

ANALISIS PERANCANGAN *FRANCHISE* KADATUAN KOFFIE DENGAN MENGUNAKAN METODE *BENCHMARKING*

Yudho Bonar Gunarto¹, Endang Chumaidiyah², Bobby Hera Sagita³

^{1,2,3} Prgram Studi Teknik Industri, Fakultas Rekayasa Industri, Telkom University

¹yudhobonar@gmail.com, ²endangchumaidiyah@yahoo.co.id, ³bobyhs.telkomu@gmail.com

Abstrak

Kadatuan Koffie merupakan salah satu perusahaan penghasil kopi di pulau Jawa. Kadatuan Koffie memproduksi biji kopi yang sudah di roasting dan digiling kemudian di-package dalam bentuk kantung kertas yang simpel namun terkesan mewah. Pada penelitian ini, peneliti mencoba memberikan saran untuk meningkatkan profit perusahaan dengan cara membuat rancangan *franchise*. Rancangan ini dapat menjadi keputusan bagi perusahaan dalam meningkatkan profit-nya. Dalam penelitian ini rancangan *franchise* tersebut dibuat dengan menggunakan metode benchmarking sebagai dasar pembuatan *franchise* untuk Kadatuan Koffie. Setelah perancangan awal *franchise* dilakukan, kemudian akan dilakukan analisis kelayakan dari rancangan *franchise* tersebut. Mulai dari aspek pasar dan teknis serta operasional. Peneliti melakukan uji kelayakan sebanyak 2 kali, yaitu kelayakan Kafe Kadatuan Koffie dan kelayakan divisi *franchise*. Kemudian, barulah diteliti kembali kelayakan untuk kafe pihak *franchisee*. Pada penelitian ini tidak terdapat riset pasar seperti pembuatan kuesioner. Data pasar diambil dari data penjualan perusahaan Kadatuan Koffie. Untuk divisi *franchise*, data pasar diestimasi dengan proyeksi penjualan kafe dan target *franchise* untuk kota Bandung.

Kata Kunci : *Franchise*, Kafe, Analisis Kelayakan

Abstract

Kadatuan Koffie is the one of company which produces coffee bean in Java island, Indonesia. Kadatuan Koffie had build a mini cafe in Jalan Karawitan, Bandung. The researcher want to give a improvement to Kadatuan Koffie such as a franchise system. Researcher use franchise to make Kadatuan Koffie's profit increase. This franchise design will be a decision making for Kadatuan Koffie. In this final assesment franchise system will be built by benchmarking method and feasibility tools such as market aspect, technical and operational aspect and also financial aspect to find the result of feasibility. Researcher use feasibility tools twice. The first one is for Kadatuan Koffie Cafe and the second is for the franchise system or division. In sesitivity analyze, Franchisee's Cafe will be calculated to see the feasibilty aspects of it. In this final assesment, market aspect is contain of sales data. So, there is no potensial market, market share and etc. For franchise design, researcher using a sales forecasting data in Bandung City.

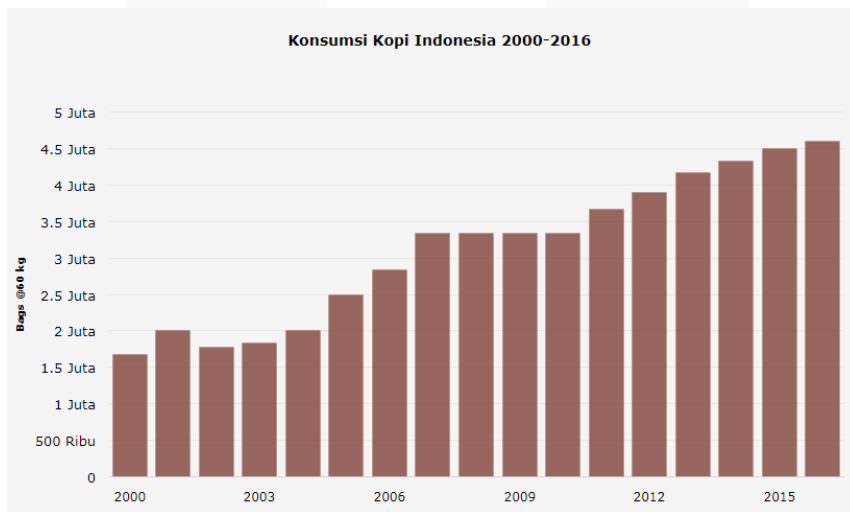
Keyword : *Franchise, Cafe, Feasibility Analysis*

