

SKRIPSI

ANALISIS DATA, HARGA POKOK PRODUKSI, DAN RETURN ON EQUITY (ROE) ANTARA WARALABA DENGAN USAHA SENDIRI



**NENSI
1910321004**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS DATA, HARGA POKOK PRODUKSI, DAN RETURN ON EQUITY (ROE) ANTARA WARALABA DENGAN USAHA SENDIRI



diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar sarjana pada Program Studi S1 Akuntansi

**NENSI
1910321004**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS FAJAR
MAKASSAR
2023**

SKRIPSI

ANALISIS DATA, HARGA POKOK PRODUKSI, *RETURN ON EQUITY* (ROE) ANTARA WARALABA DENGAN USAHA SENDIRI

disusun dan diajukan oleh

NENSI

1910321004

telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 30 Agustus 2023

Pembimbing



Juliana Sartika Djafar, S.E., M.Si
NIDN : 0901079403

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial

Universitas Fajar



Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN : 0925107801

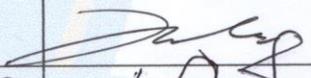
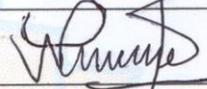
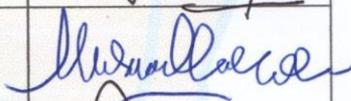
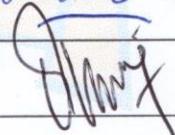
SKRIPSI
ANALISIS DATA, HARGA POKOK PRODUKSI, RETURN ON EQUITY (ROE) ANTARA WARALABA DENGAN USAHA SENDIRI

Disusun dan diajukan oleh

NENSI
1910321004

Telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 30 Agustus 2023
dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Juliana Sartika Djafar, S.E., M.Si NIDN : 0901079403	Ketua	
2.	Nurbayani, S.E., M.Si., CTA., ACPA NIDN : 0926098702	Anggota	
3.	Muhammad Cahyadi, SE, M.Si, AAAIJ, QIP., CDVP NIDN : 0911077502	Anggota	
4.	Suriyadi Nur, SE., M.Ak., CDVP NIDN : 0901038306	Eksternal	

Dekan Fakultas Ekonomi
Dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.I.Kom
NIDN : 0925096902

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial
Universitas Fajar


Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA
NIDN : 0925107801

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

nama : Nensi
NIM : 1910321004
program Studi : S1 Akuntansi

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Data, Harga Pokok Produksi, dan Return On Equity (ROE) antara Waralaba dengan Usaha Sendiri** adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 30 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,


Nensi

PRAKATA

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yesus atas berkat dan penyertaan-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Data, Harga Pokok Produksi, dan *Return On Equity* (ROE) antara Waralaba dengan Usaha Sendiri”**. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) pada Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Fajar.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orangtua tercinta Paulus dan Erna Tettu' yang tidak henti-hentinya mendoakan penulis. Dan kepada Ibu Juliana Sartika Djafar, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membantu, mengarahkan, dan memberi masukan penulis dalam menyusun laporan ini. Serta kepada Ibu Yasmi, S.E., M.Si., Ak.,CTA., ACPA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

- 1) Bapak Dr.Muliyadi Hamid, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Fajar.
- 2) Ibu Dr. Yusmanizar, S.Sos., M.Ikom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar.
- 3) Bapak Muh. Ridwan Hasanuddin, SE., M.Si, Ak, CA, CT selaku Dosen Penasehat Akademik peneliti.
- 4) Segenap dosen dan staf Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar.

- 5) Ibu Angelslin Honjaya selaku pemilik *Gococo TSM Makassar* dan Muhammad Nurhidayat S.,S.Hum selaku pemilik *Home Juice99* yang mengizinkan peneliti meneliti usahanya.
- 6) Kakakku Riska Senga serta kedua adikku Monica Senga dan Febrian Ayub Kombong Lele.
- 7) Sahabat-sahabatku Mizpa Agatha Sapan, Vingky Pabesak, dan Grace Nathasya P yang senantiasa menyemangati peneliti.
- 8) Lelaki pemilik NIM 1920121024.
- 9) Teman-teman jurusan S1 Akuntansi Angkatan 2019.
- 10) Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

