

Analisis Operasional Bisnis *Franchise* Minuman Coklat Studi Kasus Passion of Chocolate

Sudirman¹, Muhammad Giatman²

^{1,2}Program Studi Pendidikan Teknologi dan Kejuruan, Universitas Negeri Padang

e-mail: kembartiga0208@gmail.com¹, giatman@ft.unp.ac.id²

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan evaluasi operasional bisnis pada *Franchise* minuman coklat dengan menekankan pada identifikasi aspek-aspek operasional yang memerlukan peningkatan. Jenis penelitian yang diterapkan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, sumber data yang dimanfaatkan dalam penelitian ini bersifat sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber seperti buku, jurnal ilmiah, atau pencarian online melalui internet. Metode penelitian melibatkan analisis studi kasus pada beberapa outlet *Franchise* minuman coklat yang mencakup proses produksi, manajemen stok, pelayanan pelanggan, dan strategi pemasaran. Hasil dari analisis tersebut menyoroti keberhasilan sekaligus kegagalan dalam operasional bisnis tersebut. Beberapa kegagalan mencakup kurangnya efisiensi dalam rantai pasok, ketidakmampuan dalam manajemen stok yang optimal, serta kesalahan dalam strategi pemasaran yang tidak menghasilkan dampak positif. Faktor-faktor ini memberikan dampak negatif terhadap kinerja operasional dan pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Dengan pemahaman mendalam terhadap kegagalan tersebut, penelitian ini memberikan dasar untuk memberikan rekomendasi perbaikan yang diperlukan. Rekomendasi tersebut mencakup perbaikan proses, peningkatan manajemen stok, pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif, dan penerapan inovasi teknologi. Harapannya, melalui implementasi perbaikan ini, *Franchise* minuman coklat dapat mengatasi kegagalan operasional, meningkatkan efisiensi, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Kata kunci: *Franchise, Strategi, Bisnis.*

Abstract

The aim of this research is to evaluate the business operations of the chocolate drink franchise by emphasizing identifying operational aspects that require improvement. The type of research applied is descriptive research with a qualitative approach, the data sources used in this research are secondary, namely data obtained from sources such as books, scientific journals, or online searches via the internet. The research method involves case study analysis of several chocolate drink franchise outlets which includes production processes, stock management, customer service and marketing strategies. The results of

this analysis highlight successes and failures in business operations. Some failures include lack of efficiency in the supply chain, inability to optimize stock management, as well as errors in marketing strategies that do not produce a positive impact. These factors have a negative impact on operational performance and overall business growth. With an in-depth understanding of these failures, this research provides a basis for providing recommendations for necessary improvements. These recommendations include process improvements, improving stock management, developing more effective marketing strategies, and implementing technological innovations. The hope is that through implementing these improvements, the chocolate drink franchise can overcome operational failures, increase efficiency and achieve sustainable business growth.

Keywords : *Franchise, Strategy, Business*

PENDAHULUAN

Dampak dari globalisasi dan pertumbuhan perdagangan internasional telah meresapi hampir seluruh kegiatan perdagangan negara, menjadikannya sebagai suatu fenomena yang tak dapat dihindari. Ekspor dan impor menjadi kekuatan utama yang mendorong aktivitas ekonomi dalam perdagangan internasional, dan fenomena ini terus berkembang pesat, menghasilkan munculnya *Franchise*, investasi asing, dan perkembangan lainnya (Elzagi, et al., 2023). *Franchise* kini telah menjadi bentuk distribusi yang dominan, memberikan dampak ekonomi yang signifikan di seluruh dunia, terutama terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia yang semakin meningkat.

Berdasarkan data dari Kementerian Perdagangan dalam rentang waktu Juni 2018 hingga Oktober 2021, model bisnis *Franchise* menunjukkan potensi yang sangat positif dan memberikan dampak besar terhadap perkembangan perekonomian. Industri ini mencatat pertumbuhan yang stabil sekitar 5% setiap tahunnya dan berhasil mencapai omzet hingga mencapai Rp 54,4 miliar (Elzagi, et al., 2023). *Franchise* diakui sebagai bentuk ritel dengan pertumbuhan tercepat di dunia, Fenomena franchising internasional berkembang pesat sebagai respons terhadap pengurangan hambatan nasional, kejenuhan pasar domestik, dan peningkatan kesadaran perusahaan global (Ramanda & Yoestini, 2023). Sistem franchising internasional beroperasi sebagai kelompok ekonomi, di mana keputusan dan persyaratan hukum di tingkat penerima *Franchise* membawa tanggung jawab bagi franchisor. *Franchise* adalah model bisnis di mana pemilik franchisor memperluas pengetahuan bisnis, hak kekayaan intelektual, dan hak untuk beroperasi di bawah merek tertentu untuk pertimbangan (biasanya berupa biaya dan royalti) kepada penerima *Franchise* (Julianti, 2023). Dasar konsep *Franchise* terletak pada perjanjian antara franchisor dan *Franchisee* yang mengatur tanggung jawab dan kewajiban kedua belah pihak (Maziriri, Rukuni, & Chuchu, 2021).

