

**BAKSO GRANAT MAS AZIS**  
**(Perencanaan Pengembangan Usaha Waralaba Bakso Granat**  
**Mas Azis)**

**BUSINESS PLAN**



**STIE MULTI DATA PALEMBANG**  
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**PALEMBANG**  
**2020**

**STIE**  
**MIDP**

## **BAB I**

### **RINGKASAN EKSEKUTIF**

Indonesia merupakan negara yang kaya akan kuliner dengan cita rasa yang kuat di setiap masakannya sehingga melalui kekayaan cita rasa ini merupakan cerminan keberagaman budaya Indonesia. Beraneka ragamnya jenis kuliner di Indonesia, menjadi suatu peluang masyarakatnya untuk terus mengembangkan cita rasa Indonesia dalam sebuah bisnis kuliner. Bisnis kuliner sendiri merupakan salah satu bisnis yang tidak akan habis dimakan zaman, karena setiap waktu manusia membutuhkan makanan untuk hidup. Di era modern saat ini, bisnis kuliner banyak yang menggunakan sistem waralaba untuk mengembangkan usahanya terutama di Kota Palembang. Hal tersebut yang melatar belakangi peneliti ingin mendirikan usaha waralaba berupa olahan daging sapi yang bernama Bakso Granat Mas Azis.

Bakso Granat Mas Azis telah berdiri sejak tahun 2011 dan memiliki ciri khas tersendiri yang terkenal dengan rasa pedasnya. Keunikan Bakso Granat Mas Azis dilihat dari segi varian baksonya yang di berikan nama bakso granat serta usahanya yang berkonsep militer. Bakso Granat Mas Azis pada saat ini sudah memiliki 2 *outlet* yang berlokasi di Jl.Inspektur Marzuki dan Jl.Srijaya Negara.

Waralaba Bakso Granat Mas Azis menyediakan 2 paket waralaba yang terdiri dari Paket resto dan Paket Booth. Waralaba Bakso Granat Mas Azis melakukan promosi dan pemasarannya dengan menggunakan media *advertising*

seperti brosur dan media sosial seperti instagram, facebook, website dan youtube. Waralaba Bakso Granat Mas Azis tidak mengenakan *royalty fee* kepada mitranya tetapi untuk pembelian bahan baku selanjutnya franchisee dikenakan fee sebesar 15%. Segmentasi dari waralaba Bakso Granat Mas Azis ditujukan kepada pebisnis yang ada di kota Palembang, baik laki-laki maupun perempuan serta memiliki cukup modal untuk melakukan kerja sama bisnis waralaba dan berjiwa pantang menyerah serta disiplin.

Waralaba Bakso Granat Mas Azis membutuhkan modal awal sebesar Rp. 524.723.400 dengan tingkat pengembalian (*Payback Period*) usaha selama 2 tahun 1 bulan 2 hari. Nilai *Net Present Value* (NPV) yang dihasilkan positif yaitu sebesar Rp. 395.194.157 sehingga waralaba Bakso Granat Mas Azis dikatakan layak dan dapat diterima. Berdasarkan perhitungan mengenai *Profitabilities Index* (PI) waralaba Bakso Granat Mas Azis sebesar  $1,753 > 1$  maka dapat ditarik kesimpulan bahwa investasi waralaba Bakso Granat Mas Azis dikatakan layak dan dapat diterima. Hasil *Internal Rate of Return* (IRR) waralaba Bakso Granat Mas Azis sebesar 34.175%, dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan waralaba Bakso Granat Mas Azis layak dan dapat diterima, karena hasil IRR lebih besar dari suku bunga pinjaman BI sebesar 5%. Hasil perhitungan *Average Rate of Return* (ARR) waralaba Bakso Granat Mas Azis sebesar 197 %, sehingga dapat dikatakan layak dan dapat diterima karena hasil tersebut lebih besar dari pada penetapan kelayakan suatu usaha dengan standar 100%. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan beberapa metode aspek keuangan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Waralaba Bakso Granat Mas

Azis telah memenuhi standar kelayakan usaha sehingga dapat dikatakan layak dan dapat diterima.



**STIE**  
**MIDP**

## **BAB II**

### **PENDAHULUAN**

#### **2.1 Latar Belakang**

Setiap manusia membutuhkan makanan untuk bertahan hidup, bersama dengan udara dan air yang menjadi salah satu kunci dasar dalam kehidupan. Makanan adalah sumber energi. Otak dan tubuh akan memberikan reaksi lapar ketika kita kehabisan energi, apabila energi kita habis maka akan membuat kita sulit berkonsentrasi atau melakukan aktivitas.

