



## Analisis Untung dan Rugi Mendirikan Bisnis *franchise*

### *Profit and Loss Analysis of Establishing a Franchise Business*

Ahmad Nadhira<sup>1</sup>, Muhammad Razali<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>Universitas Cut Nyal Dien Medan

<sup>2</sup>Universitas Pembinaan Masyarakat Indonesia

Corresponding author\*: [razalialy@gmail.com](mailto:razalialy@gmail.com)

#### Abstrak

Untuk bisa mendirikan bisnis franchise, Anda harus memenuhi kriteria-kriteria berikut ini: a) Memiliki ciri khas usaha, b) Terbukti sudah menghasilkan keuntungan, c) Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, d) Mudah diajarkan dan diaplikasikan, e) Adanya dukungan yang berkesinambungan, f) Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar. Jika Anda tidak memenuhi kriteria-kriteria tersebut maka Anda dilarang untuk menggunakan nama franchise dalam kegiatan usaha Anda. Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini yaitu Metode penelitian Survey. Adapun hasil pembahasan pada karya ilmiah ini yaitu Keuntungan Franchise yaitu Bisnis waralaba termasuk bisnis menguntungkan untuk produk dan layanan. Pemilik waralaba menawarkan pelatihan, perencanaan keuangan, dan daftar pemasok. Kerugian Franchise yaitu: Franchise memiliki risiko karena harus membayar biaya awal dan royalti. Waralaba berkelanjutan ini harus dibayarkan terus pada pemilik. Persentase pembayaran sekitar 4,6 % dan 12,5 % tergantung dari bidang industri. Bisnis waralaba juga memiliki risiko penipuan. Contoh kasus mitra harus membayar uang tinggi untuk bisnis franchise rendah. Penerima waralaba kurang memiliki kendali dan kreativitas untuk bisnis mereka. Hal ini berdampak pada bisnis franchise dan manajemen buruk.

**Kata Kunci: Analisis: Untung; Rugi; Mendirikan Bisnis; franchise.**

#### Abstract

To be able to set up a franchise business, you must meet the following criteria: a) Have business characteristics, b) Proven to have made a profit, c) Have standards for services and goods and/or services offered in writing, d) Easy to teach and apply, e) Continuous support, f) registered Intellectual Property Rights (IPR). If you do not meet these criteria then you are prohibited from using the franchise name in your business activities. The research method used in this writing is the survey research method. The results of the discussion in this scientific paper are Franchise Advantages, namely Franchise business including profitable business for products and services. The franchisor offers training, financial planning, and supplier lists. Disadvantages of Franchise: Franchise has risks because it has to pay initial fees and royalties. This ongoing franchise must be paid directly to the owner. The percentage of payments is around 4.6% and 12.5% depending on the industry sector. Franchise businesses also carry the risk of fraud. Case in point partners have to pay high money for a low franchise business. Franchisees lack control and creativity for their business. This has an impact on the franchise business and poor management.

**Keywords: Analysis: Profit; Loss; Establishing a Business; franchises.**

## **PENDAHULUAN**

Berbagai cara dilakukan oleh manusia dalam memenuhi kebutuhan hidup salah satunya melalui berdagang. Tidak hanya dilakukan secara perorangan bahkan ada yang dilakukan dengan rekanan. Salah satunya dengan istilah franchise atau waralaba. Pengertian franchise atau waralaba dapat ditemukan dalam Pasal 1 angka 1 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, yaitu hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti menguntungkan dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Untuk bisa mendirikan bisnis franchise, Anda harus memenuhi kriteria-kriteria berikut ini: a) Memiliki ciri khas usaha, b) Terbukti sudah menghasilkan keuntungan, c) Memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis, d) Mudah diajarkan dan diaplikasikan, e) Adanya dukungan yang berkesinambungan, f) Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar. Jika Anda tidak memenuhi kriteria-kriteria tersebut maka Anda dilarang untuk menggunakan nama franchise dalam kegiatan usaha Anda.

Dari definisi menurut hukum positif Indonesia, dapat dilihat bahwa bisnis franchise melibatkan dua pihak atau lebih. Pihak pertama sebagai pemberi franchise disebut franchisor, pihak kedua sebagai penerima franchise disebut franchisee. Keduanya akan saling terikat setelah menyepakati perjanjian franchise.

Hak franchise yang diperjanjikan bisa meliputi brand, nama, sistem, prosedur, dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya. Hak tersebut dapat dinikmati oleh franchisee dalam jangka waktu tertentu dan di area tertentu.

