

Persiapan sistem dan format franchise: studi kasus gaido travel = Strategy for franchising gaido travel case study / Heriawan Akmam

Heriawan Akmam, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20454068&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Gaido Travel memiliki masalah dengan format kantor cabang mereka yang mereka nilai kurang serius dalam mengejar target penjualan. Karena itu mereka merencanakan format Franchise untuk cabang mereka selanjutnya. Sebagai Perusahaan yang baru akan membuka franchise, ada banyak hal yang masih harus dibenahi oleh Gaido Travel. Selama 4 bulan penulis melakukan observasi dan memberi saran kepada Gaido untuk mempersiapkan format franchise perusahaan mereka. Dilema utama yang dihadapi oleh Gaido Travel adalah format bagi hasil antara Gaido Travel dengan franchisee mereka. Dalam studi kasus ini akan diberikan diuraikan kondisi eksternal dan internal dari Gaido Travel sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

ABSTRACT

Gaido Travel is a travel planner company who having problem with their current branch office system, as the existing branches seems not serious enough in achieving their given target. For that, the company is planning to use franchise format for their upcoming branch offices. For the period of four month, writer observe and give advices to Gaido management to prepare the format for their franchise. The dillema faced by Gaido Travel is to choose the format of profit sharing with their franchisee. This case study will explore the external and internal business conditions faced by Gaido Travel as information to be used for decision making.