Makanan yang dikonsumsi memberi kita berbagai nutrisi berupa vitamin, mineral, air, lemak, serat, karbohidrat, dan protein. Nutrisi ini dimanfaatkan dengan cara yang berbeda-beda oleh tubuh, ada yang berfungsi sebagai pembangun untuk membangun jaringan dan organ, ada juga yang berfungsi membuat sel-sel kita berjalan sebagaimana mestinya (Ayu, 2018).

Makanan memiliki arti yang sangat penting bagi manusia, karena merupakan kebutuhan pokok bagi semua orang. Makan merupakan hal yang wajib agar dapat bertahan hidup. Memenuhi kebutuhan akan makanan dirasakan secara naluri mulai pada masa bayi hingga manula atau lansia. Tanpa diajarkan terlebih dahulu, setiap manusia akan berusaha untuk memenuhi kebutuhannya akan makanan.

Makanan sendiri memiliki manfaat yang penting bagi tubuh manusia. Manusia pun memiliki kebutuhan pokok yaitu makanan, manusia tidak dapat bertahan hidup tanpa adanya makanan. Makanan adalah sumber energi bagi tubuh agar dapat melakukan berbagai aktivitas. Jika tubuh kekurangan energi maka tubuh akan lemas dan mudah lelah.

Indonesia merupakan negara yang kaya akan kuliner dengan cita rasa yang kuat di setiap masakannya sehingga melalui kekayaan cita rasa ini merupakan cerminan keberagaman budaya Indonesia. Jenis jenis makanan yang digemari oleh masyarakat Indonesia antara lain adalah bakso, nasi goreng, sate, soto, rendang, pecel lele, opor ayam (CNN Indonesia, 2014). Bakso merupakan jenis makanan yang berbahan dasar daging sapi yang diolah dan dibentuk menyerupai bola daging, tetapi bakso tidak selalu berbahan dasar daging sapi karena bakso juga bisa berbahan dasar ikan, udang dan ayam. Bakso merupakan kuliner yang memiliki cukup banyak peminat dan mudah di temukan di Indonesia. Nasi goreng adalah jenis makanan Indonesia yang mudah dibuat karena hanya terdiri dari nasi beserta dengan bumbu-bumbu khas Indonesia, nasi goreng sangat mudah di jumpai di Indonesia baik di restoran-restoran sampai pedagang kaki lima. Sate adalah sajian daging ayam, kambing, sapi, domba yang dipotong kecil-kecil, ditusuk ke lidi, dipanggang di atas arang lalu diberikan bumbu kacang atau bumbu kecap dan biasanya penyajiannya beserta dengan lontong daun. Soto, merupakan kuliner dari bahan dasar daging sapi atau ayam yang diberi kuah santan yang dihidangkan dengan nasi, ketupat, mie ataupun bihun. Setiap daerah di



Indonesia memiliki komposisi bumbu yang berbeda untuk soto khas daerah mereka. Pecel lele adalah makanan khas Jawa yang banyak kita jumpai hampir di setiap daerah di Indonesia, Pecel lele merupakan lele goreng yang disajikan dengan sambal dan lalapan, Tetapi ada banyak juga menu yang dijual di Pecel lele diantaranya yaitu ayam goreng, ikan, udang, cumi, dan sayur. Pecel lele sendiri juga merupakan kuliner murah meriah yang bisa dijangkau oleh masyarakat Indonesia. Rendang adalah makanan khas Minangkabau yang diproses dengan cara memasak daging menggunakan santan sampai kering dan memakan waktu yang cukup lama untuk memasaknya. Rendang dapat kita temui di berbagai rumah makan padang. Opor ayam, kuliner satu ini merupakan makanan yang sering kita jumpai saat hari raya Idul Fitri. Opor ayam ini biasanya dimasak dengan santan dan diberikan bumbu khas Indonesia yang berbahan dasar ayam.

Beraneka ragamnya jenis kuliner di Indonesia, menjadi suatu peluang masyarakatnya untuk terus mengembangkan cita rasa Indonesia dalam sebuah bisnis. Bisnis merupakan serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan penjualan ataupun pembelian barang dan jasa yang secara konsisten dan berulang. Menurut Peterson dan Plowman, penjualan jasa ataupun barang yang hanya terjadi satu kali saja bukan merupakan pengertian dari bisnis.