ABSTRAK

ANALISIS DATA, HARGA POKOK PRODUKSI, DAN *RETURN ON EQUITY* (ROE) ANTARA WARALABA DAN USAHA SENDIRI

Nensi
Juliana Sartika Djafar

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan modal, laba, dan harga pokok serta efisiensi balik modal antara *Gococo TSM Makassar* (mitra *Franchise*) dan *Home Juice99* (usaha sendiri). Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data yaitu *Gococo TSM Makassar* dan *Home Juice99*, sedangkan data sekunder adalah data yang telah ada yang diperoleh peneliti melalui sumber lain seperti laporan keuangan dari usaha yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal *Franchise* cenderung lebih tinggi daripada usaha sendiri. Harga pokok produksi *Gococo TSM Makassar* cenderung lebih rendah dari *Home Juice99*, namun harga jual *Gococo TSM Makassar* lebih tinggi dari *Home Juice99*. Kedua jenis usaha ini sama-sama belum menghasilkan laba pada bulan pertama dan juga sama-sama menghasilkan laba di bulan kedua. Namun, efisiensi balik modal usaha sendiri lebih tinggi dari mitra *Franchise* walaupun dengan nilai yang lebih rendah.

Kata kunci: *Franchise*, usaha sendiri, *return on equity* (ROE)

ABSTRACT

DATA ANALYSIS, COST OF PRODUCTION, AND RETURN ON EQUITY (ROE) BETWEEN FRANCHISE AND OWN BUSINESS

**Nensi
Juliana Sartika Djafar**

This research aims to analyze the comparison of capital, profit, and cost of goods sold as well as return on investment efficiency between Gococo TSM Makassar (Franchise partner) and Home Juice99 (independent business). This research uses a quantitative research method. The data sources obtained in this research are primary data and secondary data. Primary data is data obtained directly from the data sources, namely Gococo TSM Makassar and Home Juice99, while secondary data is existing data obtained by the researcher through other sources such as financial reports from the businesses being studied. The data collection techniques used by the researcher are interviews, documentation, and observation. The results of this research indicate that Franchise capital tends to be higher than independent business. The production cost of Gococo TSM Makassar tends to be lower than Home Juice99, but the selling price of Gococo TSM Makassar is higher than Home Juice99. Both types of businesses have not generated a profit in the first month and have both generated a profit in the second month. However, the return on equity efficiency of the independent business is higher than that of the Franchise partner, even though with a lower value.

Keywords: Franchise, ownbusiness, return on equity (ROE)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
DAFTAR SINGKATAN/SIMBOL	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian dan Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
1.4.1 Kegunaan Teoritis	6
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	6
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Usaha Sendiri	7
2.2 <i>Franchise</i>	9
2.3 Laba	12
2.4 Modal	13
2.5 Harga Pokok Produksi.....	15
2.6 ROE (<i>Return on Equity</i>)	16
2.7 Tinjauan Empirik.....	18
2.8 Kerangka Pemikiran	19
BAB III	20

METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Rancangan Penelitian	20
3.2 Kehadiran Peneliti	20
3.3 Lokasi Penelitian	20
3.4 Sumber Data	21
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	21
3.6 Teknik Analisis Data.....	22
3.7 Pengecekan Validitas Data.....	23
BAB IV.....	25
HASIL PENELITIAN.....	25
4.1. Gambaran Umum.....	25
4.1.1 Gococo TSM Makassar	25
4.1.2 Home Juice99	26
4.2 Hasil Penelitian.....	26
4.2.1 Perbandingan modal Waralaba dan Usaha Sendiri	26
4.2.2 Perbandingan laba Waralaba dan Usaha Sendiri	30
4.2.3 Perbandingan harga pokok produksi Waralaba dan Usaha Sendiri..	36
.....	
4.2.4 Analisis Return On Equity (ROE) terhadap Waralaba dan Usaha	
Sendiri	38
4.3 Pembahasan	39
4.3.1 Perbandingan modal antara Waralaba dengan Usaha Sendiri	39
4.3.2 Perbandingan laba antara Waralaba dengan Usaha Sendiri.....	40
4.3.3 Perbandingan harga pokok produksi antara Waralaba dengan	
Usaha Sendiri	40
4.3.4 Analisis <i>Return On Equity</i> (ROE) terhadap Waralaba dan Usaha	
Sendiri	41
BAB V.....	42
PENUTUP	42
5.1 Kesimpulan.....	42
5.2 Saran	42
DAFTAR PUSTAKA.....	43
LAMPIRAN.....	44