Satu hal yang perlu diketahui, sebelum membuat perjanjian waralaba, franchisor harus terlebih dahulu mendaftarkan prospektus penawaran franchise ke Kementerian Perdagangan Republik Indonesia melalui kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat untuk bisa memiliki Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW). Pihak franchisee pun juga wajib mendaftarkan perjanjian franchise yang ia sepakati ke Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini yaitu Metode penelitian Survey. menurut Sugiyono penelitian survey berarti penelitian terhadap populasi besar atau kecil dengan mempelajari sampel data yang berasal dari populasi. Tujuannya adalah untuk menghadirkan kejadian yang relatif, distribusi, dan berkaitan erat antar variabel psikologis dan juga sosiologis.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Mengubah bisnis menjadi franchise bisa mendatangkan beragam keuntungan bagi seorang pebisnis, antara lain:

1. Membutuhkan lebih sedikit modal

Mengembangkan bisnis membutuhkan modal yang tak sedikit. Namun, dengan model bisnis franchise, Anda tak membutuhkan modal yang begitu besar. Sebab, pihak franchisee dapat dibebankan tanggung jawab untuk mengumpulkan modal guna mempersiapkan infrastruktur dan alat-alat yang dibutuhkan untuk

menjalankan bisnis franchise Anda. Dengan demikian, modal yang perlu Anda keluarkan pun jadi semakin kecil. Alhasil, risiko yang Anda tanggung sebagai franchisor juga jadi lebih kecil.

2. Bisnis jadi berkembang dengan lebih cepat dan luas

Membuka cabang baru biasanya membutuhkan waktu yang cukup lama. Baik karena pendanaan yang butuh waktu, hingga kesulitan untuk membangun tim di cabang baru. Masalah-masalah ini bisa teratasi dengan menggunakan skema franchise.

Perusahaan yang menggunakan skema franchise tak membutuhkan organisasi yang terlampau besar sehingga bisa berjalan dengan lebih gesit. Anda pun tidak perlu melakukan rekrutmen dan urusan kepegawaian lainnya untuk masing-masing cabang franchise.

Sebab, masing-masing franchisee merupakan owner dari cabang mereka. Artinya, franchisee dapat langsung memilih lokasi cabang, menjalankan marketing, merekrut pegawai, menggaji, membuat pembukuan, dan urusan administrasi lainnya.

3. Sumber pemasukan tambahan

Dalam skema franchise juga dikenal adanya franchise fee yaitu biaya yang harus dibayarkan sebagai biaya lisensi untuk menggunakan brand Anda selama jangka waktu tertentu dan biaya hak untuk menggunakan sistem bisnis khas Anda. Tak hanya itu, ada juga royalty fee yang harus dibayarkan oleh franchisee setiap bulannya. Anda sebagai franchisor berhak menentukan berapa besar royalty fee yang harus dibayarkan, namun biasanya sejumlah sekian persen dari pendapatan cabang franchise tersebut.

### **Dokumen yang diperlukan untuk menjadi bisnis franchise**

Seperti yang sudah disebutkan di awal, Anda harus memiliki STPW terlebih dahulu untuk bisa mengubah bisnis Anda menjadi bisnis franchise. Untuk itu, Anda harus mengajukan permohonan pendaftaran kepada pejabat penerbit STPW di kantor dinas yang bertanggungjawab di bidang perdagangan Provinsi DKI Jakarta atau kabupaten/kota setempat dengan mengisi formulir yang bisa Anda temukan dalam Lampiran III A-2 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.

Formulir pengajuan ini juga harus disertai dengan syarat dokumen sebagai berikut:

- 1) Fotokopi Izin Teknis;
- 2) Fotokopi Prospektus Penawaran Waralaba;
- 3) Fotokopi Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
- 4) Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan dan/atau Akta Perubahan yang telah mendapat Pengesahan dari Instansi Berwenang bagi perusahaan yang sudah berbadan hukum
- 5) Fotokopi Tanda Bukti Pendaftaran HKI; dan
- 6) Fotokopi KTP Pemilik/Penanggung jawab Perusahaan.

Setelah mengajukan permohonan STPW ini, Anda hanya perlu menunggu paling lama 3 (tiga) hari kerja untuk mendapatkan kepastian apakah permohonan Anda diterima

atau tidak. Jika tidak diterima, itu artinya ada persyaratan yang belum Anda lengkapi dengan benar, jadi perbaiki persyaratan Anda kemudian ajukan permohonan baru. Tak perlu khawatir, pengurusan permohonan ini tidak dikenakan biaya administrasi.