Bisnis sendiri memiliki beberapa tujuan yang bukan hanya memperoleh keuntungan dan laba, tetapi bisnis juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen, memajukan dan mensejahterakan masyarakat serta memberikan kualitas pelayanan yang baik untuk konsumen. Pada saat ini masyarakat sudah

banyak yang merintis suatu bisnis dari yang berskala kecil hingga besar. Bisnis sendiri akan membawakan dampak baik dalam masyarakat, semakin sukses dan semakin berkembangnya sebuah bisnis, pasti akan membutuhkan semakin banyak sumber daya manusia. Hal ini berarti semakin banyaknya lapangan pekerjaan yang terbuka bagi masyarakat. Jika berkurangnya jumlah pengangguran, berarti sebuah bisnis telah berhasil mewujudkan tujuan kewirausahaan untuk memajukan dan menyejahterakan masyarakat.

Bisnis yang sedang berkembang pesat di Indonesia adalah bisnis kuliner. Bisnis kuliner adalah salah satu bisnis yang tidak akan habis dimakan zaman, karena setiap waktu manusia membutuhkan makanan untuk hidup. Dapat disimpulkan bahwa peluang ini harus dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk menciptakan bisnis kuliner yang membawa keuntungan bagi pelaku wirausaha.

Seiring perkembangan zaman, usaha di bidang kuliner setiap tahun cenderung meningkat, mulai dari skala kecil sampai skala besar. Pada kehidupan sehari-hari banyak orang yang tidak sempat menyiapkan makanan yang akan dikonsumsi, dengan demikian mereka tergantung pada pelayanan jasa boga yang semakin berkembang untuk memenuhi kebutuhannya. Bisnis kuliner juga memiliki beberapa kategori diantaranya ada makanan ringan, makanan pokok dan minuman. Bisnis kuliner merupakan bisnis dengan peluang yang cukup besar dibandingkan bisnis yang lainnya karena itu merupakan kebutuhan pokok bagi manusia.

Bisnis di bidang kuliner di Indonesia terus berkembang pesat, salah satu bisnis yang sedang marak adalah bisnis waralaba. Pada dasarnya, waralaba adalah ikatan bisnis dimana salah satu pihak diberi kebebasan untuk menggunakan hak dalam penyediaan dan pemanfaatan barang atau jasa yang dimiliki pihak lainnya. Pemberi waralaba disebut juga dengan *franchisor* dan penerimanya disebut *franchisee* (Ardela, 2018).

Bisnis waralaba berasal dari bahasa perancis yang memiliki arti kebebasan. Bisnis waralaba merupakan sebuah bentuk kerjasama atau keterikatan untuk menjual sebuah produk barang atau jasa dimana produk tersebut sudah memiliki merek dagang, namun dapat dimiliki atau dijual kembali oleh pihak lain berdasarkan ketentuan yang ditetapkan oleh kedua belah pihak (Kudo, 2017)

Kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. PP No. 16 tahun 1997 tentang waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan PP No 42 tahun 2007 mengenai Waralaba (Widiastuti, 2014). Bisnis waralaba juga memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah pembeli yang ingin membeli *franchise* tidak perlu memulai bisnis dari nol lagi, karena *brand* sudah di kenal masyarakat, jenis produk sudah ada, sistem pemasaran sudah dijalankan, sehingga franchisee tinggal menjalankan saja bisninya tanpa harus mengulang dari awal.

Bisnis *waralaba* di Indonesia dimulai di awal tahun 1980, ketika itu ada perusahaan di bidang kuliner yang menggunakan waralaba sebagai strategi pemasaran produknya seperti Es Teler 77, Ny.Tanzil Fried Chicken dan CFC (Konsultanwaralaba, 2019).



Sumber: Peneliti, 2019

### **Gambar 2.1 Bisnis *Franchise* yang Masih Ada dan Berkembang di Indonesia**

Kota Palembang merupakan salah satu kota yang cukup berkembang, dimana banyak sekali pengusaha yang tertarik dengan bisnis waralaba, hal tersebut dilihat dari banyaknya gerai dari bisnis waralaba yang ada di Kota Palembang khususnya di bidang kuliner. Peneliti tertarik untuk mengembangkan suatu bisnis kuliner berupa olahan daging sapi yaitu Bakso sapi. Bakso sapi merupakan jenis bola daging yang dibuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioca. Dalam penyajiannya, bakso sapi umumnya disajikan panas-panas dengan kuah kaldu sapi bening, dicampur mie kuning, bihun, taoge, bawang goreng dan seledri. Bakso sangat populer dan banyak peminatnya, karena hampir semua orang menyukai bakso sapi. Bakso sapi sendiri juga mudah untuk ditemukan di seluruh kota di Indonesia dari bakso jenis gerobakan hingga hingga restoran besar .

