

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menghadapi era globalisasi perdagangan ini, persaingan antar pengusaha merupakan hal yang tidak mungkin dihindari. Setiap pengusaha harus mampu bertahan dalam kondisi persaingan yang bagaimana bentuknya jika tetap menjaga kelangsungan hidupnya. Perkembangan usaha makanan bukan hanya meningkatkan produksi tetapi juga memberikan kesempatan kerja atau menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat (P. Lindawati, 2004).

Banyak cara yang ditempuh oleh seorang pengusaha untuk dapat tetap bertahan atau bahkan memenangkan suatu persaingan, salah satu hal yang selalu dipertahankan adalah tentang kebijakan pemasaran dari pengusaha tersebut. Seorang pengusaha harus selalu mencari dan memasuki peluang pasar yang ada dan jika pengusaha kurang dapat melihat keinginan konsumen yang ada maka hampir dapat dipastikan bahwa barang/jasa lambat laun akan tersisih oleh pengusaha-pengusaha pesaing. Untuk dapat masuk dalam persaingan bisnis pengusaha memerlukan alat untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pelaku bisnis di Indonesia didominasi oleh perusahaan kecil dan menengah yang harus sudah mulai memikirkan nasibnya agar dapat bertahan terus. Salah satu cara untuk bertahan adalah adanya pola distribusi barang dan jasa yang baik, sehingga hasil produksi dari pelaku bisnis dapat disalurkan serta diserap oleh konsumen secara optimal.

Dalam dunia internasional, globalisasi merupakan salah satu aspek yang harus diperhatikan pula dalam rangka melakukan aktivitas bisnis. Oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk menemukan cara yang dianggap efektif untuk memperluas jaringan usaha. Cara yang dianggap efektif agar dapat memperluas jaringan usaha saat ini melalui pola *franchise*/waralaba. Pola ini dinilai efektif serta menjawab tantangan jaman modern. Namun demikian bukan berarti pola pendistribusian barang/jasa melalui pola keagenan, *distributorship* dan lain-lain tidak efektif, akan tetapi untuk dasawarsa mendatang pola franchise yang patut mendapat perhatian bagi pelaku usaha di Indonesia.

Bakso Titoti ini berdiri di Wonogiri dengan 14 karyawan yang terdiri dari 2 pengracik bakso, 2 pengracik es, 1 kasir, 2 bagian dapur, 7 bagian penyaji. Modal awal (*investor*) pembuatan bakso adalah sekitar \pm Rp. 1.000.000,-, sedangkan pendapatan (*income*) mencapai \pm Rp. 3.000.000,-/hari. Kemudian dari situlah maka warung bakso ini membuka cabang di Jakarta yaitu di Ciputat, Cileduk, Pasar Minggu dan Kebon Jeruk dan juga di Solo.

Dengan begitu pengusaha berinisiatif untuk mengembangkan usahanya melalui franchise, karena warung bakso Titoti dianggap sudah memenuhi kriteria-kriteria franchise. Warung bakso Titoti ini juga sudah terkenal dimana-mana. Jadi tidak sulit bagi pengusaha untuk mengembangkannya..

Oleh karena itu, ditemukan alternatif pengembangan usaha. Dengan begitu perlu diadakan penelitian mengenai layak tidaknya pengembangan usaha dengan sistem *franchise* (waralaba) pada Bakso Titoti yang disebabkan oleh makin banyaknya usaha-usaha yang sedang dibangun. Hasil dari penelitian diharapkan bisa memecahkan permasalahan tersebut, sekaligus mencari alternatif solusinya.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya dan dengan memperhatikan kondisi perusahaan yang ada sekarang maka dirumuskan “Apakah bakso Titoti layak untuk dikembangkan melalui sistem *franchise* ?”

C. Batasan Masalah

Agar permasalahan mudah dipahami maka dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Penelitian dasar memfokuskan pada layak tidaknya pengembangan usaha dengan sistem *franchise* (waralaba) pada bakso Titoti.
2. Wilayah studi adalah pada kawasan Jl. P. Sudirman No. 217 Telp (0273) 323179 Wonogiri.
3. Analisis dibatasi hanya pada identifikasi kelayakan pengembangan usaha dengan sistem *franchise* (waralaba) pada bakso Titoti.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Mengidentifikasi faktor-faktor kelayakan usaha yang dikembangkan dengan sistem *franchise*
- b. Menganalisa layak tidaknya usaha bakso di *franchisekan* (diwaralabakan) berdasarkan data lapangan di lokasi penelitian, serta membandingkannya dengan jenis usaha lain yang diijinkan.
- c. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi sistem *franchise* (waralaba) dari suatu pengusaha.

2. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai bahan pertimbangan bagi pengambil kebijakan dalam hubungannya dengan usaha *franchise* (waralaba).
- b. Sebagai masukan dalam upaya mencari solusi mengatasi masalah *franchise* (waralaba).

E. Sistematika Penulisan

Untuk memperjelas pemahaman terhadap penelitian ini maka akan diuraikan tentang sistematika penulisan Tugas Akhir sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang teori-teori yang mendukung dalam penelitian tugas akhir yang berisi: pengertian *franchise* (waralaba),

kriteria-kriteria yang harus dipenuhi agar suatu bisnis dapat diwaralabakan, jenis-jenis *franchise* (waralaba).

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menguraikan tentang obyek penelitian yang berada di Bakso Titoti Jl. P. Sudirman No. 217 Telp (0273) 323179 Wonogiri, jadwal kerja dan bagan alir penelitian.

BAB IV PENGUMPULAN, PENGOLAHAN DAN ANALISA DATA

Berisikan data-data yang dikumpulkan dari hasil pengamatan langsung di lapangan, serta analisis data.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dan saran.