dengan berbagai pengalaman yang kompleks dan bervariasi. Setelah menguasai pengetahuan dan keterampilan mengoperasikan jaringan ritel dalam skala besar, manajemen berkomitmen untuk menjadikan Indomaret sebagai sebuah aset nasional.

Konsep bisnis waralaba Indomaret adalah yang pertama dan merupakan pelopor di bidang minimarket di Indonesia. Respon masyarakat pun sangat positif terhadap hadirnya Indomaret. Terbukti

dengan peningkatan jumlah terwaralaba Indomaret dari waktu ke waktu. Konsep bisnis waralaba perusahaan juga diakui oleh pemerintah melalui penghargaan yang diberikan kepada Indomaret selaku “Perusahaan Waralaba Unggul 2003”. Penghargaan semacam ini adalah yang pertama kali diberikan kepada perusahaan minimarket di Indonesia dan sampai saat ini hanya Indomaret yang menerimanya.

Saat ini Indomaret berkembang sangat pesat dengan jumlah gerai mencapai lebih dari 9.096 gerai, terdiri dari 40% gerai milik terwaralaba dan 60% milik perusahaan. Sebagian besar pasokan barang dagangan untuk seluruh gerai berasal dari 22 pusat distribusi Indomaret yang menyediakan lebih dari 4.800 jenis produk.⁹

2. Sejarah Perusahaan Alfamart

Awal mula berkembangnya jaringan minimarket Alfamart dimulaidengan pendirian perusahaan bernama PT Alfa Mitramart Utama pada tanggal 27 Juli 1999. Pemegang saham perusahaan ini adalah PT Alfa Retailindo Tbk. (51%) dan PT Lancar Distrindo (49%). Pendirian perusahaan ini berlanjut dengan peresmian minimarket Alfa Minimart pertama yang terletak di Jalan Beringin Raya, Karawaci, Tangerang, pada 18 Oktober 1999. Inilah titik awal perkembangan jaringan minimarket ini hingga sekarang mencapai lebih dari 1.350 *otlet*.

⁹*Indomaret co.id – Sejarah dan Visi*. Artikel Diakses pada 6 Juni 2015

Seiring dengan perkembangan jumlah *outlet*-nya, Alfa juga mengalami perubahan kepemilikan. Pada 1 Agustus 2002 kepemilikan Alfa beralih ke PT Sumber Alfaria Trijaya, perusahaan yang pemegang saham utamanya adalah PT HM Sampoerna Tbk. (70%) dan PT Sigmantara Alfindo (30%). Setelah terjadi perubahan kepemilikan itu, nama Alfa Minimart juga mengalami perubahan, yaitu menjadi Alfamart mulai Januari 2003.¹⁰

Dengan jumlah *outlet* yang tersebar ke berbagai tempat di Indonesia, nama Alfamart sudah tak asing lagi sebagai jaringan minimarket di Indonesia. *Franchisor*-nya juga cukup kreatif menjaga pelanggannya antara lain dengan menerbitkan kartu pelanggan dengan hadiah yang rutin diundi. Alfamart memposisikan diri sebagai minimarket untuk keluarga dengan konsep tempat belanja kebutuhan pokok yang nyaman. Untuk mendukungnya, Alfamart meluncurkan moto "Belanja Puas, Harga Pas".

B. Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi dan Misi Perusahaan Indomaret

Dalam proses pendirian dan pengembangannya, Indomaret menetapkan hal-hal sebagai berikut:

Visi: menjadi asset nasional dalam bentuk jaringan ritel waralaba yang unggul dalam persaingan global.

¹⁰www.alfamartku.com. Diakses Pada Tanggal 6 Juni 2015

Misi: Menjadikan transaksi mudah dan nyaman serta hemat berbelanja bagi konsumen

Budaya: menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, kebenaran dan keadilan, kerja sama kelompok, kemajuan melalui inovasi yang ekonomis serta mengutamakan kepuasan konsumen.

Esensi: pendekatan dengan senyuman yang tulus untuk membangun hidup lebih baik.