Industri kuliner terus mengalami pertumbuhan yang pesat, dengan munculnya berbagai konsep bisnis yang menarik perhatian konsumen. Salah satu bisnis yang sedang mengalami perkembangan adalah *Franchise* minuman coklat, yang tidak hanya menyajikan rasa unik tetapi juga memberikan pengalaman memuaskan bagi konsumen. Walaupun bisnis ini menjanjikan potensi keberhasilan yang besar, kenyataannya, sebagian besar bisnis *Franchise* minuman coklat menghadapi sejumlah tantangan yang signifikan, baik dalam

aspek operasional maupun manajerial (Permatasari, Fatchurisna'in, Salamah, Malazia, Panggiarti, & Sunaningsih, 2023).

Analisis operasional menjadi sangat penting dalam memahami mekanisme internal bisnis *Franchise* minuman coklat. Pengelolaan yang efisien terhadap proses produksi, manajemen stok, pelayanan pelanggan, dan strategi pemasaran merupakan faktor penentu untuk mencapai keberhasilan operasional. Namun, dalam perjalanan operasionalnya, bisnis ini sering menghadapi kegagalan yang memerlukan perhatian serius dan analisis mendalam (Tyas & Riyardi, 2024).

Dalam menghadapi dinamika yang semakin kompleks dalam dunia bisnis, fokus penelitian ini adalah untuk secara cermat menganalisis operasional bisnis *Franchise* minuman coklat dan mengidentifikasi aspek-aspek kegagalannya. Memahami secara mendalam baik keberhasilan maupun kegagalan operasional menjadi dasar yang sangat penting untuk merancang strategi perbaikan yang tidak hanya relevan tetapi juga berkelanjutan.

Penelitian ini tidak hanya akan membahas potensi peningkatan dalam aspek operasional, melainkan juga akan melakukan analisis kritis terhadap kegagalan-kegagalan yang berpotensi memengaruhi kinerja bisnis secara menyeluruh. Pengidentifikasian tantangan-tantangan ini melibatkan perhatian terhadap kurangnya efisiensi dalam rantai pasok, permasalahan dalam manajemen stok, dan konsekuensi negatif dari keputusan strategi pemasaran yang mungkin tidak tepat. Melalui analisis mendalam ini, diharapkan dapat ditemukan solusi inovatif yang membantu pemilik bisnis dan manajemen *Franchise* minuman coklat dalam mengoptimalkan operasional mereka, mengatasi kegagalan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, terutama di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Objek penelitian akan difokuskan pada Franchising di perusahaan passion of chocolate untuk mengetahui prospek franchis minuman coklat dan faktor yang perlu diperhatikan untuk meminimalisir kegagalan.

METODE

Jenis penelitian yang diterapkan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini memusatkan analisis pada data non-numerik yang telah mengalami serangkaian proses, termasuk pengumpulan, pengolahan, penyajian, dan analisis data. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk memperoleh sumber informasi yang relevan dengan permasalahan penelitian, yang akan digunakan sebagai referensi untuk memperkuat hasil penelitian. Metode penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan penelitian yang didasarkan pada filosofi, digunakan untuk menyelidiki dalam konteks ilmiah (eksperimen), di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama. Teknik pengumpulan data dan analisis dalam metode ini lebih fokus pada penafsiran makna, bukan pada angka atau data kuantitatif (Sugiyono, 2019).