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Kelebihan dan Kelemahan Usaha Sendiri dan Usaha Sendiri	3
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	18
Tabel 4. 1 Biaya investasi dan peralatan <i>Gococo TSM</i> Makassar	27
Tabel 4. 2 Persediaan awal <i>Gococo TSM</i> Makassar	28
Tabel 4. 3 Biaya <i>marketing</i> dan promosi awal	28
Tabel 4. 4 Modal awal <i>Home Juice99</i>	29
Tabel 4. 5 Biaya operasional	31
Tabel 4. 6 Biaya <i>Franchise</i>	31
Tabel 4. 7 Rekapitulasi bulan pertama awal pembukaan (Maret 2023)	31
Tabel 4. 8 Rekapitulasi bulan kedua (April 2023)	32
Tabel 4. 9 Rekapitulasi bulan pertama awal pembukaan (Januari 2023).....	34
Tabel 4. 10 Rekapitulasi bulan kedua (Februari 2023)	34
Tabel 4. 11 Harga Pokok Produksi <i>Coco Shake</i>	36
Tabel 4. 12 Harga Pokok Produksi Durian <i>Coco Shake</i>	36
Tabel 4. 13 Harga Pokok Produksi <i>Fresh Coconut Water</i>	37
Tabel 4. 14 Harga pokok produksi Alpukat Kocok.....	37
Tabel 4. 15 Harga pokok Produksi Jus buah Naga	38
Tabel 4. 16 Harga pokok produksi Jus Mangga.....	38
Tabel 4. 17 Perbandingan usaha sendiri dan <i>Franchise</i>	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Laporan Laba Rugi <i>Gococo TSM</i> Makassar Maret 2023.....	33
Gambar 4. 2 Laporan Laba Rugi <i>Gococo TSM</i> Makassar April 2023.....	33
Gambar 4. 3 Laporan Laba Rugi <i>Home Juice99</i> Januari 2023.....	35
Gambar 4. 4 Laporan Laba Rugi <i>Home Juice99</i> Januari 2023.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi di lokasi penelitian <i>Gococo TSM</i> Makassar	49
Lampiran 2 Dokumentasi <i>Report Daily Gococo TSM</i> Makassar.....	50
Lampiran 3 Dokumentasi lokasi penelitian <i>Home Juice99</i>	51

DAFTAR SINGKATAN/SIMBOL

BPPTSP	: Badan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
FIFO	: <i>First In, First Out</i>
HPP	: Harga Pokok Produksi
LIFO	: <i>Last In, First Out</i>
NPWP	: Nomor Pokok Wajib Pajak
PPN	: Pajak Pertambahan Nilai
ROE	: <i>Return on Equity</i>

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, banyak masyarakat yang memiliki minat pada bisnis secara khusus pada bidang kuliner. *Food and beverage* merupakan usaha yang populer dikarenakan merupakan kebutuhan pokok manusia. Beberapa orang yang memilih mengundurkan diri dari pekerjaannya dan kemudian mulai merintis bisnis mereka sendiri. Mulai dari usaha yang tidak memiliki modal seperti *reseller* hingga usaha yang membutuhkan modal yang tinggi. Di Indonesia sendiri, perkembangan dunia usaha sudah sangat berkembang baik perdagangan barang maupun jasa. Tidak hanya membangun usaha dengan mengembangkan ide sendiri, tidak sedikit *entrepreneur* yang memilih membuka bisnis dengan menggunakan nama, merek dagang hingga produk dan bahan dari bisnis yang sudah ada. Kegiatan ini biasa disebut dengan waralaba (*Franchise*).

Seiring berkembangnya zaman, kesadaran masyarakat bahwa peran besar dari suatu bisnis dalam menggerakkan roda ekonomi negara semakin tinggi.

Seorang *entrepreneur* dapat merintis usaha baru dari ide yang dimiliki yang kemudian diperkuat oleh kemampuan dan kemauan. Ide, kemampuan dan kemauan kemudian diwujudkan dalam bentuk barang dan jasa yang dapat diterima di pasar. (Suryana, 2006)

Menurut (Suharyadi, 2007) memulai suatu bisnis baru sering kali menjadi pilihan yang paling menarik bagi para pemula dikarenakan modal awal tidak terlalu besar dan terdapat kepuasan tersendiri bagi *entrepreneur*. Tetapi harus dipahami bahwa mengelola bisnis baru memerlukan alokasi waktu, tenaga, dan pikiran sepenuhnya, serta dibutuhkan keahlian khusus, risiko tinggi yang dihadapi, dan kerugian atau pendapatan yang rendah pada tahap-tahap awal. Merintis usaha

baru berarti membentuk dan mendirikan usaha dengan menggunakan modal, ide, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri.