### **Tips untuk ubah bisnis jadi franchise**

Untuk bisa menjalankan sebuah bisnis franchise yang sukses tentu tak mudah, tapi juga bukan mustahil. Oleh karena itu, agar Anda jadi lebih siap dalam membuat bisnis franchise berikut ini beberapa tips yang bisa membantu Anda.

1. **Persiapkan perjanjian franchise yang aman bagi bisnis Anda**

Pembuatan perjanjian franchise harus jelas memuat hak dan kewajiban dari masing-masing pihak, termasuk pula penerima franchise lanjutan. Sebaiknya, dalam perjanjian franchise Anda juga memuat klausul-klausul penting seperti klausul kerahasiaan dan klausul non-kompetisi.

Ingat, sistem bisnis yang sudah Anda ciptakan merupakan rahasia dagang Anda. Jangan sampai pihak franchisee membocorkan rahasia tersebut untuk kepentingan dirinya atau orang lain. Meskipun sudah menandatangani perjanjian, tetap saja ada franchisee cerdik yang mengembangkan bisnis franchise baru berdasarkan sistem bisnis yang sudah Anda lisensikan. Inilah alasan kenapa klausul non-kompetisi itu penting.

Dengan klausul non-kompetisi, franchisee Anda tidak bisa melaksanakan kegiatan yang sama atau mirip, baik langsung ataupun tidak langsung menjadi kompetitor Anda. Jadi, bisnis Anda bisa lebih aman.

2. **Matangkan konsep dan sistem bisnis Anda**

Franchise bertumpu pada sistem bisnis yang unik dan terbukti menguntungkan, serta bisa diterapkan dengan mudah oleh franchisee. Untuk itu, pastikan sistem bisnis Anda sudah cukup matang sehingga bisa dijalankan oleh franchisee tanpa perlu pendampingan ketat. Sebab, jika sistem bisnis Anda ternyata kurang aplikatif, maka franchisee akan kesulitan dalam menjalankan kegiatannya, sehingga berpotensi mengganggu pendapatannya.

3. **Siapkan modul pelatihan yang mudah untuk dipahami**

Bisnis franchise juga memaksa Anda untuk melakukan transfer ilmu kepada franchisee. Anda harus mengajarkan bagaimana cara kerja yang tepat untuk bisa menjalankan sistem bisnis Anda. Untuk itu, Anda bisa menyiapkan modul pelatihan terlebih dahulu, untuk memastikan franchisee berada dalam pemahaman yang sama dengan Anda.

Anda bisa mensyaratkan franchisee mengikuti pelatihan terlebih dahulu, dan memberikan semacam 'ujian' untuk memastikan bahwa franchisee sudah cukup paham dan bisa berjalan secara independen.

4. **Wajib memiliki standar dan quality control**

Satu hal yang sering membuat pengusaha ragu-ragu untuk mengubah bisnisnya menjadi franchise adalah sulitnya mengatur kualitas produk yang dibuat oleh franchisee. Masalah ini ditemui oleh hampir semua bisnis franchise, apa pun industrinya. Contohnya, dalam industri food and beverages, banyak franchisee yang tidak mengikuti standar dari franchisor semata-mata karena untuk meningkatkan margin pendapatannya. Dampaknya, kualitas produk pun menurun drastis. Kalau

ini sampai terjadi, konsumen tidak akan peduli siapa franchisee-nya, tapi Anda sebagai pemilik brand yang akan jadi sasaran keluhan.

Oleh karena itu, di dalam perjanjian franchise sebaiknya termuat juga apa saja standar yang harus diterapkan dan mekanisme quality control yang diperlukan. Dengan demikian, Anda bisa menjaga kualitas produk dari semua cabang franchise tetap konsisten.

5. Terapkan sistem POS yang terintegrasi untuk setiap cabang franchise

Untuk memantau performa setiap cabang franchise dengan lebih mudah, Anda membutuhkan aplikasi kasir yang saling terkoneksi, seperti Moka POS. Sebab, aplikasi kasir Moka POS ini sudah berbasis cloud sehingga data dari cabang setiap franchise bisa Anda akses kapan pun dan di mana pun.