Bakso sapi sendiri juga mempunyai beberapa manfaat yang baik untuk tubuh, yaitu membantu meningkatkan fungsi dari otot karena oksigen yang disuplai dengan zat besi tersebut dapat disampaikan dengan baik dan maksimal, membantu mengalirkan oksigen keseluruh tubuh, membantu pembentukan hemoglobin karena kandungan yang terdapat pada bakso memiliki zat besi yang mampu memberikan warna merah tua yang terdapat pada sel darah merah, meningkatkan sistem kekebalan tubuh karena kandungan yang ada di dalam bakso memiliki senyawa yang akan membantu untuk mencegah resiko terkena berbagai macam penyakit, dan manfaat yang terakhir adalah bakso sapi di percaya mampu mencegah penyakit anemia karena bakso yang terbuat dari daging merah kaya akan berbagai mineral termasuk zat besi yang diperlukan dalam pembentukan sel darah merah (Khasiat, 2017). Bakso sapi mengandung beberapa manfaat baik. Selagi mengkonsumsi bakso dengan porsi sewajarnya dan tidak berlebihan maka bakso akan membawa manfaat baik untuk tubuh, karena apapun yang berlebihan pasti akan berdampak tidak baik untuk tubuh.

**Tabel 2.1 Bisnis Waralaba Yang Menawarkan Produk Bakso Sapi**

| No | Nama Restoran                         | Jumlah Gerai |
|----|---------------------------------------|--------------|
| 1  | Bakso Lapangan Tembak Senayan Jakarta | 4            |
| 2  | Es Teler 77                           | 3            |
| 3  | Bakso Kota Cak Man                    | 1            |
| 4  | Mister Baso                           | 3            |
| 5  | Chop Buntut Cak Yo                    | 1            |

Sumber : Peneliti, 2019

Berdasarkan fenomena dan peluang bisnis yang ada tersebut, peneliti tertarik untuk mengembangkan bisnis berupa Bakso sapi. Di kota Palembang terdapat banyak sekali penjual bakso, baik yang membuka toko/resto khusus bakso sapi, ada juga penjual keliling dengan menggunakan gerobak. Disini penulis mengambil salah satu resto khusus bakso sapi yaitu Bakso Granat Mas Azis. Peneliti memilih Bakso Granat Mas Azis karena Bakso Granat Mas Azis telah berdiri sejak 2011 dan memiliki ciri khas tersendiri yang terkenal dengan rasa pedasnya. Keunikan Bakso Granat Mas Azis dilihat dari segi varian baksonya yang di berikan nama bakso granat. Bakso Granat Mas Azis berlokasi di Jl. Inspektur Marzuki dan Jl. Srijaya Negara. Bakso Granat Mas Azis memiliki cukup banyak peminatnya, terlihat dari penjualan per hari yang bisa mencapai 600 -700 porsi. Penjualan yang tinggi inilah yang membuat peneliti melihat keunggulan dari bisnis Bakso Granat Mas Azis ini untuk dikembangkan menjadi bisnis waralaba.

## **2.2 Visi, Misi, dan Tujuan**

### **A. Visi :**

Menjadi suatu bisnis waralaba yang menjanjikan di Kota Palembang

### **B. Misi :**

1. Menjaga kualitas produk
2. Memberikan pelayanan yang baik untuk konsumen
3. Mengutamakan kepuasan pelanggan

### **C. Tujuan**

1. Menjadi peluang yang baru untuk memulai bisnis

2. Memperlihatkan keunggulan dari Bakso Granat Mas Azis
3. Menambah bisnis di bidang kuliner
4. Mengurangi pengangguran



**STIE**  
**MIDP**



### BAB III

#### GAMBARAN USAHA

Bakso Granat Mas Azis adalah usaha yang bergerak di bidang kuliner yang bermula dari masa kecil Mas Azis yang bertempat tinggal di belakang asrama Brimob, bukit Palembang yang membuat kecintaannya pada dunia militer. Walaupun Mas Azis harus merelakan cita-citanya menjadi seorang tentara dikarenakan keadaan ekonomi, namun sejak kuliah Mas Azis memilih untuk berwirausaha dan akhirnya sukses sebagai pengusaha dengan aneka produk bakso pedas. Dengan demikian Mas Azis tetap menggunakan konsep militer untuk usaha baksonya. Hal tersebut yang menjadi salah satu keunikan dari Bakso Granat Mas Azis.