1. Pendahuluan

Budaya kopi yang kental di Indonesia, status gender atau jenis kelamin tidak lagi menghalangi penikmat kopi begitu pula dengan umur. Kopi di Indonesia merupakan kopi yang juga banyak diminati oleh wisatawan asing dan lokal. Kopi merupakan tanaman yang sudah didibudi dayakan sejak lama. Kopi menjadi andalan ekspor negara-negara berkembang di dunia seperti Brazil, Indonesia dan negara-negara penghasil kopi lainnya. Dengan permintaan yang cukup tinggi rata rata 124.000 ton dengan harga pada tahun 2012 rata rata Rp 17.500/kg untuk memenuhi kebutuhan pasar di dunia seperti Amerika, Jerman dan Jepang. Namun, akibat tidak seimbangnya antara permintaan dan ketersediaan komoditas kopi ini menyebabkan harga kopi menjadi fluktuatif. Konsumsi kopi di dunia mencapai 70% arabika dan 26% robusta (Rahardjo,2012). Di Indonesia sendiri sangat banyak perkebunan kopi, sehingga produksi kopi dalam negeri sangat tinggi. Dapat kita lihat pada data statistik tahun 2017 di bawah ini.

Tabel 1. 1 Produksi Kopi Indonesia

No	Provinsi	Perkebunan Rakyat		Perkebunan Negara		Perkebunan Swasta		Jumlah	
		Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)
1	SUMATERA	777.462	435.184			2.114	1.368	779.576	436.552
2	JAWA	143.542	73.74	22.509	19.838	21.131	14.772	187.182	108.35
3	NUSA TENGGARA	112.211	42.828			236	113	348.211	155.828
4	KALIMANTAN	21.829	6.843					21.829	6.843
5	SULAWESI	112.066	40.937			1.967	1.053	114.033	41.99
6	MALUKU + PAPUA	13.447	2.621					13.447	2.621
Total		1180.557	602.153	22.509	19.838	261.212	130.193	1464.278	752.184



Gambar 1. 1 Konsumsi Kopi Indonesia

Dapat kita lihat dari gambar di atas bahwa konsumsi kopi tiap tahunnya mengalami peningkatan hingga tahun 2016. Saat ini bisnis waralaba atau franchise semakin banyak dan berkembang. Maraknya sistem franchise di Indonesia dikarenakan banyaknya calon pengusaha yang ingin membuat usaha sendiri. Sistem franchise merupakan salah satu sistem bisnis yang sangat menguntungkan, mulai dari franchise skala kecil hingga besar. di Indonesia diperkirakan

semakin pesat di masa mendatang dan sanggup mencapai 10 % - 15% per tahun. Hingga saat ini terdapat setidaknya 1.000 lebih waralaba di Indonesia, dengan 40.000 Outlet dan mampu memperkerjakan sekitar 700.000 hingga 1.000.000 orang. Jenis usaha waralaba yang paling diminati adalah makanan dan minuman yang mengambil porsi 50% dari total franchise. (Karamoy, 2009)

Perancangan *franchise* pada penelitian ini bertujuan sebagai bahan pertimbangan Kadatuan Koffie dalam menaikkan profit perusahaan dengan aspek kelayakan seperti aspek pasar, teknis dan operasional serta finansial sebagai dasar pengambilan keputusan dalam menginvestasikan biaya pada perancangan *franchise*.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Analisis Kelayakan

