

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

#### 4.1. Sejarah Ringkas Waroeng *Steak and Shake*

Waroeng *Steak and Shake* berdiri dan dijadikan peluang usaha yang bagus dikarenakan stigma mahal yang sudah sangat melekat pada masakan eropa seperti *steak*. Konon *steak* hanya bisa dinikmati oleh kalangan menengah ke atas, dari sinilah akhirnya timbul gagasan untuk membuat *steak* dengan harga yang terjangkau oleh kantong mahasiswa dan masyarakat menengah kebawah. Akhirnya pada 4 September tahun 2000 berdirilah outlet yang bernama Waroeng *Steak and Shake* di jalan Cendrawasih, Demangan, Yogyakarta.

Dibukanya Waroeng *Steak and Shake* merupakan sebuah terobosan baru *steak* dengan harga yang murah dan rasa yang tidak kalah enak dan nikmat dengan steak yang dijual dengan harga mahal. Selain itu Waroeng *Steak and Shake* selalu mengutamakan ke halalan semua bahan-bahan makanan dan semua jenis minuman. Meski dengan bahan-bahan lokal, Waroeng *Steak and Shake* mampu menyajikan cita rasa tinggi khas eropa dengan harga yang menjangkau masyarakat Indonesia.

Dalam 16 tahun terakhir, Bapak Jody Brotosuseno (41) sudah mencoba berbagai usaha. Peruntungan berbuah di usaha kuliner dengan tulang punggung pada Waroeng *Steak and Shake*. Kini, ia punya 68 gerai Waroeng *Steak and Shake* di sejumlah kota. Ia juga memiliki belasan gerai untuk unit usaha lainnya. Paling sedikit 1.000 pekerja mendapatkan kegiatan sekaligus penghasilan dari seluruh

unit usahanya. Pencapaiannya hari ini tentu tidak diraih dalam semalam. Bersama istrinya, Ibu Siti Handayani alias Ibu Aniek, Bapak Jody berkali-kali merasakan jatuh bangun berwirausaha. Hal itu bukan hal mudah karena modal mereka terbatas dan belum ada investor pada awal membangun usaha. Memang banyak orang pada awalnya tidak akan percaya Jody bekerja keras membangun bisnis. Hal itu tidak lepas dari latar belakang keluarganya, pemilik jaringan restoran Obonk Steak and Ribs. Meski ayahnya, Sugondo, pemilik jaringan restoran yang punya lebih dari 60 gerai itu, Jody tidak mendapat perlakuan istimewa. Ia menerima gaji sebagai pegawai biasa di jaringan restoran tersebut.

Pada tahun 1998 Bapak Jody bertekad mandiri sejak menikahi Ibu Siti Hariani alias Ibu Aniek. Dengan gaji tersebut, Bapak Jody dan Ibu Aniek mengerti bahwa membutuhkan pendapatan lebih baik. Dengan ijazah terakhir setingkat SMA, sangat sulit mendapat peluang kerja jika harus melamar ke tempat lain. Bapak Jody dan Ibu Aniek akhirnya membulatkan tekad menjadi wirausaha. Agar bisa fokus, mereka sepakat meninggalkan bangku kuliah. Bapak Jody meninggalkan pendidikannya pada Jurusan Arsitektur, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, pada semester delapan. Sambil bekerja di Obonk, Bapak Jody mencoba berjualan aneka makanan. Awalnya berjualan susu segar, lalu roti bakar dan jus buah. Namun, bisnis itu terpaksa berhenti karena peralatannya banyak diambil orang.

Bapak Jody juga berjualan kaus partai politik. Pada Pemilu 1999, jumlah partai membengkak dari tiga menjadi 48 partai. Bapak Jody melihat peluang itu dan memanfaatkan dengan berjualan kaus berlambang partai politik. Hasil

penjualan, antara lain, digunakan untuk mengontrak rumah di kawasan Demangan, Yogyakarta. Selepas pemilu, Bapak Jody dan Ibu Aniek berpikir lagi mencari tambahan. Kelahiran anak pertama, Yuga Adiaksa, membuat kebutuhan bertambah. Akhirnya pasangan tersebut memutuskan berjualan *steak*, seperti yang sudah dilakukan keluarga Bapak Jody. Namun, pasangan tersebut tidak meniru konsep *Obonk Steak*. Mereka memilih mahasiswa dan pelajar sebagai target pasar. Untuk merek usaha, mereka memilih nama Waroeng Steak and Shake.

Gerai pertama dibuka di teras rumah mereka karena tidak ada dana untuk menyewa tempat. "Saya pilih istilah warung untuk menegaskan pesan makan *steak* di sini tidak mahal," ujar Bapak Jody. Namun, mereka terbentur modal untuk memulai usaha. Kala itu, Bapak Jody dan Ibu Aniek hanya punya uang Rp 100.000. Akhirnya, Bapak Jody menjual motor dan hasilnya dipakai untuk modal awal Waroeng Steak. Ketika baru mulai, Bapak Jody mengurus dapur dan melayani pembeli, sementara Ibu Aniek menjadi kasir. Namun, warung itu tidak langsung ramai. "Pernah sehari cuma dapat bersih Rp 30.000," ujarnya. Pembeli masih sepi, antara lain karena warung itu belum terkenal.

