

ABSTRAK

Martabak dan terang bulan adalah jajanan khas Indonesia yang sudah tidak asing lagi. Hampir di semua daerah seluruh tanah air mempunyai penjual- penjual makanan khas ini. Berbagai nama dikenal seperti martabak telur dan martabak manis, tetapi di daerah Jawa Timur jajanan ini dikenal dengan sebutan martabak dan terang bulan.

Francis adalah salah satu produsen atau penjual jajanan ini di Sidoarjo. Dimulai tahun 1992, alm. Bapak Liem beserta istri mencoba resep yang dikreasikan sendiri dan ternyata martabak dan terang bulan Francis dikenal dan disukai masyarakat Sidoarjo di mana usaha ini dimulai. Hingga sekarang, sudah hampir 20 tahun Francis berdiri dan semakin lama semakin banyak konsumen yang menjadi pelanggan setia Francis. Kedua toko yang ada masih seringkali kewalahan dalam melayani permintaan pelanggan. Pelanggan tidak ragu untuk menunggu cukup lama untuk mendapatkan jajanan ini. Hal ini disikapi oleh pemilik dan berkeinginan kuat untuk mengembangkan Francis dengan membuka beberapa cabang baru yang di daerah Sidoarjo dan sekitarnya.

Melihat hal tersebut, penulis berinisiatif untuk membantu pemilik Francis untuk mengembangkan usahanya. Bukan hanya untuk membuka beberapa cabang, tetapi memberikan pertimbangan dengan mengembangkan usaha tersebut ke dalam suatu sistem bisnis *Franchise*. Dimana penulis melihat potensi usaha ini dapat diarahkan menjadi peluang bisnis yang lebih besar, bukan hanya skala lokal, tetapi nasional dan memberikan keuntungan yang berpuluh kali lipat dibandingkan dengan membuka cabang sendiri.

Penelitian ini dimulai dengan melakukan studi pustaka mengenai HAKI sebagai perlindungan konsep usaha, Studi kelayakan usaha, SOP (*Standard Operating Procedure*), *blueprint*, dan teori tentang strategi pemasaran. Pengumpulan data dilakukan secara observasi langsung di dalam usaha Francis dan wawancara langsung dengan pemilik dan pekerja secara berkala. Adapun data yang dikumpulkan berupa sejarah perusahaan, visi, misi, omset 1 tahun terakhir, standar pelayanan dan job desk karyawan, proses produksi, bahan, harga, serta harapan-harapan pengembangan usaha dikemudian hari. Melalui studi literatur dan belajar dari fenomena usaha-usaha *franchise* yang ada, dirancangan sebuah sistem *franchise* yang sesuai dengan karakteristik usaha martabak dan terang bulan Francis. Analisis dan Pengolahan data terbagi dalam tiga subagian yaitu, uji kelayakan, perancangan sistem *franchise* dan strategi pemasaran. Uji kelayakan mengukur tingkat kelayakan usaha ini didirikan secara *franchise*, diukur dari tingkat IRR, NPV dan DPP. Perancangan sistem *franchise* mengulas tentang pengembangan Francis dengan menggunakan 2 cabang distrik, yaitu distrik barat dan timur. Kemudian, menyusun standar operasional yang digunakan (SOP), pengembangan usaha menjadi kedistrikan dan paket usaha yang ditawarkan, serta desain usaha. Sedangkan strategi pemasaran berdasarkan analisis yang dilakukan dari *benchmarking* perusahaan sejenis yang kemudian dilanjutkan dengan penyusunan 4P dan STPD bisnis Francis.

Dari analisis dan pengolahan data didapat nilai IRR (35%) > MARR (16,5%), NPV > 0 dan DPP (3,7 tahun) kurang dari masa kontrak (5 tahun). Standar operasional yang dapat digunakan perusahaan meliputi produksi, distribusi, playanan, sumner daya manusia, keuangan dan pemasaran. Selain itu, beberapa desain logo, seragam, booth, daftar menu, dsb dapat dipakai untuk memulai usaha ini. Besar *franchise fee* yang didapat dari strategi pemasaran dan analisis pesaing adalah sebesar 50.000.000,- rupiah dan setiap bulannya mendapatkan *royalty fee* 5% dari omset penjualan cabang. Usaha ini dikembangkan dengan membagi wewenangnya ke dalam kedistrikan yang akan membantu pengawasan dan pendistribusian bahan baku, batas wilayah dan kontrak perjanjian dengan para *franchisee*. Dari hasil penelitian dan perhitungan, akhirnya dapat dirumuskan bahwa menjadikan usaha martabak dan terang bulan ini menjadi suatu bisnis *Franchise* dengan pengembangan akan jauh lebih menguntungkan dari pada sekedar membuka cabang baru.

Keywords: Franchise, Studi Kelayakan Usaha, Standard Operating Procedure.