Analisis kelayakan merupakan studi yang menilai bagaimana manfaat yang diperoleh dalam melaksanakan suatu usaha. Dalam penelitian ini ada beberapa aspek kelayakan yang akan dibahas antara lain adalah :

a. Aspek Pasar

Dalam aspek pasar diidentifikasi kebutuhan pasar seperti mengidentifikasi dan mengukur kebutuhan pasar tersebut. Dalam aspek pasar ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti pasar sasaran, segmentasi pasar dan penempatan produk. Dalam penelitian ini aspek pasar tidak diteliti bagaimana pasar sasaran, segmentasi pasar dan penempatan produknya, melainkan hanya menggunakan data penjualan yang telah di *forecast* selama 5 periode ke depan. Digunakannya data penjualan yang telah di *forecast*, karena perusahaan yang diteliti telah berjalan sekitar 6 bulan lebih.

b. Aspek Teknis dan Operasional

Analisis dari aspek teknis adalah untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menilai ketetapan lokasi, luas produksi, dan layout serta kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan. Dalam aspek teknis dan operasional dijabarkan bagaimana SOP *franchise*, syarat dan ketentuan serta sarana prasarana dan tenaga kerja yang dibutuhkan.

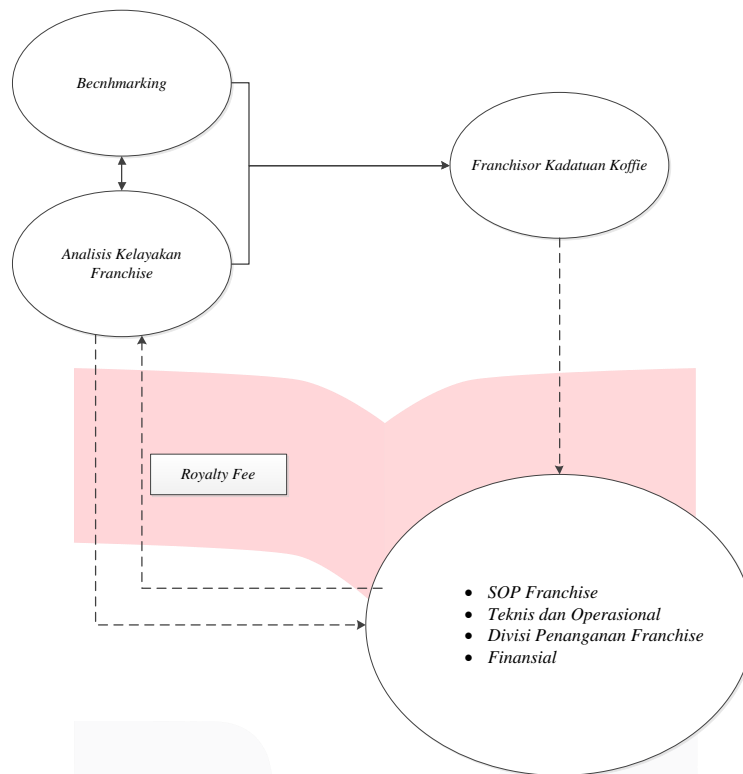
c. Aspek Finansial

Pada aspek finansial kebutuhan pada aspek teknis dan operasional dikonversi menjadi nilai mata uang dan diidentifikasi kebutuhan dana dalam menjalankan sebuah bisnis. Seluruh data yang telah dikumpulkan akan dihitung dan menghasilkan beberapa laporan seperti laporan laba rugi, proyeksi *cash flow* dan neraca. Setelah didapatkan seluruh laporan yang diperlukan, kemudian akan dihitung aspek kelayakannya. Aspek-aspek yang paling berpengaruh dalam kelayakan adalah *IRR*, *MARR*, *PBP* dan *NPV*.

2.2. Benchmarking

Benchmarking merupakan pengolahan data dengan membandingkan data kualitatif seperti prosedur, *franchise fee*, *royalty fee* serta syarat dan ketentuan dalam pembelian *franchise*. Penentuan target penjualan *franchise* juga menggunakan metode *benchmarking*.