Selain itu, masyarakat juga masih menganggap *steak* makanan mahal. "Pembeli memberi masukan agar warung saya lebih disukai. Saya dengar masukan mereka," ujarnya.

Kemudian, Bapak Jody membuat spanduk besar dengan warna mencolok di depan gerainya. Di spanduk dicantumkan harga *steak* yang murah. Ia juga mempromosikan warungnya lewat selebaran. Tidak butuh lama, warung Bapak

Jody mulai ramai pembeli dari kalangan mahasiswa dan pelajar. ”Malah kami mulai kewalahan,” ujarnya. Kala itu, Waroeng *Steak and Shake* baru punya 10 *hotplate* dan lima meja. Saat ramai, tak jarang pembeli terpaksa menunggu meja kosong. Bahkan, Baoak Jody beberapa kali terpaksa mengambil *hotplate* setelah pembeli selesai makan tetapi masih duduk di meja. Sebab, *hotplate* akan dipakai untuk memenuhi pesanan pembeli lain. Pelan-pelan, Bapak Jody menambah peralatan. Ia juga merekrut pegawai untuk melayani pembeli yang semakin banyak. ”Setahun sejak buka di Demangan, kami membuka satu cabang lagi,” ujarnya. Untuk pembukaan gerai kedua, Bapak Jody mengajak kerabat dan temannya menanam modal dengan pola bagi hasil. Pola itu dipakainya sampai gerai kedelapan. Di gerai kesembilan dan seterusnya, Bapak Jody mendanai sendiri. ”Asal bisa menyesuaikan inovasi dengan kebutuhan pasar, bisa berkembang terus. Masukan pelanggan selalu kami perhatikan,” tuturnya.

Masukan pembeli tetap diandalkan dalam pertimbangan pengembangan usaha. Menu-menu baru dihadirkan untuk menyesuaikan permintaan pelanggan. Meski bermerek Waroeng *Steak and Shake*, gerai-gerai Bapak Jody juga menyediakan menu dengan bahan utama nasi. Padahal, *steak* biasanya disantap dengan kentang goreng. Saat Waroeng *Steak and Shake* semakin berkembang, Bapak Jody kembali membuat keputusan untuk berkonsentrasi penuh. Ia tinggalkan Obonk agar bisa sepenuhnya mengurus Waroeng *Steak and Shake*. Sejak 2002, ia fokus mengembangkan Waroeng *Steak and Shake* yang terus menambah gerai.

Konsentrasinya membawa hasil menggembirakan. Kini, ia mengelola 50 gerai Waroeng *Steak and Shake* di sejumlah kota. Ia juga membuka gerai aneka makanan dengan bendera Festival Kuliner. Bisnis kulinernya dilengkapi dengan Waroeng Penyetan dan Bebaqaran serta delapan gerai waralaba merek lain. Ia juga merambah bisnis olahraga dengan membuka arena futsal. Meski yakin pasar Indonesia masih terbuka sangat luas, Bapak Jody sudah mulai mempersiapkan ekspansi ke luar negeri. Untuk pasar luar negeri, Waroeng *Group* akan menggunakan pola waralaba. "Untuk pengembangan pasar Indonesia, kami berusaha dikelola sendiri dengan dana sendiri," ungkapnya. Wajar ia yakin bisa mendanai sendiri pembukaan gerai baru. Dalam salah satu kuliah umum di Yogyakarta terungkap bahwa omset yang didapat rata-rata Rp 500 juta per bulan setiap gerainya. Padahal Ia mengoperasikan puluhan gerai.

Namun, hasil tersebut tidak semua dinikmati sendiri oleh Bapak Jody. Salah satu gerainya di kawasan Gejayan, Yogyakarta, didedikasikan untuk kegiatan amal. Seluruh keuntungan dari gerai itu dipakai untuk mendanai Rumah Tahfidz, pesantren penghafal Al Quran dengan santri hampir 2.000 orang. Selain dari gerai itu, Bapak Jody juga menyumbangkan sebagian keuntungan dari unit usaha lainnya untuk mendanai tujuh Rumah Tahfidz yang dikelolanya. "Saya dibantu teman-teman, tidak menanggung sendiri," ujarnya merendah. Bapak Jody memang selalu tampak bersahaja dan merendah. Jika bertemu sepintas, sama sekali tidak terlihat sosok orang muda pemilik bisnis beromzet puluhan miliar rupiah per bulan. Bisnis yang dibangun dengan kerja keras sendiri (bukan

warisan). Kerja keras dalam 16 tahun mengantarnya dari pemuda yang batal jadi arsitek tetapi menjadi raja steak.

