

Menjamurnya Usaha Franchise Di Yogyakarta (Tahu Bulat Tiara)

Rizky Aditya Setiawan*
Oscar Valentino*
Jajuk Herawati**

Abstrak

1. Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang, persaingan bisnis menjadi sangat tajam, baik di pasar domestik maupun di pasar internasional atau global. Fenomena ini semakin menyadarkan para pengusaha untuk mencari pendekatan-pendekatan serta terobosan yang inovatif guna merebut pangsa pasar. Upaya yang dilakukan yakni mencoba untuk bersaing di pasar yang lebih luas, juga menentukan bagian pasar mana yang dapat dilayani dengan baik. Hal ini di sebabkan konsumen yang bervariasi, baik dalam memenuhi kebutuhan dan kebiasaan mengkonsumsi barang dan jasa, mulai dari barang-barang kebutuhan sehari-hari, jasa perbankan, jasa transportasi hingga makanan seperti seafood yang mana konsumen bisa memilih sendiri dari kolam ikan, maupun makanan cepat saji atau fastfood. Saat ini banyak para pengusaha maupun individu melirik pada bisnis waralaba. Bisnis waralaba ini sangat menjanjikan karena tanpa keahlian dan ketrampilan yang khusus, mereka bisa menikmati hasil yang memuaskan. Oleh karena itu, saat ini waralaba menjadi salah satu bisnis alternatif yang banyak di minati untuk menjadi seorang pengusaha. Bagi mereka yang telah memiliki usaha, mencoba untuk berekspansi atau memperluas jaringan dengan cara mewaralabakan kepada customer baik perusahaan maupun individu. Mulai dari Swalayan, Laundry, sampai Fast Food dibuat menjadi bisnis Waralaba. Kita lihat saja pada pengertiannya, Waralaba (Franchising) merupakan suatu hubungan yang terus menerus di mana seorang pemilik waralaba memberikan kepada seseorang penyewa waralaba hak bisnis untuk mengoperasikan atau menjual suatu produk (Lamb, Hair, Mc Daniel, 2001:93). Lewat bisnis waralaba, terwaralaba atau Franchisee tidak mengelola usahanya dari nol.

Franchisee tidak perlu memiliki keahlian khusus untuk menekuni bisnis yang spesifik sekalipun. Sebab Franchisee hanya mengkopi nama/merk, produk, sistem operasional dan manajemen perusahaan. Hal ini yang menjadikan banyak Warga Kota Yogyakarta ikut terjun dalam usaha fastfood seperti khususnya bisnis tahu bulat yang dibahas dalam makalah ini atau makanan cepat saji yang lainnya yang ada di Yogyakarta.

Tak terlepas dari itu, kita lihat salah satu makanan cepat saji yang mungkin asing bagi kita, belum banyak di kenal masyarakat Indonesia pada umumnya adalah Kebab, berbeda dengan Fried Chicken, Hamburger, Hotdog yang lebih dulu di nikmati masyarakat Indonesia. Kebab adalah Makanan khas Timur Tengah yang tersusun atas daging (sapi, ayam maupun kambing) panggang berbumbu, irisan sayuran segar, ditambah dengan mayonnaise, saus tomat dan saus sambal istimewa yang digulung dalam lembaran tortilla yang lembut. Saat ini usaha Franchisee di Yogyakarta, menjamur di segala daerah. Ini menjadi barometer, meningkatnya kesejahteraan masyarakat dari segi ekonomi. Contohnya saja, usaha Franchisee (bisnis Tahu Bulat), yang berada di jalan Gelasari. Usaha yang notabene kecil ini, juga dapat menghidupi orang yang berbisnis (pewaralaba).

Sebagai batasan, kami pemakalah memfokuskan makalah ini pada sebuah masalah “menjamurnya usaha Franchisee di Yogyakarta (spesifiknya bisnis Tahu Bulat Tiara).

2. Permasalahan

Permasalahan yang kami paparkan disini adalah: Untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Franchisor dalam merebut pangsa pasar atau pewaralaba yang ingin berinvestasi dalam bisnis Tahu Bulat, yang dinyatakan dalam pertanyaan:

- a. Bagaimana strategi komunikasi pemasaran waralaba yang diterapkan Franchisor (pemilik waralaba) dan Franchisee (penerima waralaba) serta Franchisee dengan Alfamart?
- b. Masalah yang dihadapi oleh Pewaralaba dalam penjualan produk?

3. Pembahasan

Dengan menjamurnya usaha Franchisee di tengah kota Yogyakarta ini, tak terbandungnya pula, kira-kira bagaimana sejarah terbentuknya Usaha Franchisee itu? Untuk menjawab pertanyaan ini, pemakalah dapat melihatnya sebagai berikut:

a. Lingkungan Bisnis

Sangatlah penting seorang Franchisor memahami keadaan lingkungan yang lebih luas. Tempat dimana usahanya itu beroperasi baik di lingkungan domestik maupun internasional. Berikut adalah hal yang memiliki tempat penting dari lingkungan eksternal yang harus di perhatikan:

1. Faktor Politik

Faktor politik memiliki pengaruh yang sangat signifikan pada perkembangan bisnis sebuah perusahaan. Faktor politik yaitu hukum, agen pemerintah dan kelompok-kelompok penekan yang mempengaruhi dan membatasi bermacam-macam organisasi dan individu dalam masyarakat biasa. Contohnya: Ijin Usaha dari pemilik tempat.

2. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli dan pola membeli konsumen. Jika suatu negara sedang menghadapi kegiatan ekonomi yang buruk maka akan berimbas pada rendahnya daya beli masyarakat.

3. Faktor Cuaca

Faktor cuaca merupakan factor menjadi barometer peningkatan jumlah konsumen dalam hal membeli suatu barang atau jasa. Dalam usaha ini, mengalami penurunan pada waktu musim hujan (Dapat dilihat segi pendapatan).

4. Perubahan sosial

Franchisor harus selalu siap dengan adanya perubahan serius yang mendasar yaitu perubahan tingkah laku konsumen dan pola sikap dalam lingkungan sosial.

b. Perjanjian, Perijinan dan Modal

Perjanjian dengan Franchisor adalah Hal yang terpenting agar pewaralaba mendapat ijin merek, system, produk, dan manajemen penjualannya. Sebagai Contoh Startup Biaya atau investasi awal untuk pembelian franchise Dunkin Donnut adalah \$ 537.750 - \$ 1.765.300 pada tahun 2010. Tidak jauh berbeda dengan usaha Internasional tersebut, Usaha tahu bulat “Tiara” juga mematok startup biaya Rp. 3.500.000,00 dengan bonus gerobak serta alat- alat memasak (bonus biasanya untuk mempermudah pewaralaba dan bisa untuk promosi agar mendapat franchisee/pewaralaba yang baru).

Masalah perijinan Tempat, Usaha Tahu Bulat tiara yang kami teliti mendirikan usaha di tanah/ lahan Alfamart sehingga pewaralaba meminta ijin kepada pihak Alfamart dengan membayar uang sewa sebesar Rp. 3.500.000 per tahun.

Dengan demikian Modal awal untuk membuka franchise Tahu Bulat ini sekitar Rp.7.000.000

c. Cara Mendapatkan Bahan Baku (Tahu Bulat)

Cara mendapatkan bahan Baku adalah dengan melakukan pesan langsung di tempat pembuatannya atau kepada Franchisor dan menurut pengusaha ini Franchisor berasal dari Tasikmalaya yang artinya bahan baku dikirim langsung dari Tasikmalaya. Dengan demikian bahan baku harus terjual cepat minimal dalam 1 hari pesanan Tahu ‘mentah’ harus habis agar tidak basi.

d. Pendapatan

Pendapatan sangat penting diperhatikan oleh seorang pengusaha. Apakah mendapatkan keuntungan atau rugi. Karena hal ini, untuk memudahkan seorang pengusaha, layak tidaknya di hari yang akan datang usaha tersebut didirikan. Berangkat dari itu, pengusaha ini dari Februari 2011 sampai dengan bulan sekarang usahanya masih layak didirikan. Perbedaan atau masalah yang dihadapi kadang tergantung dengan musim/cuaca, jumlah pendapatan waktu musim kemarau omsetnya 500 biji \times Rp 500,00 adalah Rp 250.000,00 perhari, dengan keuntungan bersih mencapai Rp. 75.000,00. Tetapi berbeda dengan musim hujan sekarang, omsetnya 400 biji \times Rp 500,00 adalah Rp.200.000,00 perhari. Ini berarti pendapatan sebulannya pada musim kemarau Rp 250.000,00 \times 30 hari adalah Rp 7.500.000,00 dengan Laba bersih Rp. 2.250.000 Per bulan. Tetapi berbeda pada musim hujan Rp 200.000,00 \times 30 hari adalah Rp 6.000.000,00 dengan Laba bersih Rp 1.500.000,00. Jadi dapat di simpulkan pendapatan di lihat dari segi cuaca, cukup berpengaruh akan tetapi tetap tidak mempengaruhi Modal karena dengan pendapatan seperti itu dapat membeli bahan, bahkan bisa menambah modal.

Dengan keuntungan yang cukup menjanjikan serta syarat dan permasalahan yang mudah, tidaklah heran usaha Tahu Bulat “Tiara” ini dilirik oleh pengusaha menengah kebawah (UMKM). Di Yogyakarta Franchise Tahu Bulat ini sudah ada sekitar 10 gerai, dan itu hanya Franchise Tahu Bulat “Tiara”, dan masih banyak Franchise Tahu Bulat yang lain selain Tiara.

4. Kesimpulan

Usaha ini tidak membutuhkan modal yang begitu besar. Dengan modal yang tidak terlalu besar, usahanya dapat tetap berdiri hingga sekarang. Usaha Franchisee (Tahu Bulat Tiara) mengalami penurunan dari segi pendapatan. Pada musim hujan sekarang pendapatannya menurun Rp 750.000,00. Tapi hal ini tidak menjadi persoalan bagi pemilik usaha ini, karena penurunannya tidak berpengaruh pada modal. Jadi factor cuaca dalam konteks ini sedikit berpengaruh pada penjualan.

Dalam permasalahan yang di hadapi oleh pengusaha ini, dapat ditarik sebuah solusi, bahwa untuk mengatasi penurunan pendapatan yang di peroleh, alangkah baiknya Tahu yang di goreng pada musim hujan sekarang secukupnya saja. Mengantisipasi tahu yang akan dijual masih sisa (tahu yang belum digoreng), pada musim penghujan hendaknya tahu disimpan pada pendingin (frezer) agar tahu tidak basi. Mengingat jumlah konsumen, tak sebanyak di hari pada musim kemarau.