2. Visi dan Misi Perusahaan Alfamart

Visi dari perusahaan Alfamart adalah menjadi jaringan ritel terkemuka yang dimiliki oleh masyarakat luas, berorientasi kepada pemberdayaan pengusaha kecil, pemenuhan kebutuhan dan harapan konsumen, serta mampu bersaing secara global.

Adapun misinya adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kepuasan kepada pelanggan/konsumen dengan berfokus pada produk dan pelayanan yang berkualitas unggul.
- b. Selalu menjadi yang terbaik dalam segala hal yang dilakukan dan selalu menegakkan tingkah laku/etika bisnis yang tinggi.
- c. Ikut berpartisipasi dalam membangun Negara dengan menumbuh-kembangkan jiwa wiraswasta dan kemitraan usaha.
- d. Membangun organisasi global yang terpercaya, sehat dan terus bertumbuh dan bermanfaat bagi pelanggan, pemasok, karyawan, pemegang saham dan masyarakat pada umumnya.

C. Prosedur Pendirian Minimarket

Minimarket juga disebut sebagai toko modern tentunya harus memiliki izin pendirian minimarket. Suatu toko modern (minimarket) harus memiliki izin pendirian yang disebut dengan Izin Usaha Toko Modern (IUTM) yang diterbitkan oleh Bupati/Walikota. Kemudian kewenangan untuk menerbitkan IUTM ini dapat didelegasikan kepada Kepala Dinas/Unit yang bertanggung jawab di bidang perdagangan atau pejabat yang bertanggung jawab dalam pelayanan terpadu setempat.

Dalam pasal 3 Perpres 112/2007, disebutkan bahwa luas bangunan untuk minimarket adalah kurang dari 400m². Lokasi pendirian dari minimarket wajib mengacu pada Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten/Kota dan Rencana Detail Tata Ruang Kabupaten/Kota.

Adapun izin yang diperlukan untuk mendirikan toko modern (minimarket) adalah sebagai berikut:¹¹

1. Mendirikan badan hukum untuk yang akan menjalankan toko modern.

Setiap toko modern dapat berbentuk suatu badan usaha badan hukum atau badan usaha bukan badan hukum.

2. Izin Usaha Toko Modern (IUTM)

Persyaratan IUTM berdasarkan Pasal 12 dan 13 Perpres 112/2007 jo Pasal 12 Permendag 53/2011, yaitu:

- a. Copy Surat Izin Prinsip dari Bupati/Walikota atau Gubernur Pemerintah Provinsi DKI Jakarta.

¹¹www.hukumonline.com/.../prosedur-mendirikan-toko-ritel-tradisional-da...

- b. Hasil Analisa Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat serta rekomendasi dari instansi yang berwenang.
 - c. Copy Surat Izin Lokasi dari Badan Pertanahan Nasional.
 - d. Copy Surat Izin Undang-Undang Gangguan (HO).
 - e. Copy Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB).
 - f. Copy Akta pendirian perusahaan dan pengesahannya.
 - g. Rencana Kemitraan dengan Usaha Mikro dan Usaha kecil.
 - h. Surat Pernyataan kesanggupan melaksanakan dan mematuhi ketentuan yang berlaku.
 - i. Studi Kelayakan termasuk analisis mengenai dampak lingkungan, terutama sosial budaya dan dampaknya bagi pelaku perdagangan eceran setempat.
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Berdasarkan Pasal 2 ayat (1) Permendag 36/2007, setiap perusahaan wajib untuk mendaftarkan daftar perusahaannya yang disahkan oleh pejabat yang berwenang dari kantor pendaftaran perusahaan. Perusahaan dapat berbentuk, antara lain:

- a. PT
- b. Persekutuan Komanditer (CV)
- c. Firma
- d. Perorangan
- e. Bentuk lainnya, dan

f. Perusahaan asing dengan status Kantor Pusat, Kantor Tunggal, Kantor Cabang, Kantor Pembantu, Anak Perusahaan, dan Perwakilan Perusahaan yang berkedudukan dan menjalankan usahanya di wilayah Republik Indonesia.