Sumber data yang dimanfaatkan dalam penelitian ini bersifat sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber seperti buku, jurnal ilmiah, atau pencarian online melalui internet. Penelitian ini akan mengeksplorasi analisis yang terkait dengan aspek bisnis. Objek penelitian akan difokuskan pada Franchising di perusahaan passion of chocolate.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Cokelat telah menjadi pilihan favorit banyak orang sejak zaman dahulu. Keunikan rasanya yang tidak bisa digantikan membuat penggemar cokelat selalu mencari cara untuk menikmatinya dengan berbagai variasi. Inovasi yang diperkenalkan oleh PASCO melalui berbagai teknik campuran rasa dan bahan dalam Ice Blended 100% cokelat asli ini, berhasil memikat hati berbagai kalangan. Lokasi PASSION of CHOCOLATE atau PASCO yang berada di open counter AC.01-A, lantai dasar itCenter depan Blackberry Star, telah diakui sebagai *Franchise* dan peluang bisnis yang paling cepat berkembang pada tahun 2012, serta mendapatkan predikat TOP *Franchise* Terdahsyat 2012 oleh Ansena Group (Nisa & Khasanah, 2023).

Prestasi PASCO tidak berhenti di situ, mereka juga meraih sertifikat penyuluhan keamanan pangan dari Dinas Kesehatan, dan memiliki hak merek yang terdaftar di Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual. Dengan berbagai pilihan rasa, harga produk juga terjangkau, seperti Magic Strawberry yang dijual dengan harga Rp.11.500, Crazy Chocolate, Grape Zomby, dan Vanilla Eskimo seharga Rp.12.500. Tersedia pula beragam pilihan lainnya seperti Koki Cookies, Green Potion, Coffee Mexico, atau Police Mocca.

Dengan modal awal sebesar 6,5 Juta bisa mendapatkan boot signature PASCO, lengkap dengan semua perlengkapan mulai dari blender, wadah bubuk. Pompa gallon serta 200 pcs bahan PASCO all varian.

Perhitungan Balik Modal

Berikut uraian tabel penjualan PASCO

Tabel 1. Tabel Penjualan

Sub	Realistis	Optimis
Rata-rata Jual/Hari	80	120
Rata-rata Jual/Cup	Rp. 8.000	Rp. 8.000
Jumlah Hari dalam 1 Bulan	30	30
Total	Rp. 19.200.000	Rp. 28.800.000

Sumber : <https://www.passionofchocolate.com/>

Berikut uraian tabel perhitingan modal

Tabel 2. Tabel Modal

Sub	Realistis	Optimis
Rata-rata Jual/Hari	80	120
Rata-rata Jual/Cup	Rp. 5.000	Rp. 5.000
Jumlah Hari dalam 1 Bulan	30	30
Total	Rp. 12.000.000	Rp. 18.000.000

Sumber : <https://www.passionofchocolate.com/>

Berikut uraian tabel perhitungan operasional

Tabel 3. Tabel Operasional

Sub	Realistis	Optimis
Gaji Karyawan	Rp. 1.700.000	Rp. 1.700.000
Sewa Lokasi	Rp. 500.000	Rp. 500.000
DLL (Air, Listrik, etc)	Rp. 300.000	Rp. 300.000
Total	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000

Sumber : <https://www.passionofchocolate.com/>

Berikut kesimpulan dari perhitungan penjualan, modal dan operasional

Tabel 4. Tabel Kesimpulan

Sub	Realistis	Optimis
Laba Kotor	Rp. 7.200.000	Rp. 10.800.000
Operasional	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000
Total	Rp. 4.700.000	Rp. 8.300.000

Sumber : <https://www.passionofchocolate.com/>

Berdasarkan data pada tabel kesimpulan franchis ini sangat menarik karena memungkinkan mitra memperoleh keuntungan sebesar Rp. 8. 300.000 setiap bulan, namun tidak bisa dipungkiri setiap bisnis memiliki resiko dan kemungkinan terjadinya kegagalan dalam pengelolaan bisnis tersebut.

Faktor yang Perlu Diperhatikan untuk Menimalisir Kegagalan Franchis

Untuk mengurangi risiko kegagalan dalam bisnis franchising, perlu diperhatikan beberapa faktor kunci oleh mereka yang ingin menjalankan atau mengembangkan usaha tersebut. Berikut adalah beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan:

1. Analisis Pasar dan Lokasi Usaha
Lakukan evaluasi pasar yang menyeluruh untuk memahami potensi produk atau layanan yang ditawarkan di lokasi yang akan dipilih. Pilihlah lokasi dengan strategis dan sesuai dengan target pasar potensial (Nugroho & Kusumasari, 2023).
2. Pelatihan dari Franchisor
Pastikan bahwa franchisor memberikan dukungan dan pelatihan yang memadai untuk memahami operasional bisnis. Pilihlah franchisor yang memiliki rekam jejak positif dalam memberikan dukungan kepada para *Franchisee*.
3. Manajemen Keuangan yang Baik
Rencanakan keuangan secara cermat, termasuk perhitungan biaya awal, biaya operasional, dan alokasi dana cadangan. Pastikan pemahaman yang baik terkait prospek keuangan bisnis dalam jangka panjang.
4. Pemahaman Regulasi dan Ketentuan Hukum
Pahami dengan baik peraturan dan regulasi yang berkaitan dengan bisnis franchising di wilayah atau negara yang bersangkutan. Konsultasikan dengan ahli hukum untuk memastikan pemahaman dan kepatuhan terhadap seluruh aspek hukum yang terkait dengan *Franchise*.