Seorang entrepreneur harus paham bahwa ketika merintis usaha harus siap dengan setiap risiko yang terjadi. Sehingga, diperlukan untuk menganalisis target pasar, ketertarikan konsumen, harga bahan baku, dan lain sebagainya untuk menghindari kerugian. Ketika merintis usaha baru diperlukan untuk membangun *branding* produk agar mendapatkan “kepercayaan” dari masyarakat.

Selain merintis usaha baru dengan ide sendiri, *entrepreneur* juga dapat membentuk usaha waralaba. Waralaba (*Franchise*) adalah bentuk kerja sama antara Pemberi Waralaba (*Franchisor*) dengan Penerima Waralaba (*Franchisee*) dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan menggunakan nama, merek dagang, produk, serta bahan yang dimiliki Pemberi Waralaba berdasarkan persyaratan yang ditetapkan. (Redjeki, et al., 2011) Di Indonesia, bentuk usaha *Franchise* juga berkembang dengan pesat secara khusus dalam usaha kuliner seperti *Kentucky Fried Chicken*, *Pizza Hut*, *Mc Donald*, *Mixue*, *Walking Drums*, *GOCOCO*, dan lain sebagainya.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba pada pasal 1 (ayat 1) mengatakan bahwa Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Bisnis waralaba atau *franchise* di Indonesia memiliki pertumbuhan 5% dengan omzet mencapai Rp31,1 triliun pada tahun 2021. Berdasarkan data Kementerian Perdagangan, bidang usaha waralaba didominasi usaha makanan dan minuman yaitu mencapai 44,09%, usaha ritel (14,17%), jasa pendidikan nonformal

(11,02%), jasa kecantikan/kesehatan (11,02%), dan jasa binatu (7,09%). (Zahira, 2022)

Berdasarkan penjelasan mengenai usaha sendiri dan waralaba (*franchise*), dapat disimpulkan kelebihan dan kelemahan dalam memulai bisnis usaha sendiri dan waralaba adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Kelebihan dan Kelemahan Usaha Sendiri dan Usaha Sendiri

Bentuk	Kelebihan	Kelemahan
Usaha sendiri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ide murni dari pemilik 2. Bebas beroperasi 3. Fleksibel dan mudah diatur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengakuan nama kurang 2. Fasilitas inefisien 3. Penuh ketidakpastian 4. Persaingan kurang diketahui
Waralaba	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendapat pengalaman dalam logo, nama, metode teknik produksi, pelatihan, teknik, bantuan modal 2. Penggunaan nama dan merek yang sudah dikenal oleh masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak mandiri 2. Kreativitas tidak berkembang 3. Menjadi interdependen, terdominasi, rentan terhadap perubahan <i>franchisor</i>

Sumber : (Suryana, 2006)

Berdasarkan dari table diatas, kita bisa melihat kelebihan dan kekurangan dari usaha sendiri dan waralaba. Tentunya, keduanya memiliki resiko yang berbeda. Keunggulan waralaba yang mencolok dibandingkan dengan usaha sendiri adalah penerima waralaba (*franchisee*) tidak perlu membangun *branding* dari nol karena produk tersebut sudah dikenal dikalangan masyarakat sehingga besar kemungkinan untuk mendapatkan *income* yang tinggi di awal bisnis. Sedangkan, keunggulan dari usaha sendiri adalah kepuasan yang timbul dari menanamkan ide yang kemudian dikembangkan sendiri serta tidak membutuhkan modal yang terlalu tinggi, namun perlu membangun *branding* produk dari nol sehingga agak

sulit mendapatkan *income* yang tinggi di awal bisnis bahkan berpotensi mengalami kerugian.

Melihat kelebihan dan kelemahan dari usaha sendiri dan waralaba, maka peneliti bermaksud untuk membandingkan modal, laba, serta harga pokok produksi yang dimiliki usaha sendiri dan waralaba (*franchise*) sebagai acuan pengambilan keputusan. Laba adalah kelebihan pendapatan atau penerimaan dari suatu entitas (seperti perusahaan atau individu) setelah dikurangkan semua biaya, pengeluaran, dan pajak yang terkait. Modal menurut Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston (2021) adalah sumber daya yang digunakan perusahaan untuk membiayai operasi dan investasi, termasuk aset tetap, persediaan, piutang, dan uang kas. Harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa.