5. Izin Mendirikan Bangunan (IMB) atas toko modern

Setiap orang yang akan mendirikan bangunan wajib mengikuti persyaratan administratif yaitu salah satunya memiliki Izin Mendirikan Bangunan gedung sebagaimana dimaksud Pasal 7 UU 28/2002 dan peraturan pelaksanaannya pada Pasal 14 PP 36/2005. Izin Mendirikan Bangunan gedung diberikan oleh pemerintah daerah. Setiap daerah memiliki peraturannya masing-masing. Sebagai contoh untuk Provinsi Jakarta diatur oleh Peraturan Daerah Provinsi Khusus Ibukota Jakarta No. 7 Tahun 2010.

6. Surat Keterangan Domisili Perusahaan

Diajukan permohonan Surat Keterangan Domisili Perusahaan kepada kelurahan setempat lokasi toko modern.

7. Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (bila pendirian dilakukan melalui perjanjian waralaba)

Apabila dalam membangun ritel modern/toko modern yang merupakan hasil dari perjanjian waralaba maka berdasarkan PP 42/2007 harus memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba.

8. Izin gangguan

Berdasarkan Pasal 1 angka 3 Permendagri 27/2009, yang dimaksud dengan Izin Gangguan adalah pemberian izin tempat usaha/kegiatan kepada orang pribadi/badan di lokasi tertentu yang dapat menimbulkan bahaya, kerugian, dan gangguan, tidak termasuk tempat/kegiatan yang telah ditentukan oleh Pemerintah Pusat atau Pemerintah Daerah.

D. Struktur Organisasi Indomaret

PT. Indomarco Prismatama mempunyai karakteristik bentuk organisasi dimana di dalamnya terdapat pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang didelegasikan kepada anggota-anggotanya serta mempersiapkan kegiatan-kegiatan tersebut untuk dapat menjalankan rencana yang telah ditetapkan agar tujuan dapat tercapai.

Struktur organisasi di PT Indomarco Prismatama terdiri dari:

- a. Branch Manager.
- b. Deputy Branch Manager.
- c. Manager-manager yang bertanggung jawab terhadap masing-masing departemen di bawah pengawasannya.

Departemen-departemen yang ada dalam struktur organisasi PT.

Indomarco Prismatama :

1. Distribution Center

Sistem distribusi dirancang seefisien mungkin dengan jaringan pemasok yang handal dalam menyediakan produk yang terkenal dan berkualitas serta sumber daya manusia yang kompeten, menjadikan PT. Indomarco Prismatama memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

2. Area

Bagian yang bertanggung jawab dalam menjalankan operasi toko.

3. Finance Reguler

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal keluar masuk uang atas toko-toko yang dimiliki PT indomarco Prismatama sendiri.

4. Finance Franchise

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal keluar masuk uang atas toko-toko yang dimiliki PT. Indomarco Prismatama yang pengelolaanya sistem franchise yang dikelola oleh perorangan.

5. Accounting and Tax Reguler

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal menyusun laporan keuangan dan menyusun laporan pajak untuk toko-toko PT. Indomarco Prismatama Sendiri

6. Accounting and Tax Franchise

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal menyusun laporan keuangan dan menyusun laporan pajak untuk toko-toko PT. Indomarco Prismatama yang pengelolaanya sistem franchise/waralaba .

7. EDP and BIC

Electronic data processing yang bertanggung jawab dalam hal mengentri semua data dan memproses data tersebut untuk menampilkan laporan keuangan secara terkomputerisasi dan Bagian BIC mengontrol keluar masuknya barang.

8. Personal and General Affair

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal perekrutan karyawan dan mengatur semua kebutuhan semua departemen yang ada di PT. Indomarco Prismatama dan bagian ini juga bertanggung jawab dalam hal pelatihan karyawan agar sesuai standart yang di inginkan PT. Indomarco Prismatama.

9. Development

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal promosi toko.

10. Location

Bertanggung jawab dalam mencari lokasi yang strategis untuk pembukaan toko-toko baru, yang tujuannya untuk ekspansi dan bisa dijangkau oleh konsumen dengan mudah.