Sumber: Peneliti, 2019

**Gambar 3.1 Lokasi Bakso Granat Mas Azis**

Lokasi Bakso Granat Mas Azis terletak di Jl. Inspektur Marzuki dan Jl. Srijaya Negara, yang telah berdiri sejak tahun 2011. Produk yang ditawarkan adalah bakso sapi yang berisi cabai yang menjadi salah satu ciri khas Bakso Granat Mas Azis. Bakso Granat Mas Azis buka pada pukul 10.00 WIB sampai dengan 21.30 WIB setiap harinya dan khusus hari jumat Bakso Granat Mas Azis buka pada pukul 13.00 WIB sampai dengan 21.30 WIB.

Berikut merupakan beberapa menu andalan dari Bakso Granat Mas Azis:



Sumber: Peneliti, 2019

**Gambar 3.2 Granat Super Cabe Merah dan Granat Super Cabe Rawit**



Sumber: Peneliti, 2019

**Gambar 3.3 Granat Super Cabe Ijo dan Granat Super Daging Cincang**

Bakso Granat Mas Azis terkenal dengan rasa pedasnya. Jenis bakso yang ditawarkan pun berbeda dari para pesaing. Menu dari Bakso Granat Mas Azis sebagian besarnya merupakan jenis bakso isi yang terdiri dari bakso granat, bakso telur, bakso daging dan bakso biasa.

Keunikan dari varian bakso dan konsep yang ditawarkan Bakso Granat Mas Azis yang membuat peneliti tertarik untuk mengembangkan Bakso Granat Mas Azis menjadi bisnis waralaba. Bakso Granat Mas Azis menyediakan 2 jenis paket waralaba diantaranya adalah paket resto dan paket *booth*. Untuk bahan baku, *Franchisee* diwajibkan untuk tetap membeli bahan baku dari *Franchisor* sesuai dengan paket pembelian bahan baku yang telah disediakan. Berikut merupakan perincian apa saja yang didapat dari Paket resto, Paket *Booth* dan paket pembelian Bahan baku :

**Tabel 3.1 Produk yang di Dapat dari Paket Resto**

| Keterangan            | Jumlah    |
|-----------------------|-----------|
| Bahan baku :          | 1 Bulan   |
| Bakso telur           | 300       |
| Bakso daging          | 300       |
| Bakso granat ijo      | 400       |
| Bakso granat merah    | 400       |
| Bakso granat rawit    | 400       |
| Bakso kecil           | 200       |
| Bawang goreng         | 5 kg      |
| Daun seledri          | 1 kg      |
| Mie kuning (Mie Atom) | 100 bks   |
| Mie putih (Bihun)     | 100 bks   |
| Saos tomat            | 1 jerigen |
| Saos sambal           | 1 jerigen |
| Cabai ijo             | 10 kg     |
| Jeruk kunci           | 10 kg     |
| Kecap manis           | 1 jerigen |
| Kecap asin 620 ml     | 5         |
| Penyedap rasa         | 15 bks    |

|                         |          |
|-------------------------|----------|
| Garam halus             | 15 bks   |
| Kaldu sapi              | 30 bks   |
| Gula pasir              | 5 kg     |
| <b>Total Bahan Baku</b> |          |
| Gerobak modern          | 1        |
| Mesin kasir             | 1        |
| Plang nama              | 1        |
| Baju seragam            | 6        |
| Meja makan              | 8        |
| Kursi plastik           | 40       |
| Dandang uk 35           | 2        |
| Centong                 | 2        |
| Kompore                 | 2        |
| Tabung gas 3 kg         | 2        |
| Mangkok ayam            | 50       |
| Gelas plastik           | 50       |
| Freezer                 | 1        |
| Sendok                  | 48       |
| Garpu                   | 48       |
| Botol sambal            | 8        |
| Botol kecap             | 8        |
| Tempat bumbu            | 8        |
| Tempat sendok dan garpu | 8        |
| Kain serbet             | 5        |
| Kotak sampah            | 3        |
| Menu                    | 8        |
| Kotak tissue            | 8        |
| Kipas angin             | 5        |
| Dekorasi resto          |          |
| Pelatihan               | 1 minggu |
| Modul penyajian bakso   | 1 Buku   |