2.3. Model Konseptual



Gambar 2. 1 Model Konesptual

Gambar 2.1 menjelaskan hubungan antara berbagai data dan pengolahan data sehingga dapat menghasilkan perancangan *franchise* mulai dari aspek teknis operasional dan finansial. Pertama dihitung terlebih dahulu untuk kelayakan kafe utama Kadatuan Koffie, setelah itu pengolahan data *benchmarking* dan perancangan *franchise* sementara menjadi dasar sebagai pembuatan *franchise*. Setelah kelayakan *franchise* dan kelayakan Kadatuan Koffie didapat, kemudian dilakukan analisis terhadap kafe utama dan kafe *franchisee*.

3. Pembahasan

3.1. Pengolahan data *Benchmarking*

Penentuan perusahaan yang menjadi acuan *benchmark* antara lain Alfamart, Indomaret, *Coffee Bean*, *Starbuck*, *Chatime*, *Chocolate Changer*, *Kopi Anjis*, Dan *Coffee Toffee*. Berikut merupakan rincian data *Bechmarking* yang digunakan untuk membuat rancangan *franchise* Kadatuan Koffie.

Tabel 3. 1 Target Penjualan Franchise

<i>Brand Franchise</i>	<i>Starbuck</i>	<i>Chatime</i>	<i>Chocolate Changer</i>	<i>Coffee Bean</i>	Kadatuan Koffie
Jumlah	5	20	11	4	13

Tabel 3.1 menjelaskan target penjualan yang menjadi acuan dalam 5 periode proyeksi keuangan. Kadatuan Koffie menggunakan target penjualan sebesar 13 *outlet*. Lebih banyak dari bisnis besar seperti *Starbuck* dan *Coffee Bean*, lebih sedikit dari *Chatime*. Penggunaan 13 *outlet* didasari oleh beberapa faktor seperti, Kadatuan Koffie merupakan kafe yang lebih kecil dari *Starbuck* dan *Coffee Bean*, Kadatuan Koffie merupakan Kafe yang memiliki tempat duduk untuk pelanggan yang ingin makan dan minum di tempat tidak seperti *Chatime*.

Tabel 3. 2 Franchise Fee

<i>Franchise</i>	<i>Starbucks</i>	<i>Coffee Bean</i>	Alfamart	Kadatuan Koffie
<i>Franchise Fee</i>	Rp. 347.200.000	Rp. 325.0000.000	Rp. 45.000.000	Tidak ada
Jangka Waktu	5 tahun	5 tahun	5 tahun	Tidak ada

Tabel 3.2 menjelaskan penentuan *franchise fee* yang akan digunakan Kadatuan Koffie. Kadatuan Koffie tidak menggunakan *franchise fee* karena Kadatuan Koffie merupakan usaha *start-up*. Hal ini juga merupakan strategi dalam menarik minat *investor* untuk membeli *franchise* Kadatuan Koffie

Tabel 3. 3 Royalty Fee

<i>Franchise</i>	<i>Coffee Toffee</i>	<i>Chatime</i>	Starbucks	Kadatuan Koffie
<i>Royalty Fee</i>	5%	5.5%	3%	2%

Tabel 3.3 menjelaskan penggunaan *royalty fee*. Kadatuan Koffie menggunakan *royalty fee* sebesar 2%. Hal ini didasari oleh umur Kadatuan Koffie yang masih *start-up* dan strategi memikat minat *investor* untuk membeli *franchise* Kadatuan Koffie.

3.2. Kelayakan Kafe Kadatuan Koffie

a. Aspek Pasar

Pada aspek pasar digunakan data penjualan *forecast* 5 periode, karena data yang didapat merupakan data yang hanya 6 bulan dengan peningkatan penjualan sebesar 5%.

b. Aspek Teknis dan Operasional

Pada aspek teknis dan operasional dijelaskan kebutuhan kafe Kadatuan Koffie mulai dari sarana dan prasarana, kebutuhan tenaga kerja dan bahan habis pakai.

c. Aspek Finansial

Kafe utama milik Kadatuan Koffie dikatakan layak dengan parameter layak *NPV* sebesar Rp. 51,464,358 , *IRR* sebesar 30.1% dan *PBP* selama 4 tahun dan 2 bulan.