11. Project

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal pengembangan toko dan renovasi toko.

12. Supervisor

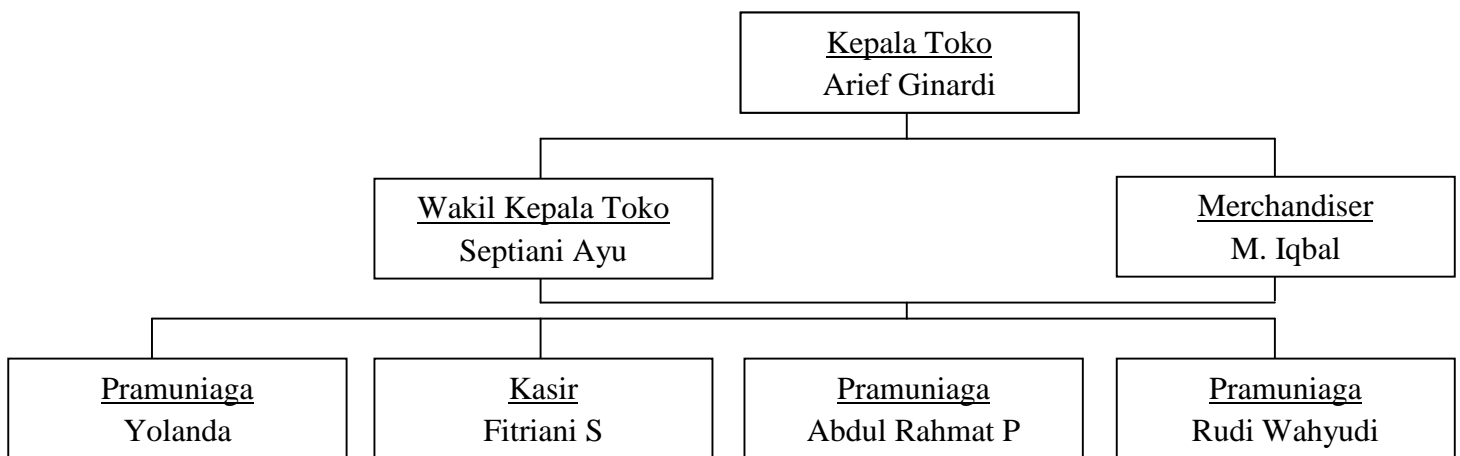
Bertanggung jawab memonitor semua rekap dan laporan di setiap divisi atau departemen yang membawahnya serta mengontrol kinerja divisi serta membuat laporan kinerja divisi.

13. Officer

Staf masing-masing divisi yang dibawah supervisor dan bertanggung jawab kepada sepenuhnya kepada supervisor setiap divisi / departemen yang membawahnya.

Sedangkan untuk struktur organisasi di bagian toko adalah sebagai berikut:

Struktur Organisasi Minimarket Indomaret Cipta Karya



Sumber: Indomaret Cipta Karya

Tugas dan fungsi :

1. Kepala Toko

Kepala toko merupakan jabatan tertinggi dalam sebuah toko yang memiliki wewenang hampir mutlak tapi juga memikul tanggung jawab yang besar dalam mengelola sebuah toko. Seorang pejabat kepala toko dalam menjalankan tugas-tugasnya memiliki tujuan atau sasaran utama, yaitu memastikan:

- a. Memastikan toko dapat melaksanakan layanan pelanggan yang memuaskan.
- b. Memastikan stok barang di gudang dan di rak selalu terpelihara dari kerusakan sehingga toko selalu memajang dan menjual barang-barang yang layak untuk dikonsumsi.
- c. Memastikan administrasi dan operasional toko dapat berjalan baik.
- d. Stock barang di toko sesuai dengan fluktuasi permintaan pasar maupun kecepatan pasokan barang sehingga tidak terjadi out stock maupun over stock.
- e. Toko yang dipimpinnya memiliki rencana penjualan yang realistis, akurat, dan dapat dijadikan acuan dalam menyusun rencana kerja.