Perlunya membandingkan laba, modal, dan harga pokok produksi antara usaha sendiri dengan mitra *Franchise* agar dapat mengetahui jenis usaha yang mana yang lebih cepat mencapai kondisi ROE (*Return on Equity*) atau biasa disebut dengan balik modal. Karena, tidak semua bisnis *Franchise* menguntungkan hanya karena telah dikenal banyak orang. Dilansir dari *cnbcindonesia.com* pada tahun 2021, sekitar 15% atau 953 gerai waralaba tutup sementara atau permanen karena mengalami tekanan keuangan yang berat. Melalui penelitian ini, calon *entrepreneur* dapat mempertimbangkan jenis usaha yang akan dipilih sesuai dengan kemampuannya.

1.2 Fokus Penelitian dan Rumusan Masalah

Penelitian ini akan difokuskan pada “Analisis Data, Harga Pokok Produksi, dan Return On Equity (ROE) antara Waralaba dengan Usaha Sendiri”. Data yang dimaksudkan disini adalah laba dan modal objek penelitian yang merupakan acuan untuk menentukan jenis usaha yang lebih cepat mencapai kondisi ROE

(*Return On Equity*). Objek penelitian ini adalah salah satu usaha waralaba dan usaha sendiri yang sama-sama mendirikan usahanya di tahun 2023. Dalam hal ini, data yang diteliti adalah laporan keuangan *Gococo TSM Makassar* periode Maret-April 2023 dan laporan keuangan *Home Juice99* periode Januari-Februari 2023.

Berdasarkan fenomena yang ada, maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan laba mitra *Franchise* dengan laba usaha sendiri?
2. Bagaimana perbandingan modal mitra *Franchise* dengan modal usaha sendiri?
3. Bagaimana perbandingan harga pokok produksi mitra *Franchise* dengan harga pokok produksi usaha sendiri?
4. Jenis usaha yang manakah yang lebih cepat mencapai kondisi ROE (*Return on Equity*)?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membandingkan pendapatan mitra *Franchise* dengan pendapatan usaha sendiri.
2. Membandingkan modal mitra *Franchise* dengan pendapatan usaha sendiri.
3. Membandingkan harga pokok produksi mitra *Franchise* dengan harga pokok produksi usaha sendiri.
4. Mengetahui jenis usaha yang lebih cepat mencapai kondisi ROE (*Return on Equity*).

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini sangat diharapkan bisa membawa manfaat bagi semua pihak yang terkait dalam penelitian ini, termasuk:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Terkait laba dan modal usaha sebagai perbandingan dari usaha sendiri dan waralaba, penggunaan teori dari penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam mengambil keputusan untuk membuka bisnis usaha sendiri atau waralaba.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1) Bagi Universitas Fajar

Sebagai referensi untuk memperoleh informasi terkait bisnis serta sebagai acuan dalam pengambilan keputusan dalam memilih bentuk bisnis yang akan dijalankan oleh mahasiswa.

2) Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah keterampilan penulis dalam penulisan karya ilmiah dan penerapan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama kuliah.

3) Bagi *Entrepreneur*

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk mempertimbangkan jenis usaha yang akan dipilih dan dijalankan oleh calon *entrepreneur*.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Sendiri

Menurut Suharyadi (2007) memulai suatu bisnis baru sering kali merupakan pilihan yang menarik bagi para *entrepreneur* baru. Memulai usaha sendiri membutuhkan modal yang tidak terlalu besar dan juga terdapat kepuasan tersendiri bagi *entrepreneur*. Namun, yang perlu dipahami sebelum memulai usaha sendiri adalah memerlukan alokasi waktu, tenaga, dan pikiran sepenuhnya dengan risiko yang tinggi bahkan kemungkinan mengalami kerugian atau pendapatan rendah di tahap-tahap awal. Membangun usaha sendiri berarti membentuk dan mendirikan usaha dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri. (Chandra, 2017)

Membangun usaha sendiri membutuhkan tekad yang besar. Tidak sedikit *entrepreneur* yang gagal dan mengalami kebangkrutan. Jadi, sebelum memulai merintis suatu usaha, diperlukan untuk mempertimbangkan semua aspek agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Diperlukan untuk melakukan riset mulai dari harga bahan baku, ketertarikan pasar, teknik *marketing*, lokasi usaha yang strategis, dan manajemen yang terstruktur.