Aplikasi kasir Moka POS juga sudah cukup powerful untuk memproses data dari puluhan cabang dengan ratusan transaksi per harinya. Sehingga, Anda tidak perlu khawatir soal performance-nya. Laporan penjualan dari masing-masing cabang pun sudah tersaji dalam format yang komprehensif dan mudah dipahami, sehingga membantu Anda memahami apa yang kurang dan apa yang jadi kekuatan dari masing-masing cabang franchise.

Cara Kerja Bisnis Franchise Bisnis franchise kerap dianggap lebih mudah dilakukan, ketimbang harus mendirikan bisnis sendiri. Selain itu, franchise juga termasuk jenis usaha yang cukup menguntungkan, sebut saja McDonald's, Kentucky Fried chicken alias KFC, hingga Pizza Hut. Perusahaan yang bergerak di bidang makanan ini sudah bertaraf internasional. KFC dan McDonald's mampu mengembangkan bisnis franchise di Indonesia. Sementara itu produk franchise dari Indonesia adalah Es Teler 77. Keuntungan sistem franchise ini lebih mudah dipasarkan, bisnis cepat berkembang, dan terbukanya peluang usaha. Tak hanya bisnis makanan, di Indonesia berkembang perusahaan franchise dari berbagai bidang dan jasa.

Pengertian Franchise Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia alias KBBI, franchise atau waralaba adalah kerja sama dalam bidang usaha dan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. franchise adalah jenis lisensi yang diberikan pemegang waralaba (franchise). Ada berbagai akses untuk bisnis franchise seperti merek dagang pemilik waralaba dan pengetahuan bisnis. Penerima waralaba akan menjual produk dan layanan dibawah nama bisnis pemilik waralaba. Penerima waralaba akan membayar biaya awal dan lisensi tahunan ke pemilik waralaba. Biaya franchise ini berupa penggunaan merek dan lisensi. Selama jangka waktu tertentu memakai pedoman untuk jangka waktu waralaba.

Cara Kerja Bisnis Franchise Cara kerja bisnis franchise ini dapat memperluas barang dan jasa memakai lisensi dagang. Pelaku bisnis berperan sebagai pemegang franchise. Nantinya pelaku bisnis ini membayar royalti dan biaya awal ke pemilik merek franchise.

**Ada 3 istilah dari franchise yaitu franchisor, franchisee, dan franchise fee.**

**Berikut penjelasan istilah franchise:**

- 1) Franchisor adalah badan usaha atau perorangan yang memberikan hak pada pihak lain untuk menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau ciri khas usaha.
- 2) Franchisee merupakan badan usaha atau perorangan, yang menggunakan data untuk hak atas kekayaan intelektual pemberi waralaba.

- 3) Franchise fee adalah biaya yang harus dibayarkan sebelum gerai waralaba dibuka. Mengutip dari Idcloudhost.com, bisnis franchise dibagi menjadi 2 bentuk yaitu produk merek dagang dan dukungan layanan. Pihak pemilik franchise akan menjual merek dagang tertentu pada mitra yang sudah bergabung. Bentuk kedua yaitu pemilik bisnis menyediakan dukungan layanan pada pemegang franchise. Umumnya, bisnis franchise kedua menggabungkan 2 bentuk bisnis untuk memaksimalkan penjualan kepada mitra.

### **Jenis Franchise**

- 1) Franchise Dalam Negeri Franchise dalam negeri umumnya menjadi investasi untuk menunjang karir. Sebagai pengusaha, adanya franchise dalam negeri menawarkan pengetahuan dan pengalaman. Pengusaha pemula dapat menentukan strategi bisnis untuk pengembangan usaha mendatang.
- 2) Franchise Luar Negeri Franchise luar negeri memberikan keuntungan seperti sistem operasional lebih stabil dan jarang berubah. Bisnis franchise luar negeri mengacu pada merek dagang dan produk bisnis. Keuntungan ini dapat meningkatkan bisnis franchise perusahaan luar negeri di Indonesia.

### **Keuntungan Franchise**

Bisnis waralaba termasuk bisnis menguntungkan untuk produk dan layanan. Pemilik waralaba menawarkan pelatihan, perencanaan keuangan, dan daftar pemasok.

### **Kerugian Franchise**

Franchise memiliki risiko karena harus membayar biaya awal dan royalti. Waralaba berkelanjutan ini harus dibayarkan terus pada pemilik. Persentase pembayaran sekitar 4,6 % dan 12,5 % tergantung dari bidang industri. Bisnis waralaba juga memiliki risiko penipuan. Contoh kasus mitra harus membayar uang tinggi untuk bisnis franchise rendah. Penerima waralaba kurang memiliki kendali dan kreativitas untuk bisnis mereka. Hal ini berdampak pada bisnis franchise dan manajemen buruk.