2. Wakil Kepala Toko

Wakil kepala toko atau disebut juga sebagai asisten kepala toko bertanggung jawab langsung kepada kepala toko. Sebagai pejabat di level manajerial, seorang pejabat asisten kepala toko membantu kepala toko dalam menjalankan fungsi-fungsi manajerial, mulai dari perencanaan

sampai fungsi control atas pelaksanaan perencanaan yang telah dibuat.

Tugas asisten kepala toko seperti:

- a. Perencanaan penjualan
- b. Manajemen stok
- c. Pengelolaan administrasi toko dan prasarana kerja.
- d. Perencanaan anggaran.
- e. Penanganan barang di gudang dan rak.
- f. *Leadership, motivator, dan team builder.*
- g. Berkomunikasi dengan karyawan dan pelanggan.

3. Merchandiser

Merchandiser adalah orang yang bertugas mengunjungi toko, pengecer, atau pelanggan dengan maksud untuk memperbaiki pajangan agar produk yang dijual dapat cepat laku dipergunakan oleh konsumen.

Adapun tugas-tugas dari merchandiser antara lain:

- a. Merchandising ke *outlet* yang telah ditentukan perusahaan.
- b. Memajang/mendisplay, merapikan, dan menata produk sesuai standar *display* dari perusahaan.
- c. Menjaga kebersihan produk dan pajangan.
- d. Menjalankan semua program promosi dari perusahaan.
- e. Membantu menjaga stok barang.
- f. Membuat laporan hasil pekerjaan yang ditentukan oleh perusahaan.

4. Pramuniaga

Pramuniaga atau *customer relation officer* (CRO) dapat dikatakan sebagai ujung tombak perusahaan dalam mencapai target penjualan sebuah toko. Mereka adalah orang pertama dan langsung berhadapan dengan konsumen. Dalam melaksanakan tugasnya seorang pramuniaga seperti:

- a. Pelaksanaan promosi dan penjualan.
- b. Pengelolaan kebersihan lingkungan kerja dan prasarana kerja.
- c. Penanganan barang di rak dan *floor display*.
- d. Penanganan barang datang.
- e. Proses-proses administrasi.

5. Kasir

Kasir merupakan ujung tombak penjualan toko, sama halnya dengan pramuniaga dan yang membedakannya yakni dalam kegiatan transaksi. Tujuan utama jabatan kasir adalah memastikan transaksi pembelian barang oleh konsumen dapat diselesaikan dengan baik begitu juga operasional toko. Tugas lainnya seperti:

- a. Penanganan transaksi dan operasional kassa.
- b. Pelaksanaan promosi dan penjualan.
- c. Pengelolaan kebersihan lingkungan kerja dan prasarana kerja
- d. Penanganan barang di rak.
- e. Proses-proses administrasi.

E. Struktur Organisasi Alfamart

Struktur organisasi adalah susunan komponen-komponen (unit-unit kerja) dalam organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda-beda tersebut diintegrasikan (koordinasi). Selain daripada itu struktur organisasi juga menunjukkan spesialisasi-spesialisasi pekerjaan, saluran perintah dan penyampaian laporan.

Adapun susunan organisasi perusahaan Alfamart hingga tugas-tugasnya adalah sebagai berikut:

1. Board of Commisioners

- a. Melakukan pengawasan atas jalanya dan memberikan nasihat kepada direktur.
- b. Melaporkan kepada perusahaan kepada kepemilikan pengawasan yang telah dilakukan
- c. Memberikan laporan tentang tugas-tugas pengawasan yang telah dilakukan

2. Audit Comite

- a. Melakukan penelaahan terhadap informasi keuangan yang diterbitkan
- b. Penelaahan atas ketaatan perusahaan terhadap undang-undang dibidang pasar modal dan dibidang lain yang relevan
- c. penelaahan terhadap indepedensi dan objektivitas akutan public

- d. Penelaahan terhadap kecukupan pemeriksaan yang dilakukan oleh publik untuk memastikan semua resiko yang penting telah dipertimbangkan

3. Board of Directors

- a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan
- b. Memilih,menetapkan,mengawasi tugas-tugas dari karyawan dan kepala bagian(manajer)
- c. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan.