Ketika merintis sebuah usaha baru dengan mengembangkan ide sendiri diperlukan untuk membangun *branding* dari usaha tersebut. *Branding* adalah upaya seorang *entrepreneur* ataupun perusahaan untuk mengiklankan atau mempromosikan produk atau jasa yang akan dijalankan. *Branding* dilakukan dengan memberikan identitas terhadap usaha yang akan dijalankan, seperti nama yang menarik, logo dengan desain yang menarik, pemilihan warna logo dan bangunan, slogan usaha yang menarik perhatian masyarakat, dan lain sebagainya yang dapat menjadi pembeda dengan produk milik pesaing. Keuntungan dari

usaha sendiri karena bisa mengatur sistem usahanya sendiri, misalnya dari mengatur harga produk untuk meningkatkan laba dan lainnya.

Di Indonesia, aturan untuk usaha sendiri diatur oleh berbagai peraturan hukum, antara lain:

1) Izin Usaha

Entrepreneur diwajibkan untuk memiliki izin usaha yang sesuai dengan jenis usaha yang akan dijalankan melalui Badan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (BPPTSP).

2) Surat Izin Usaha Mikro Kecil dan Menengah (SIUP)

SIUP dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah setempat dan harus diperbarui setiap tahun.

3) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

NPWP berfungsi sebagai identitas *entrepreneur* dalam pembayaran pajak.

4) Pajak

Entrepreneur wajib membayar pajak baik itu pajak penghasilan, pajak pertambahan nilai (PPN), maupun pajak lainnya yang terkait dengan jenis usaha yang dijalankan.

5) Persyaratan Lingkungan

Entrepreneur harus mematuhi peraturan lingkungan seperti pengolahan limbah, penggunaan bahan berbahaya, dan pengelolaan limbah yang tepat.

6) Persyaratan Ketenagakerjaan

Entrepreneur harus mematuhi aturan ketenagakerjaan yang berlaku seperti membayar gaji yang adil, memberikan fasilitas kerja yang layak, dan mematuhi peraturan ketenagakerjaan.

7) Perlindungan Konsumen

Entrepreneur harus memberikan informasi yang jelas dan transparan tentang produk atau jasa yang ditawarkan, serta menjamin keamanan dan kualitas produk atau jasa yang dijual.

8) Hak Kekayaan Intelektual

Entrepreneur harus mematuhi aturan hak kekayaan intelektual seperti hak cipta, paten, dan merek dagang yang berlaku di Indonesia.

Beberapa keuntungan dalam membangun bisnis sendiri, antara lain:

1) Kreativitas

Memiliki kebebasan dalam mengembangkan konsep atau ide dan merancang produk atau jasa sesuai dengan visi dan misi.

2) Kontrol

Memiliki kendali penuh atas bisnis sendiri, mulai dari strategi pengembangan atau pemasaran maupun manajemen operasional.

3) Fleksibilitas

Menyesuaikan produk atau jasa dengan kebutuhan pasar tanpa ada aturan dari pihak tertentu.

Namun, membangun usaha sendiri juga memiliki risiko yang besar karena harus membangun dan mengembangkan *branding* bisnis mulai dari awal, mulai dari pengembangan merek, pengembangan produk, manajemen operasional, dan pemasaran. Sehingga, pada awal merintis usaha baru, kemungkinan kecil untuk mencapai kondisi *Return on Equity* (ROE) lebih cepat.

2.2 Franchise

Di Indonesia, kerjasama waralaba dikenal sejak tahun 1980-an dan dipelopori oleh perusahaan-perusahaan multinasional. Pilihan kata dari *Franchising* menjadi "Waralaba" yang berarti keuntungan istimewa. Waralaba (*Franchise*) berasal dari

bahasa Prancis, yaitu *franchir* yang mempunyai arti memberi kebebasan kepada para pihak (Salim, 2003). Sri Redjeki Slamet (2011:130) menarik kesimpulan sebagai berikut :

Waralaba adalah suatu kontrak yang dibuat antara *franchisor* dan *franchisee*, dengan ketentuan pihak *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menggunakan merek barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu dan pembayaran sejumlah royalti tertentu kepada *franchisor*.

Sehingga, unsur-unsur secara yuridis dari waralaba adalah sebagai berikut :

- 1) Adanya subjek hukum (*franchisor* dan *franchisee*)
- 2) Adanya lisensi atas merek barang atau jasa
- 3) Untuk jangka waktu tertentu
- 4) Adanya pembayaran royalti

Menurut Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 pengertian Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap suatu sistem bisnis dengan ciri khas usaha di dalam rangka memasarkan barang dan jasa yang sudah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan atau dipergunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian *franchise* (waralaba).