### **Cara Daftar Franchise**

Berdasarkan dari Peraturan Menteri Perdagangan No. 77 Tahun 2018, untuk daftar franchise, kamu perlu mengurus perizinan perdagangan yang dilakukan dengan mengakses sistem online single submission (OSS).

Berikut ini cara daftar franchise dengan mengakses laman website <https://oss.go.id/oss/>.

- 1) Isi informasi yang diperlukan pada menu daftar
- 2) Cek email yang sudah kamu daftarkan untuk validasi akun dan user ID serta password untuk melakukan proses log-in
- 3) Memperoleh NIB (Nomor Induk Berusaha)
- 4) Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Waralaba (STPW) dari komitmen STPW akan ditindaklanjuti oleh Pelaku Distribusi Kementerian Perdagangan dan Direktorat Bina Usaha atas permohonan STPW
- 5) Memenuhi persyaratan komitmen:
  - Pemberi Waralaba: mempunyai prospektus penawaran waralaba
  - Pemberi Waralaba Lanjutan: mempunyai prospektus penawaran waralaba

- Penerima Waralaba: mempunyai perjanjian waralaba dan prospektus penawaran waralaba
- Penerima Waralaba Lanjutan: mempunyai perjanjian waralaba

Beberapa contoh dari bisnis franchise adalah minimarket seperti Alfamart dan Indomaret. Di sana kamu bisa memperoleh berbagai kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau. Selain itu, proses pembayarannya pun mudah. Kamu bisa menggunakan aplikasi dari LinkAja.

Selain itu, aplikasi ini memudahkan kamu bertransaksi secara online atau offline di berbagai merchant yang sudah bekerja sama dengan LinkAja, membayar tagihan BPJS Kesehatan & BPJS Ketenagakerjaan, iuran asuransi, bayar tagihan telepon dan TV berlangganan, tagihan listrik atau beli token listrik, tagihan Pegadaian, membeli pulsa, donasi, dan kirim uang.

## KESIMPULAN

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa: Keuntungan Franchise yaitu Bisnis waralaba termasuk bisnis menguntungkan untuk produk dan layanan. Pemilik waralaba menawarkan pelatihan, perencanaan keuangan, dan daftar pemasok. **Kerugian Franchise yaitu:** Franchise memiliki risiko karena harus membayar biaya awal dan royalti. Waralaba berkelanjutan ini harus dibayarkan terus pada pemilik. Persentase pembayaran sekitar 4,6 % dan 12,5 % tergantung dari bidang industri. Bisnis waralaba juga memiliki risiko penipuan. Contoh kasus mitra harus membayar uang tinggi untuk bisnis franchise rendah. Penerima waralaba kurang memiliki kendali dan kreativitas untuk bisnis mereka. Hal ini berdampak pada bisnis franchise dan manajemen buruk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Tri Raharjo (2017), 250 franchise business prospects 2017, penerbit Trans Mediacom-Jakarta.
- Joel Libawa (2010), Become a Franchise Owner, The Start-Up Guide to Lowering Risk, Making-Ighted Matertal-USA.
- Sugiyono. (2013: 11). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.CV
- Sugiyono. Statistik untuk Penelitian, (Bandung: Alfabeta, 2005), hal.27 dan hal.29.
- Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, URL: <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/4764/pp-no-42-tahun-2007>.
- Muhammad Rajali, Elazhari, Khairuddin Tampubolon, (2021). Pencocokan Kurva Dengan Metode Kuadrat Terkecil dan Metode Gauss. AFOSJ-LAS: Journal All Field of Science J-LAS, 1(1), 14-22.  
From: <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/AFOSJ-LAS/article/view/9>
- <https://blog.mokapos.com/bisnis-franchise>
- <https://www.linkaja.id/artikel/mengenal-lebih-jauh-sistem-usaha-franchise-dan-cara-daftarnya>.
- Dwi Latifatul Fajri, (Maret 2022) Katadata.co.id; "Pengertian Bisnis Franchise, Contoh, dan Cara Kerjanya" , <https://katadata.co.id/intan/berita/624138a13fd78/pengertian-bisnis-franchise-contoh-dan-cara-kerjanya>.