4. Corporate Audit

- a. Menyediakan penipuan deteksi, investigasi dan pengalaman forensik akutansi dan keahlian untuk program monitoring.
- b. Mengembangkan dan menetapkan prosedur investigasi dengan tren yang tidak bias atau pola dan anomaly untuk disposisi.
- c. Mendokumentasi kertas dan hasil audit & kelibatan konsultan

5. Corporate Legal

- a. Mengurusi urusan rups dan perubahan anggaran.
- b. Mereview usulan pembuatan/perubahan sop.
- c. Mengawal ketentuan dan peraturan baru.

6. Operation

- a. Mengawasi kegiatan operasi
- b. Mengawasi keberadaan serta kondisi mesin dan peralatan.
- c. Membuat produk yang dipesan.
- d. Membuat keputusan harian sehubungan dengan kegiatan di Alfamart.

7. Marketing

- a. Bertanggung jawab terhadap bagian pemasaran.
- b. Bertanggung jawab terhadap peroleh hasil penjual dan pengguna dan promosi.
- c. Sebagai kordinator manajer produk dan manger penjualan.
- d. Membuat laporan pemasaran kepada direksi

8. Property Development

- a. Mengkordinasikan kegiatan pengendalian property dan lingkungan diwilayah usaha perusahaan dan lingkunganya.
- b. Meyelenggarakan pengolahan data dan peyimpanan dokumen asli property.
- c. Meyiapkan laporan kegiatan divisi secara benar dan tepat waktu.

9. IT

- a. Bertanggung jawab memelihara system jaringan.
- b. Mengoptimalisasi perangkat it atau server yang ada di alfamart.

10. Finance

- a. Membuat ,memeriksa dan mengarsip faktur,nota supplier,laporan AP/AR untuk memastikan status utang piutang.
- b. Membuat ,mencetak tagihan dan surat tagihan untuk memastikan tagihan terkirim kepada pelanggan dengan benar dan tepat waktu.
- c. Menerima memeriksa tagihan dr vendor dan membuat rekapannya untuk memastikan pembayaran terkirim tepat waktu

11. Human Capital

- a. Memperbaiki dan memperhatikan mutu karyawan.
- b. Meyediakan tenaga yang ahli dan sesuai dengan bidangnya masing-masing.