Sumber: Peneliti, 2019

**Tabel 3.2 Produk yang di Dapat dari Paket *Booth***

| <b>Keterangan</b> | <b>Jumlah</b> |
|-------------------|---------------|
| Bahan baku :      | 1 Bulan       |
| Bakso telur       | 300           |

|                         |           |
|-------------------------|-----------|
| Bakso daging            | 300       |
| Bakso granat ijo        | 400       |
| Bakso granat merah      | 400       |
| Bakso granat rawit      | 400       |
| Bakso kecil             | 200       |
| Bawang goreng           | 5 kg      |
| Daun seledri            | 1 kg      |
| Mie kuning (Mie Atom)   | 100 bks   |
| Mie putih (Bihun)       | 100 bks   |
| Saos tomat              | 1 jerigen |
| Saos sambal             | 1 jerigen |
| Cabai ijo               | 10 kg     |
| Jeruk kunci             | 10 kg     |
| Kecap manis             | 1 jerigen |
| Kecap asin 620 ml       | 5         |
| Penyedap rasa           | 15 bks    |
| Garam halus             | 15 bks    |
| Kaldu sapi              | 30 bks    |
| Gula pasir              | 5 kg      |
| <b>Total Bahan Baku</b> |           |
| Booth 3x3               | 1         |
| Mesin kasir             | 1         |
| Baju seragam            | 2         |
| Kursi plastik           | 5         |
| Dandang uk 35           | 1         |
| Centong                 | 1         |
| Kompor                  | 1         |
| Tabung gas 3 kg         | 1         |
| Mangkok kertas          | 500       |
| Freezer                 | 1         |
| Sendok plastik          | 500       |
| Garpu plastik           | 500       |
| Botol sambal            | 2         |
| Botol kecap             | 2         |
| Tempat bumbu            | 1         |
| Kain serbet             | 3         |
| Kotak sampah            | 1         |
| Banner Menu             | 1         |
| Kotak tissue            | 1         |
| Pelatihan               | 1 minggu  |
| Modul penyajian bakso   | 1 Buku    |

Sumber: Peneliti, 2019

**Tabel 3.3 Produk yang di Dapat dari Pembelian Bahan Baku 1 Bulan**

| Keterangan            | Jumlah    |
|-----------------------|-----------|
| Bahan baku :          | 1 Bulan   |
| Bakso telur           | 300       |
| Bakso daging          | 300       |
| Bakso granat ijo      | 400       |
| Bakso granat merah    | 400       |
| Bakso granat rawit    | 400       |
| Bakso kecil           | 200       |
| Bawang goreng         | 5 kg      |
| Daun seledri          | 1 kg      |
| Mie kuning (Mie Atom) | 100 bks   |
| Mie putih (Bihun)     | 100 bks   |
| Saos tomat            | 1 jerigen |
| Saos sambal           | 1 jerigen |
| Cabai ijo             | 10 kg     |
| Jeruk kunci           | 10 kg     |
| Kecap manis           | 1 jerigen |
| Kecap asin 620 ml     | 5         |
| Penyedap rasa         | 15 bks    |
| Garam halus           | 15 bks    |
| Kaldu sapi            | 30 bks    |
| Gula pasir            | 5 kg      |

Sumber: Peneliti, 2019

Langkah pertama yang perlu dilakukan untuk menjadi *franchisor* dan *franchisee* dari Bakso Granat Mas Azis maka harus memenuhi beberapa persyaratan yang telah diatur dalam peraturan Menteri Perdagangan No: 53/M-DAG/PER/8/2012 yang berisi pemberi waralaba dan penerima waralaba wajib memberikan STPW (Surat Tanda Pendaftaran Waralaba). Cara untuk mendapatkan STPW bagi penerima dan pemberi waralaba yaitu dengan mendaftarkan prospektus penawaran waralaba ke Direktorat Bina Usaha Perdagangan. Kantor Unit Pelayanan Perdagangan.