5. Branding dan Strategi Pemasaran
Rencanakan strategi pemasaran yang efektif untuk membangun brand dan menarik pelanggan. Patuhi pedoman pemasaran yang telah ditetapkan oleh franchisor untuk menjaga konsistensi merek (Suarmawan, 2015).
6. Melakukan Evaluasi Bisnis Secara Berkala
Lakukan evaluasi rutin terhadap kinerja bisnis *Franchise* dan ambil tindakan korektif jika ditemukan kelemahan atau jika ada perubahan pasar yang memerlukan penyesuaian.
Dengan memperhatikan faktor-faktor di atas, calon *Franchisee* dapat meningkatkan peluang keberhasilan dan mengurangi risiko kegagalan dalam menjalankan bisnis franchising.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis Franchising di perusahaan passionofchocolate ini sangat menarik karena memungkinkan mitra memperoleh keuntungan sebesar Rp. 8. 300.000 setiap bulan, namun tidak bisa dipungkiri setiap bisnis memiliki resiko dan kemungkinan terjadinya kegagalan dalam pengelolaan bisnis tersebut. Namun untuk mengurangi risiko kegagalan dalam bisnis franchising, perlu diperhatikan beberapa faktor kunci oleh mereka yang ingin menjalankan atau mengembangkan usaha tersebut. Berikut adalah beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan: 1) Analisis pasar dan lokasi usaha, 2) Pelatihan dari franchisor, 3) Manajemen keuangan yang baik, 4) Pemahaman regulasi dan ketentuan hukum, 5) Branding dan strategi pemasaran, 6) Melakukan evaluasi bisnis secara berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- Elzagi, V., Putra, E. Y., Febiana, A. R., Eviyani, E. R., Yeronica, F., Risvi, H., et al. (2023). Analisis Strategi Bisnis Internasional Melalui Model *Franchise* Pada Mcdonalds's Di Pasar Indonesia. *Surakarta Management Journal*, 5(1), 71-77.
- Julianti, Y. D. (2023). Penerapan Pencatatan Akuntansi Dan Penyusunan Laporan Keuangan Bisnis *Franchise*. *Jurnal Ilmiah Akutansi*, 3(2), 541-549.
- Maziriri, E. T., Rukuni, T. F., & Chuchu, T. (2021). Factors influencing food consumption satisfaction and purchase decisions of restaurant consumers. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 1-27.
- Nisa, V. C., & Khasanah, F. N. (2023). Algoritma Apriori Dalam Identifikasi Pola Pembelian Konsumen Pada Produk Minuman. *Informatics Journal*, 8(2), 156-164.
- Nugroho, R. H., & Kusumasari, I. R. (2023). Perkembangan *Franchise* Di Indonesia. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 13(3), 42-52.
- Permatasari, D., Fatchurisna'in, D. R., Salamah, U., Malazia, S., Panggiarti, E. K., & Sunaningsih, S. (2023). Analisis Deskriptif Terhadap Risiko Keputusan Investasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Teh Poci Magelang. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 2(7), 1-7.
- Ramanda, R., & Yoestini. (2023). Pengaruh Brand Positioning Dan Biaya Waralaba (*Franchise Fee*) Terhadap Pembelian Waralaba (*Franchise Purchase*) Pada Usaha Minuman "Segara". *DIPONEGORO JOURNAL OF MANAGEMENT*, 12(1), 1- 9.

- Suarmawan, K. A. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kerajinan Ingka. *Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi (JJPE)*, 5(1), 1- 10.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian pendidikan (kuantitatif, kualitatif, kombinasi, R&D dan penelitian tindakan)*. CV. Alfabeta.
- Tyas, D. L., & Riyardi, A. (2024). Pengembangan Bisnis *Franchise* Melalui Program Mbkm Wirausaha Merdeka. *SKRIPSI*, 1 -6 .