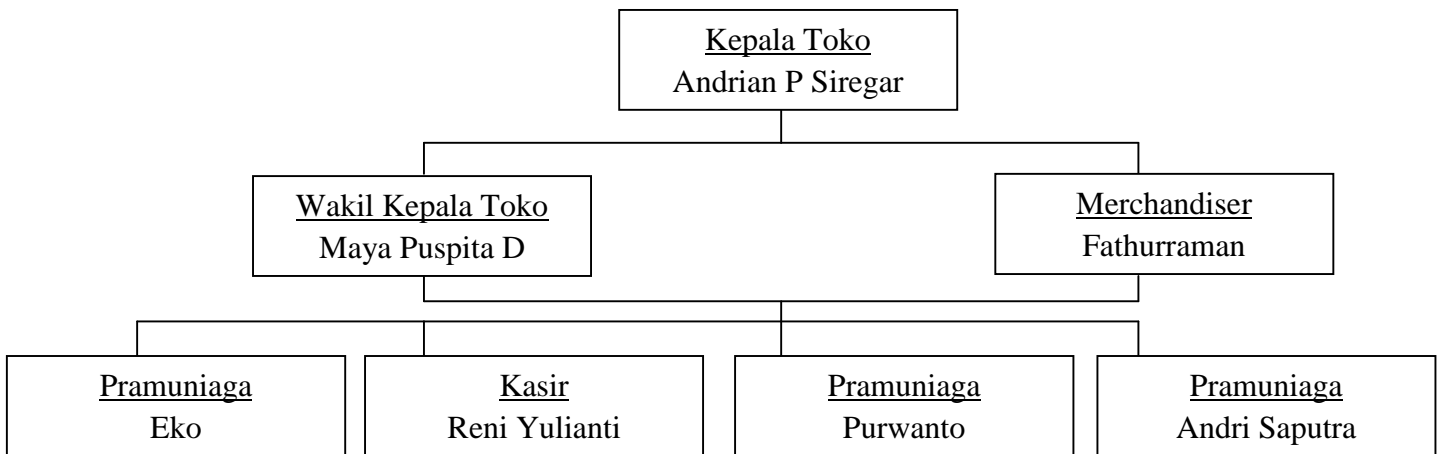
12. Coporate Development

- a. Bertugas merencanakan ,merancang dan meyajikan presentasi yang menarik dan proposal untuk pendekatan bisnis baru.
- b. Memberikan bantuan monitoring kepada pejabat *fundraising* perusahaan.

13. Franchise

- a. Meyediakan tempat usaha dan modal sejumlah tertentu bergantung pada sejumlah tertentu bergantung pada jenis waralaba yang akan dibeli.
- b. Menjaga *image* produk waralaba

Untuk struktur organisasi di toko dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Sumber : Alfamart H.R Soebrantas 6

F. Sistem Waralaba

1. Sistem Waralaba Indomaret

Indomaret dikenal sebagai perusahaan minimarket pertama yang memulai sistem *franchise* atau waralabadi Indonesia. Dengan segudang pengalaman yang sudah terjadi sejak lama, Indomaret sukses menjadi perusahaan waralaba tersukses di Indonesia. Mempunyai nama baik (*goodwill*) serta memiliki jaringan toko yang luas menjadi indikator suksesnya perusahaan yang bergerak di bidang waralaba ini.

Sistem waralaba yang diterapkan Indomaret banyak diminati oleh masyarakat. Adapun sistem atau pola waralaba yang diterapkan Indomaret adalah sebagai berikut:¹²

Pola waralaba dibedakan berdasarkan kepemilikan tempat usaha:

¹²www.indomaret.co.id

A. Jika tidak memiliki tempat usaha

Jika tidak memiliki tempat usaha, Indomaret menawarkan dua opsi kerja sama:

a. Usulan lokasi toko baru

Indomaret menawarkan lokasi yang telah disurvei disertai perencanaan matang, mulai dari desain *layout* toko, estimasi investasi, pendapatan, pengeluaran, dan *payback periode*.

b. *Take over* kepemilikan

Indomaret menawarkan toko milik sendiri, yang sudah teruji dan menguntungkan. Sistem ini relatif lebih *safe*, namun nilai investasinya lebih tinggi dibanding dengan membuka toko baru karena ada nilai *goodwill* sebagai pengganti biaya pengembangan toko sejak dibuka hingga mencapai kondisi mapan.

B. Jika Memiliki Tempat Usaha

Jika memiliki tempat usaha, Indomaret menawarkan kerja sama:

a. Ruang usaha atau rumah atau tanah

- Prosedur kerjanya sama dengan “usulan toko baru”
- Indomaret terlebih dahulu melakukan survey kelayakan lokasi yang diusulkan masyarakat, mulai dari potensi

wilayah, peruntukan bangunan dan perizinan, perencanaan *layout* toko sampai dengan estimasi *payback periode*-nya.

- Jika semua dinilai layak, kerja sama dapat dilakukan. Akan tetapi jika tidak atau ada kendala lain, Indomaret akan menyarankan untuk mencari lokasi yang lain.

b. *Minimarket existing*

Bila masyarakat memiliki toko yang kurang berkembang dan ingin mengembangkannya, dapat bergabung dengan Indomaret. Prosedur standardnya sama, mulai dari survei kelayakan lokasi sampai dengan estimasi *payback periode*. Perlakuan yang membedakannya adalah dalam menghitung investasi perlengkapan toko. Jika perlengkapan toko tersebut sesuai dengan standard Indomaret maka investasinya lebih murah. Namun jika perlengkapan toko tidak sesuai dengan standard maka harus diganti baru, yang sesuai dengan standard Indomaret.