Ada 3 bentuk waralaba (*Franchise*) menurut Brayce Webster:

1) *Product franchising*

Product franchising adalah bentuk waralaba dimana *franchisor*-nya memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk menjual barang hasil produksinya seperti dealer mobil atau stasiun pompa bensin.

2) *Manufacturing franchising*

Manufacturing franchising adalah bentuk waralaba dimana *franchisor* memberikan *know-how* dari proses produksi yang kemudian *franchisee* memasarkan barang-barang tersebut dengan standar produksi dan merek yang sama dengan *franchisor*. Contohnya seperti *Coca Cola* dan *Pepsi*.

3) *Business format franchising*

Business format franchising adalah bentuk waralaba dimana *franchisee* mengoperasikan kegiatan bisnis dengan memakai nama *franchisor* dengan metode-metode standar pengoperasian dan berada dibawah .pengawasan *franchisor*. Sehingga, *franchisee* memiliki identitas yang tidak terpisahkan dari *franchisor* karena *franchisor* memberikan seluruh kosep bisnis mulai dari strategi pemasaran, pedoman, dan standar pengoperasian usaha serta bantuan dalam menjalankan *franchise*.

Selain dari ketiga bentuk waralaba diatas, di Indonesia sendiri mulai berkembang *group trading franchise* yaitu pemberian hak toko grosir maupun pengecer.

Penerima waralaba (*franchisee*) wajib membayar sejumlah *royalty* untuk penggunaan merek dagang dan proses pembuatan produk yang besarnya ditetapkan berdasarkan perjanjian. *Royalty* tidak ditetapkan dari persentase keuntungan melainkan dari beberapa unit, dimana pihak *franchisor* tidak peduli apakah *franchisee* untung atau tidak. Tidak hanya membayar *royalty*, pihak *franchisee* harus mendesain perusahaannya semirip mungkin sesuai dengan standar perusahaan *franchisor*.

Kelebihan dari *franchise* adalah adanya pelatihan dari *franchisor* kepada *franchisee*. *Franchisor* tidak melepas *franchisee* begitu saja, namun membantu *franchisee* mulai *grand opening* hingga stabil. Selanjutnya, kelebihan lainnya adalah kebanyakan barang dan jasa *franchise* dikenal dan diterima secara luas. Sehingga, konsumen akan dengan segera membeli produknya karena mereka mengetahui reputasi produk tersebut.

Kekurangan dari *franchise* adalah biaya yang relatif tinggi dikeluarkan oleh *franchisee*. Tidak hanya membayar biaya awal *franchise*, *franchisee* juga membayar *royalty* yang berkelanjutan berdasarkan persentase pendapatan kotor

franchise. Selain itu, bahan baku produk *franchise* dikirim dari pusat sehingga membutuhkan biaya pengiriman yang relatif tinggi serta membutuhkan waktu yang lama untuk mendapatkan bahan baku tersebut. Serta sebagai mitra *Franchise* tidak dapat mengembangkan produk dan mengikuti standar dari kantor pusat.

Tidak sedikit mitra *Franchise* juga gagal dalam mengelola usahanya karena berbagai alasan. Contohnya, banyaknya persaingan dengan produk yang mirip namun beda harga. Adapula karena produk tersebut kurang cocok dengan cita rasa masyarakat di daerah tersebut. Oleh karena itu, sebelum menjadi mitra *Franchise* diperlukan untuk melakukan riset dan perbandingan mengenai lokasi,

2.3 Laba

Laba adalah kelebihan pendapatan atau penerimaan dari suatu entitas (seperti perusahaan atau individu) setelah dikurangkan semua biaya, pengeluaran, dan pajak yang terkait. Laba mencerminkan hasil positif dari aktivitas usaha atau investasi dan merupakan salah satu ukuran kinerja keuangan yang penting. Laba bersih (*net income*) adalah laba yang diperoleh setelah semua biaya, pengeluaran, dan pajak dikurangkan dari total pendapatan. Ini sering digunakan sebagai ukuran utama kinerja keuangan suatu perusahaan. Laba kotor (*gross profit*) adalah laba yang dihasilkan setelah dikurangkan biaya produksi dari pendapatan. Laba kotor tidak memasukkan biaya operasional lainnya seperti gaji, sewa, atau biaya pemasaran.

