

ABSTRAK

Pandai melihat peluang di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat adalah modal utama agar dapat menciptakan suatu usaha sendiri dengan tingkat daya saing yang tinggi. Bagi kebanyakan orang hal ini terus menjadi pusat perhatian karena dampak dari krisis ekonomi yang melanda Indonesia sampai sekarang masih dapat dirasakan yang mengakibatkan banyaknya tenaga kerja kehilangan pekerjaannya. Hal ini tentu saja berdampak buruk bagi perkembangan perekonomian Indonesia karena dapat meningkatkan jumlah pengangguran.

Salah satu orang yang jeli dalam melihat peluang tersebut adalah Bapak Yari. Berawal dari krisis moneter yang terjadi pada sekitar tahun 1997 menyebabkan banyaknya tenaga kerja yang terkena PHK. Salah satu korban dari PHK perusahaan adalah Bapak Yari yang dulunya bekerja pada suatu perusahaan plastik di daerah Tangerang. Di Surabaya Bapak Yari mencoba untuk berwirausaha dengan menjual bakwan keliling yang pada awalnya diberi nama "Bakwan Puspa Rama" yang kemudian diubah menjadi "Bakwan Arema" dan saat ini berubah lagi menjadi "Bakwan Bromo" karena terinspirasi oleh "keagungan", "kegagahan", "kemashuran" akan gunung Bromo, dan memang benar ternyata nama Bakwan Bromo benar-benar membawa keberuntungan bagi Bapak Yari.

Keunikan dari Bakwan Bromo adalah perpaduan *koyah* didalam penyajian bakwannya, yang mana *koyah* biasanya digunakan sebagai pelengkap bumbu soto ayam dan Bapak Yari dapat meramunya, dengan memadukan *koyah* dan bakwan yang akhirnya dapat menemukan area pasar tersendiri. Dan tanpa Beliau sadari *koyah* tersebut menjadi ciri khas yang unik bagi Bakwan Bromo. Saat ini BAKWAN BROMO sudah mempunyai 20 cabang yang tersebar di Surabaya dan akan terus bertambah, pada masing masing cabang beroperasi 10 gerobak (rombong; jawa). Pada prakteknya bisnis ini dikembangkan dengan manajemen yang seadanya dengan pembagian hasil yang telah ditetapkan.

Keinginan pemilik usaha Bakwa Bromo untuk mengembangkan usahanya dengan sistem *franchise* mudah dan terjangkau didasari karena sudah banyak usaha *franchise* makanan yang menjual paket *franchise* dengan harga tinggi serta semakin banyak tawaran dari investor untuk bergabung dengan Bakwan Bromo.

Melihat dari hal tersebut, penelitian ini dilakukan dengan tujuan agar perusahaan mampu merancang sebuah sistem *franchise* yang baik serta dilakukan sesuai dengan tahap-tahap dan alur yang tepat. Agar didapatkan apa saja yang diperlukan dalam perancangan sistem *franchise* ini, penyusun melakukan studi literatur berkaitan dengan mewaralabakan sebuah usaha. Setelah itu, pengamatan awal pun dilakukan dengan wawancara serta pengumpulan data perusahaan serta data-data lain yang berkaitan dengan penyusunan sistem waralaba tersebut. Melalui studi literatur dan pengamatan tersebut, diketahui bahwa ada beberapa hal yang harus dilakukan dalam mewaralabakan sebuah bisnis perusahaan. Diantaranya adalah: pematangan konsep usaha perusahaan, melakukan *benchmarking* dengan perusahaan saingan ataupun perusahaan sejenis, pendaftaran merek dagang serta Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) sebagai perlindungan konsep usaha perusahaan. Selain itu, berkaitan dengan proses waralaba itu sendiri, diperlukan beberapa seperti perancangan *Standard Operating Procedure* perusahaan, prospektus penawaran bisnis serta kontrak perjanjian waralaba. Dari hasil penelitian akhirnya dapat dirumuskan bahwa usaha *franchise* Bakwan Bromo layak untuk dijalankan dengan rata-rata omset kotor perbulan dan memperhitungkan biaya-biaya rutin usaha ini dalam bentuk prosentase maka dirumuskan besarnya *franchise fee* adalah Rp. 46,548,325,- Dengan mengkombinasikan kebutuhan-kebutuhan serta ketentuan perusahaan tersebut *royalty fee* yang wajib dibayarkan kepada franchisor adalah 5% dari omset kotor perbulan. Dari Biaya biaya tersebut perhitungan ROI dan BEP dilakukan untuk memberikan gambaran kepada calon franchisee akan kelayakan usaha ini. ROI untuk usaha Bakwan Bromo dihitung dari data omset kotor 4 bulan terakhir dan didapatkan ROI sebesar 170% dengan BEP 7 bulan

Keywords: Franchise, HAKI, Standard Operating Procedure, Kontrak perjanjian waralaba.