2. Sistem Waralaba Alfamart

Waralaba Alfamart adalah usaha minimarket yang dimiliki dan dioperasikan berdasarkan *franchise* (waralaba) dari PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk., selaku pemegang merek Alfamart. Jadi apabila ingin memiliki toko Alfamart, maka mau tidak mau harus bekerja sama dengan PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk. yaitu dengan

melakukan kerja sama *franchise* dengan perjanjian tertentu. Dengan kata lain apabila ingin membuka atau memiliki toko Alfamart, maka harus membayar biaya *franchise* kepada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk.

Untuk memiliki waralaba toko Alfamart, maka PT.Sumber Alfaria Trijaya Tbk selaku pemegang merek Toko Alfamart memberikan 2 (dua) jenis pilihan investasi, yaitu :¹³

- *Franchise* (Waralaba) dengan Toko Baru

Apabila *Franchise* (Waralaba) dengan toko baru, maka investasi atau modal yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :

Tipe Toko	Luas Toko	Investasi (Dalam Rupiah)
36 rak	80 m2	397.000.000
45 rak	100 m2	417.000.000

Sumber: *alfamartku.com*

Investasi awal tersebut diatas mencakup :

1. Biaya *franchise* (waralaba) sebesar Rp.45.000.000 selama 5 tahun.
2. Renovasi lahan meliputi konstruksi sipil dan instalasi kelistrikan.
3. Perizinan.
4. Peralatan dan AC
5. *Cash Register* dan Sistemnya.

¹³www.alfamartku.com

6. Papan nama toko berikut *displaynya* .
 7. Promosi dan persiapan pembukaan toko.
 8. Estimasi tersebut diperhitungkan dengan perkiraan *property* (bangunan) yang digunakan sudah berupa ruko (rumah toko). Bila *property* (bangunan) yang akan digunakan berupa bangunan lain (kios, rumah tinggal atau tanah kosong), maka akan ada penyesuaian estimasi investasi.
 9. Biaya tersebut tidak termasuk biaya atau harga untuk memperoleh lokasi/tempat/Toko/Bangunan yang akan digunakan untuk Toko Alfamart.
- *Franchise* dengan cara *take over*

Apabila *Franchise* (Waralaba) dengan cara *take over* toko (mengambil alih toko yang sudah ada), maka investasi (modal) yang dibutuhkan (dikeluarkan) adalah bervariasi biasanya antara Rp.700.000.000,- sampai dengan Rp.800.000.000,-, besaran investasi tersebut bergantung kepada :

 - a. Harga sewa (biaya franchise) untuk lima tahun.
 - b. *Sales* (penjualan) harian Toko Alfamart tersebut.
 - c. Harga/nilai buku fixed asset / aktiva tetap yang ada di toko tersebut.
 - d. *Goodwill* yang dimiliki toko tersebut

Toko Alfamart yang di *take over*-kan (diambil alih) biasanya adalah toko Alfamart yang sudah berjalan selama 1 (satu) tahun, dengan sales (penjualan) harian antara Rp.10.000.000,- sampai dengan Rp.13.000.000,- dan dapat diperpanjang sewanya (hak *franchise*) sampai dengan 5 (lima) tahun.

Biaya yang harus dikeluarkan oleh Franchisee (Pemilik/ Penyewa Franchise / WaralabaToko Alfamart) selain biaya investasi awal yang tersebut diatas adalah juga harus membayar royalty kepada PT.Sumber Alfaria Trijaya Tbk setiap bulan dengan ketentuan sebagai berikut :

Penjualan Bersih (Rupiah)			% Royalty
0	s/d	150.000.000	0 %
150.000.000	s/d	175.000.000	1 %
175.000.000	s/d	200.000.000	2 %
200.000.000	s/d	250.000.000	3 %
250.000.000	s/d	Tidak terbatas	4 %

Royalty yang telah dibayarkan ke PT.Sumber Alfaria Trijaya Tbk dihitung secara progresif, tergantung kepada jumlah penjualan bersih bulanan gerai/toko yang bersangkutan dan tidak termasuk pajak.