Prosedur *Franchisor* dalam mendaftarkan waralabanya yaitu dengan:

1. Melakukan pengajuan prospektus penawaran dari pihak pemberi waralaba kepada Menteri Perdagangan dengan melampirkan :
  - Fotokopi Prospektus Penawaran
  - Fotokopi Legalitas Penawaran
2. Pendaftaran perjanjian waralaba oleh penerima waralaba kepada Menteri Perdagangan dengan melampirkan :
  - Fotokopi Legalitas Usaha
  - Fotokopi Perjanjian Waralaba
  - Fotokopi Prospektus Penawaran Waralaba
  - Fotokopi KTP pemilik/ pengurus perusahaan
3. Penerbitan surat tanda pendaftaran waralaba oleh Menteri Perdagangan yang berlaku untuk jangka waktu 5 tahun.
4. Prospektus penawaran yang diajukan oleh pemberi waralaba memuat:
  - Data Identitas Pemberi Waralaba
  - Legalitas Usaha Pemberi Waralaba
  - Sejarah Kegiatan Usaha
  - Struktur Organisasi Pemberi Waralaba
  - Jumlah tempat usaha/ daftar penerima waralaba

5. Hak serta kewajiban pemberi waralaba dan penerima waralaba. Syarat untuk menjadi *franchisee* dari Bakso Granat Mas Azis adalah sebagai berikut:

1. Bersedia menjalin kontrak selama 5 Tahun.
2. Telah mendaftarkan STPW.
3. Memiliki modal yang cukup.
4. Mempunyai minat bisnis yang tinggi.
5. Menyediakan lokasi yang telah disetujui *franchisor*.
6. Menyediakan 2 orang untuk mengikuti pelatihan selama 1 bulan.

Menjadi *franchisee* dari Bakso Granat Mas Azis maka tahap awalnya yaitu:

1. Calon penerima waralaba dan pemilik waralaba harus menandatangani perjanjian terlebih dahulu. Perjanjian tersebut berisi syarat dimana *franchisee* tidak boleh memproduksi dan menjual produk yang bukan dari menu Bakso Granat Mas Azis. Selama menjadi *franchisee* waralaba Bakso Granat Mas Azis, *franchisee* harus menaati isi perjanjian kontrak yang sebagaimana telah ditetapkan.
2. Kriteria calon *franchisee* yang akan menjadi mitra bisnis minimal berumur 25 sampai 50 tahun.
3. *Franchisee* wajib membeli bahan baku pada *franchisor* sesuai dengan paket pembelian bahan baku yang telah ditetapkan oleh *franchisor* dan dikenakan fee pembelian bahan baku 15% .



4. Calon karyawan dari *franchisee* akan diberikan pelatihan berupa cara pembuatan bakso sesuai standar Bakso Granat Mas Azis. Serta *franchisee* mendapat materi dasar pelayanan konsumen di Bakso Granat Mas Azis.
5. Waralaba Bakso Granat Mas Azis tidak mengenakan *royalty fee* kepada mitranya tetapi untuk pembelian bahan baku selanjutnya *franchisee* dikenakan *fee* sebesar 15%. Jika *franchisee* melanggar ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh *franchisor*, maka *franchisee* akan diberikan sanksi berupa pemutusan kontrak kerja sama.

*Standard* yang diberikan Bakso Granat Mas Azis dalam penyajian dan pelayanan adalah:

- Saat memberikan menu kepada konsumen pelayan wajib mengucapkan lapor pak, mau makan apa? Dan setelah selesai pemesanan wajib mengucapkan siap, laksanakan.
- Kebersihan dapur, meja makan dan lingkungan kerja harus tetap diutamakan.
- Banyak nya bakso yang di sajikan sesuai dengan standar yang telah di tetapkan misalnya 1 porsi berisi berapa butir bakso.

Jam operasional Bakso Granat Mas Azis disamakan dengan cabang utama yaitu setiap hari jam 10.00-21.30 (di luar *Mall*) dan jam 09.00-21.00 (di *Mall*). Khusus hari jumat jam 13.00-21.30 (di luar *Mall*) dan jam 09.00-21.00 (di *Mall*).

Untuk standar tempat yang ditetapkan dari Bakso Granat Mas Azis bagi calon mitranya, diharuskan kepada calon mitra untuk mempersiapkan lokasi yang strategis seperti paket resto ditargetkan untuk di buka di daerah yang padat akan

penduduk, serta memiliki lokasi yang strategis (kenten, veteran dan lemabang). Untuk Paket *Booth* hanya di targetkan untuk membuka gerai di beberapa mall di Palembang (Palembang icon, Palembang indah mall, OPI Mall, Transmart Mall, Giant Extra Plaju, Giant Extra Kenten, Pasaraya JM Atmo, JM Lemabang, JM Kenten, JM Sukarami dan JM Plaju).

*Franchisee* yang membeli paket booth akan mendapatkan booth dengan design yang menarik yang berbahan dasar kayu dengan dilapisi HPL. Booth sudah dilengkapi dengan merk Bakso Granat Mas Azis dalam bentuk plang nama dan untuk *Franchisee* yang membeli paket resto akan mendapatkan gerobak modern sesuai standar Bakso Granat Mas Azis, plang nama, perlengkapan dan peralatan.