Belakangan, Bapak Jody lebih senang mengajak investor dari kalangan ustadz untuk mengembangkan usahanya di berbagai daerah di Jawa, Bali, dan Sumatera. Sebut saja Ustadz Yusuf Mansur, Ustadz Edi Mustofa, dan Ustadz Endang ikut berinvestasi di bisnis ini. Bahkan, kini berkembang ke berbagai lini, seperti Bebaqaran untuk ikan bakar, Bebek Goreng H. Slamet, dan Festival Kuliner (Feskul), dll. “Para ustadz itu saya ajak bergabung dengan usaha kuliner ini dengan harapan usaha ini memperoleh doa dari mereka,” terang Bapak Jody di Rumah Tahfizh miliknya di Deresan Yogyakarta.

Mengelola 1.700 karyawan bukanlah hal mudah, dan itulah yang dirasakan Bapak Jody. Ia merasa berkewajiban untuk ikut memberdayakan karyawannya yang berasal dari berbagai latar belakang sosial dan budaya tersebut. Kini Waroeng *Steak and Shake* mampu menepis stigma mahal pada masakan eropa khususnya pada jenis makanan *steak*. Obsesi Waroeng *Steak and Shake* ialah dapat menjadi *superbrand* kuliner dari Indonesia yang mendunia, halal & toyyib dengan era spiritual management yang baik.

## 4.2. Visi dan Misi Perusahaan

### 4.2.1. Visi

Waroeng Steak and Shake ingin menjadi super brand kuliner Indonesia yang mendunia yang tentunya halal dan thoyib.

#### 4.2.2 Misi

- a. Menjadikan perusahaan sebagai tempat mencari rizki dan ridha Allah yang bisa bermanfaat untuk orang banyak.
- b. Selalu berkembang dan berkembang menuju kebaikan yang baik sesuai dengan syariah Islam.
- c. Membangun usaha yang halal, berteknologi dan berkualitas tinggi, berorientasi pada pelayanan terbaik.
- d. Selalu berinovasi dalam pengembangan produk berbasis kearifan lokal.
- e. Membangun dan mengembangkan potensi, khususnya bagi karyawan dan mitra usaha kecil.
- f. Membangun citra dan mengembangkan profesionalisme usaha berdasarkan prinsip-prinsip Islam

#### 4.3. Struktur Perusahaan Waroeng *Steak and Shake* jalan melati Pekanbaru



#### 4.3.1. Tugas dan wewenang

Baik manajer maupun penanggung jawab mempunyai tugas dan wewenangnya masing-masing, agar suatu perusahaan tersebut dapat berjalan dengan baik. Tugas dan wewenang tersebut antara lain :

##### 1. Direktur

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

##### 2. Manajer outlet

- a. Bertanggung jawab penuh terhadap seluruh kinerja staff dapur (steak)

##### 3. Penanggung Jawab Minuman

- a. Mengontrol semua area outlet, mulai dari depan outlet (parkir) sampai belakang.
- b. Mengontrol pengantar minum dan makanan.
- c. Mengontrol order tambahan (saat ramai).
- d. Mengecek pengantar makanan dan minuman agar tak ada yang terlewatkan.
- e. Mengecek bagian kasir, dan menyesuaikan nota dengan menu serta harga yang tertulis.



#### 4. Penanggung jawab pelayanan

- a. Pada saat ramai, lebih mengoptimalkan lagi untuk mengawasi pelanggan yang belum diberi orderan, dan apakah sudah selesai menuliskan pesanan.
- b. Kebersihan outlet secara menyeluruh
- c. Bertanggung jawab penuh terhadap seluruh kinerja staff pelayanan.

#### 5. Penanggungjawab steak

- a. Mengontrol dan mengatur pengantar agar tidak ada pesanan yang terlewatkan, dan sesuai dengan urutan pesanan.
- b. Mengecek orderan menu tambahan.
- c. Bertanggung jawab penuh terhadap kebersihan dan jumlah bahan makanan serta peralatannya.
- d. Bertanggungjawab penuh terhadap standar masakan yang ditetapkan perusahaan.
- e. Bertanggung jawab penuh terhadap lingkungan tempat bekerja (dapur).
- f. Pada saat ramai, lebih mengoptimalkan untuk mengawasi urutan orderan pembuatan minuman, dan memastikan tidak ada yang terlewat.
- g. Bertanggung jawab penuh terhadap kebersihan dan jumlah bahan minuman beserta peralatannya.

#### 6. Karyawan

Setiap perusahaan tentu membutuhkan karyawan sebagai tenaga yang menjalankan setiap aktivitas yang ada dalam organisasi perusahaan. Karyawan merupakan aset terpenting yang memiliki pengaruh sangat besar terhadap

kesuksesan sebuah perusahaan. karyawan juga dapat diartikan sebagai setiap orang yang memberikan jasa kepada perusahaan ataupun organisasi yang membutuhkan jasa tenaga kerja, yang mana dari jasa tersebut, karyawan akan mendapatkan balas jasa berupa gaji dan kompensasi-kompensasi lainnya. Tanpa adanya karyawan maka suatu perusahaan tidak akan dapat berjalan.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau