

Prospek dan aplikasi pengembangan usaha franchise dengan analisis pendekatan teori keagenan (telaah kasus pada restoran Hanamasa)

Lina Sukri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20438032&lokasi=lokal>

Abstrak

RINGKASAN EKSEKUTIF
Perkembangan bisnis franchise yang pesat, menyebabkan banyak ahli manajemen menyebut bisnis franchise sebagai suatu konsep pemasaran yang paling sukses yang pernah diciptakan. Franchise dapat digunakan sebagai suatu sistem pengembangan usaha atau ekspansi secara global dengan risiko yang relatif kecil.

Daya tarik bisnis franchise menyebabkan banyak pengusaha mulai menekuni usaha franchises. Banyak franchisor asing yang mulai mengembangkan usahanya di Indonesia yang dianggap mempunyai iklim kondusif. Prospek cerah bisnis franchise juga sudah mulai dimanfaatkan oleh pengusaha Indonesia yang dapat dilihat dari mulai munculnya franchisor lokal terutama dalam bidang usaha restoran fast food.

Perkembangan bisnis franchise yang pesat diikuti oleh meningkatnya intensitas persaingan, sehingga setiap pengusaha franchise harus mulai mempersiapkan diri menghadapi situasi tersebut. Dalam pertumbuhan bisnis franchise di Indonesia, dirasakan pengetahuan maupun pedoman mengenai bisnis franchise dirasakan masih kurang memadai. Hal tersebut dipengaruhi oleh bisnis franchise yang relatif masih baru diperkenalkan di Indonesia.

Tujuan penulisan karya akhir ini adalah untuk memadukan analisis mengenai kompleksitas bisnis franchise terutama dari sudut pandang konsep, aplikasi dan permasalahannya di Indonesia. Untuk menelaah permasalahan ini digunakan analisis pendekatan dengan teori keagenan.

Sebagai obyek analisis studi ini adalah PT Adi Boga Cipta. PT Adi Boga Cipta dalam hal ini merupakan pemegang franchise untuk restoran Hanamasa dari Jepang yang merupakan suatu restoran self service yang pertama yang menggunakan sistem franchise di Indonesia. Dalam perkembangannya, PT Adi Boga Cipta dijadikan master franchise di negara ASEAN.

Metode yang dipakai dalam studi ini adalah dengan menggunakan analisa secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan metode SWOT dan AHP yang dilakukan terhadap PT Adi Boga Cipta, yang ternyata memberikan hasil yang menarik. Walaupun sebagai restoran self service yang pertama di Indonesia, restoran Hanamasa belum mempunyai image yang kuat di Indonesia. Hal ini disebabkan karena kurangnya promosi, pengetahuan mengenai bisnis franchise dan partisipasi manajemen sehingga perusahaan menjadi lemah di dalam menghadapi lingkungan.

Relasi yang terjalin dengan baik antara franchisor dan franchisee tanpa adanya pengendalian dan motivasi, bukan merupakan jaminan keberhasilan bisnis franchise. Banyaknya pesaing dan pilihan bagi konsumen

menyebabkan keunikan sistem dari restoran Hanamasa menjadi tidak berarti.

Akhirnya, agar PT Adi Boga Cipta dapat berperan sebagai master franchise yang baik, harus mulai melakukan perbaikan secara internal terlebih dahulu, yaitu dengan mengatasi kelemahan perusahaan agar mampu memanfaatkan peluang yang ada didalam bisnis franchise.

Dari penulisan karya akhir ini, kesimpulan yang diperoleh adalah bahwa didalam menjalankan bisnis franchise diperlukan suatu pengetahuan mengenai konsep franchise, pelaksanaan dan permasalahan. Sehingga setgiap pengusaha franchise dapat membentuk struktur keagenan yang sesuai untuk mengurangi kebutuhan akan pengendalian dan biaya monitor dimana didalam struktur tersebut arus informasi berjalan dengan lancar dan menjamin kepercayaan pada masing-masing pihak.

Agar bisnis franchise di Indonesia dapat berkembang dengan baik, diperlukan suatu pedoman atau peraturan khusus mengenai bisnis franchise. Prospek cerah bisnis franchis hendaknya diikuti suatu aturan sehingga konflik yang sering terjadi antara franchisor dan frachisee dapat dihindarkan.