Keuntungan *franchisee* dalam membeli waralaba paket resto dan paket *booth* Bakso Granat Mas Azis adalah:

- Merk Bakso Granat Mas Azis sudah dikenal masyarakat di kota Palembang.
- Produk Bakso Granat Mas Azis memiliki keunikan tersendiri dari segi rasa, kualitas dan harga.
- Kegiatan promosi yang dilakukan akan sangat rutin dan dilakukan oleh Bakso Granat Mas Azis pusat sehingga *Franchisee* tidak perlu repot-repot untuk melakukan promosi di media sosial.

Alasan Bakso Granat Mas Azis melakukan waralaba dikarenakan:

- Mengembangkan Bakso Granat Mas Azis agar dapat menyebar luas.

- Bakso Granat Mas Azis tidak perlu menggunakan modal sendiri untuk mengembangkan brand dan outletnya.
- Bakso Granat Mas Azis mendapat keuntungan lebih dari kerjasama waralaba.

Waralaba Bakso Granat Mas Azis akan selalu mengutamakan kebersihan dan kepuasan pelanggan. Dari standarisasi yang telah ditetapkan diharapkan Franchisee dapat menjaga nama baik dari Bakso Granat Mas Azis serta tidak mengurangi kualitas produk dari Bakso Granat Mas Azis.



**STIE**  
**MIDP**

## DAFTAR PUSTAKA

- Annaisabiru, 2018, *Definisi dan Faktor yang Mempengaruhi Permintaan dan Penawaran*, diakses pada 21 September 2019, <https://blog.ruangguru.com>.
- Ardela, 2018, *Bisnis Waralaba*, diakses pada 05 September 2019, <https://www.finansialku.com/bisnis-waralaba-sukses/>.
- Ardiansyah, 2019, *Pengertian Proses Produksi*, diakses pada 17 November 2019, <https://guruakuntansi.co.id/proses-produksi/>.
- Ayu, 2018, *Mengapa Kita Perlu Makan*, diakses pada 05 September 2019, <https://saintif.com/perlu-makan/>.
- Herlambang, 2018, *Pengertian NPV*, diakses pada 11 November 2019, <https://id.investing.com/analysis/pengertian-dan-definisi-net-present-value-npv-200200035>.
- Investasi, 2017, *Pengertian Modal Investasi*, diakses pada 23 September 2019, <https://pengertiandefinisi-kata.blogspot.com/2017/02/pengertian-modal-investasi.html>.
- Islan, 2019, *Payback Period*, diakses pada 11 November 2019, <https://www.calonmanajer.com/2019/05/pengertian-payback-period-dan-contoh.html>.
- Karinov, 2018, *Pengertian Bauran Pemasaran*, [diakses pada 09 November 2019, https://karinov.co.id/contoh-analisis-swot-perusahaan/](https://karinov.co.id/contoh-analisis-swot-perusahaan/).
- Khasiat, 2017, *10 manfaat dan khasiat bakso bagi kesehatan*, diakses pada 15 Oktober 2019, <https://www.khasiat.co.id/makanan/bakso.html>.
- Kudo, 2017, *Pengertian Bisnis Waralaba yang Perlu Diketahui*, [diakses pada 07 September 2019, https://kudo.co.id/blog/pengertian-bisnis-waralaba-yang-perlu-diketahui](https://kudo.co.id/blog/pengertian-bisnis-waralaba-yang-perlu-diketahui).
- Novia, 2017, *Pengertian Penetapan Harga, Tujuan, dan Metode Penetapannya*, diakses pada 24 September 2019, <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-penetapan-harga-tujuan-dan-metode-penetapannya/>.

Maruf, 2017, *Laporan Perubahan Modal*, diakses pada 10 Desember 2019 dari [https://www.akuntansilengkap.com /akuntansi/pengertiannya-contoh-dan-unsur-laporan-perubahan-modal/](https://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/pengertiannya-contoh-dan-unsur-laporan-perubahan-modal/).

Raharja, 2018, *Pengertian dan Contoh Soal Regresi Linier Sederhana*, diakses pada 17 September 2019, <https://statmat.id/regresi-linier-sederhana/>.

Wadiyo, 2019, *Laporan Laba Rugi dan Laporan Neraca*, diakses pada 7 Desember 2019, <https://manajemenkeuangan.net/laporan-laba-rugi/>.