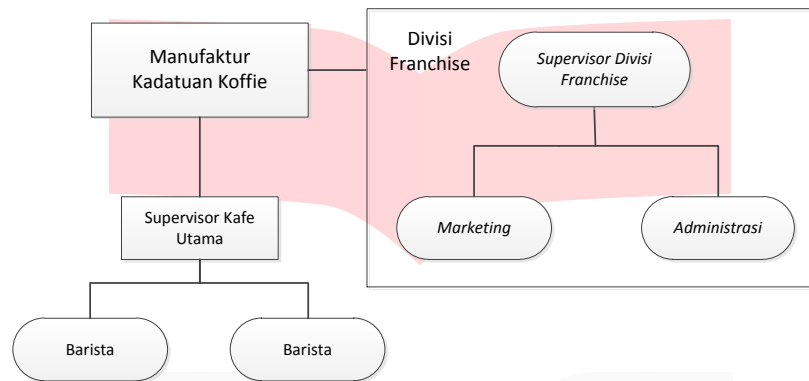
3.3. Kelayakan *Franchisor*

a. Aspek Pasar

Pada aspek pasar digunakan data penjualan kafe Kadatuan Koffie yang menjadi acuan dalam perhitungan *royalty fee*, penjualan bubuk kopi dan keuntungan dari *custom* gerobak kafe *franchise*.

b. Aspek Teknis dan Operasional

Sama seperti aspek kelayakan kafe Kadatuan Koffie, pada aspek *franchisor* digunakan data sarana dan prasarana, kebutuhan tenaga kerja dan ditambahkan dengan SOP pembelian *franchise* serta rincian struktur organisasi baru dalam Kadatuan Koffie. Berikut merupakan gambaran struktur organisasi divisi *franchise* Kadatuan Koffie.



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Divisi Franchise

c. Aspek Finansial

Dari hasil perhitungan yang dilakukan Kadatuan Koffie layak menjadi *franchisor* dengan rincian sebagai berikut : *NPV* sebesar Rp 218,782,669 dengan *PBP* selama 3.86 tahun atau 3 tahun 10 bulan. *Working capital* yang digunakan diasumsikan selama 2 bulan. Hasil *IRR* dengan menggunakan rumus adalah 40.9 %, sedangkan dengan menggunakan metode interpolasi adalah 41%.

3.4. Analisis

a. Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana untuk investasi adalah sebesar Rp 97,976,090 dan bersumber dari 100% modal Kadatuan Koffie sendiri. Untuk tahun ke-4 dilakukan lagi investasi sebesar Rp 23,680,056. Hal ini disebabkan karena umur ekonomis peralatan investasi selama 4 tahun akan habis dan Kadatuan Koffie tidak kembali menginvestasikan kendaraan karena memiliki umur ekonomis selama 8 tahun.

b. Analisis *NPV*

NPV atau Net Present Value merupakan sesuatu kriteria kelayakan investasi dimana jika *NPV* bernilai positif > 0 maka investasi yang dilakukan dapat dikatakan layak. *NPV* pada perhitungan pengolahan data finansial divisi *franchise* bernilai Rp 218,782,669 positif > 0 , maka dapat dikatakan investasi tersebut layak.

c. Analisis *PBP*

Payback period merupakan kriteria kelayakan lamanya waktu pengembalian modal (investasi awal). Semakin pendek waktu pengembalian semakin baik. Sebuah investasi bisnis dapat dikatakan layak jika waktu pengembalian

modal < proyeksi aspek kelayakan (5 tahun). Hasil dari pengolahan data finansial menghasilkan payback period selama 3 tahun 10 bulan. Lamanya waktu tersebut lebih kecil dari proyeksi aspek kelayakan. Dapat dikatakan investasi untuk divisi franchise layak.

d. Analisis *IRR*

Internal Rate of Return merupakan kriteria paling penting dalam menguji kelayakan investasi suatu bisnis. Nilai *IRR* yang didapat adalah 40.9% dengan menggunakan rumus dan 41% dengan menggunakan metode interpolasi. Kedua hasil yang didapat tidak terlalu signifikan perbedaannya. Nilai $IRR > MARR$ (Minimum Atractive Rate of Return) yaitu tingkat pengembalian minimum 9.75%, sehingga dapat dikatakan divisi franchise Kadatuan Koffie layak untuk dijalankan

e. Analisis Sensitivitas

Pada analisis sensitivitas dihitung kenaikan dan penurunan variabel yang mempengaruhi nilai *NPV*, *IRR*, dan *PBP*. Perancangan *franchise* Kadatuan Koffie dikatakan masih dapat dikatakan layak meskipun biaya investasi naik hingga 100%. Dikatakan tidak layak jika biaya tenaga kerja naik hingga 40% dan penurunan *royalty fee* sebesar 2%.

f. Perbandingan Kafe Utama dan Kafe *franchise* Kadatuan Koffie

Tabel 3. 4 Perbandingan Aspek Kelayakan Kafe Utama dan *Franchisee*

Kafe Utama Kadatuan Koffie			Kafe <i>Franchisee</i> Kadatuan Koffie		
<i>NPV</i>	<i>PBP</i>	<i>IRR</i>	<i>NPV</i>	<i>PBP</i>	<i>IRR</i>
Rp 51,464,358	4.17	30.1%	Rp 39,189,359	4.34	25.5%

Dapat dilihat dari tabel 2.1 perbandingan antara kafe utama dan kafe *franchisee* tidak terlalu signifikan. Hal ini akan menarik perhatian investor untuk membeli *franchise* Kadatuan Koffie.

4. Kesimpulan

Dari perhitungan dan analissi yang dilakukan terhadap aspek pasar, teknis dan operasional serta aspek finansial didapatkan hasil *NPV* sebesar Rp 218,782,669 bernilai lebih dari 0, *PBP* selama 3 tahun 10 bulan lebih cepat dari proyeksi keuangan selama 5 tahun, dan *IRR* sebesar 41% lebih besar dari nilai *MARR* yaitu 9.75%. Dapat dikatakan bahwa perancangan *franchise* layak untuk dijalankan.

Daftar Pustaka

- Hakim, Lukman. 2008. *Info Lengkap Waralaba*. Yogyakarta. Medpress.
- Sugiono. 2017. *Metodologi Penelitian*. Bandung: Alfabeta cv
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: ANDI
- Satriadi, Andri dkk. 2014. *Perancangan Sistem Franchise Distro Sandwich Berdasarkan Analisis Kelayakan*. Vol. 02. No. 04.
- Direktorat Jendral Perkebunan. 2017. *Statistik Perkebunan Indonesia 2015 -2017*. Jakarta: Kementrian Pertanian.
- Arsharindra, I Gede Rama dkk. 2017. *Analisis Kelayakan Pembukaan Bisnis Marketplace Jasa Arsitektur Hom-E Di Wilayah Provinsi Jawa Barat*. Bandung.
- Putra, Bayu Wardana dkk. 2017. *Analisis Kelayakan Pembukaan Toko Baru Untuk Penjualan Dan Perbaikan Sound System Di Kota Bekasi*. Bandung
- Nurkhotimah, Siti dkk. 2014. *Analisis Studi Kelayakan Investasi Waralaba (Franchise)(Studi Kasus : Rumah Makan Joglo Kampoeng Doeloe, Semarang)*. Vol. 01. N. 02.
- Kasmir dan Jakfar. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Kotler, Philip dan Gray Amstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Sumber lain :

<http://www.franchise-expo.co.id>

<https://bizfluent.com/how-2316085-start-starbucks-franchise.htm>

<http://www.chatimeflorida.com/franchise.html>

<https://bandungkota.bps.go.id/statictable/2017/11/16/127/laju-pertumbuhan-ekonomi-kota-bandung-tahun-2011-2016-persen-.html>