Beberapa unsur penting yang terkait dengan laba:

- 1) Pendapatan (*Revenue*) adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Pendapatan merupakan komponen utama yang membentuk laba.

- 2) Biaya (*Costs*) adalah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka menjalankan operasionalnya. Ini bisa mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, dan lain-lain.
- 3) Pengeluaran Operasional (*Operating Expenses*) adalah berbagai biaya yang timbul dalam operasional sehari-hari perusahaan, seperti biaya gaji, sewa, utilitas, pemasaran, dan administrasi.
- 4) Pendapatan Lain-lain (*Other Income*) adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber di luar aktivitas operasional utama perusahaan seperti pendapatan dari investasi, penjualan aset, atau penghasilan lain yang tidak langsung terkait dengan produk atau layanan yang ditawarkan.
- 5) Beban Lain-lain (*Other Expenses*) adalah beban yang tidak termasuk dalam biaya operasional utama seperti kerugian dari aset, biaya hukum, atau beban lain yang tidak berkaitan langsung dengan aktivitas inti perusahaan.
- 6) Royalti atau *Fee Waralaba* (*Franchise Fees or Royalties*) adalah biaya yang harus dikeluarkan perusahaan sesuai dengan ketentuan *franchisor*.
- 7) Pajak (*Taxes*) adalah biaya yang harus dibayar perusahaan kepada pemerintah berdasarkan penghasilan yang diperoleh.
- 8) Beban Keuangan (*Financial Expense*) mencakup seperti bunga dan bunga pinjaman yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mendanai operasionalnya.
- 9) Depresiasi dan Amortisasi, mengurangi nilai aset seiring berjalannya waktu dan digunakan dalam perhitungan laba.

2.4 Modal

Ketika merintis suatu usaha, diperlukan modal untuk menjalankan usaha tersebut. Modal yang dibutuhkan tergantung dari jenis usaha yang diinginkan.

Menurut Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston (2021), modal adalah sumber daya yang digunakan perusahaan untuk membiayai operasi dan investasi, termasuk aset tetap, persediaan, piutang, dan uang kas. Secara umum, definisi modal mengacu pada sumber daya yang dimiliki perusahaan yang digunakan untuk membiayai operasi dan investasi guna menghasilkan pendapatan dan laba. Modal merupakan factor utama yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan usaha. Menurut Riyanto, besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. (Purwanti, 2012)

Modal usaha sendiri adalah jumlah uang atau aset yang diperlukan oleh seorang individu atau kelompok untuk memulai dan menjalankan bisnis sendiri. Besar modal usaha sendiri sangat bervariasi tergantung pada jenis bisnis yang ingin dijalankan dan ukuran bisnis yang direncanakan. Modal usaha sendiri ini meliputi biaya-biaya awal seperti sewa tempat usaha, biaya pemasaran, biaya peralatan dan inventaris, dan biaya operasional.

Modal usaha *Franchise* adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh *Franchisee* (penerima *Franchise*) untuk membeli hak untuk menjual produk atau jasa dari perusahaan *franchisor*. Modal ini mencakup biaya lisensi, biaya pelatihan, biaya peralatan dan inventaris, biaya iklan dan promosi, dan biaya royalti. Besar modal *Franchise* bervariasi tergantung pada jenis bisnis *franchise* dan *franchisor* yang bersangkutan. Beberapa *franchise* membutuhkan modal yang cukup besar, sedangkan yang lain memerlukan modal yang lebih sedikit. Pada umumnya, modal *franchise* akan lebih besar daripada modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis sendiri, karena *franchise* biasanya menyediakan dukungan dan bantuan yang lebih lengkap dan terstruktur dalam memulai bisnis tersebut.

2.5 Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa. Berikut adalah beberapa pendekatan yang umum digunakan:

1) Metode Harga Pokok Tunggal (*Single Cost Method*)

Metode ini menghitung harga pokok produksi dengan menjumlahkan semua biaya produksi, baik biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Metode ini sederhana dan cocok untuk perusahaan dengan produk tunggal atau sedikit variasi produk.

2) Metode Harga Pokok Spesifik (*Specific Cost Method*)

Metode ini mengidentifikasi dan mengalokasikan biaya secara spesifik ke setiap unit produk. Ini cocok untuk perusahaan yang memproduksi produk dengan karakteristik khusus dan biaya yang diidentifikasi.

3) Metode Harga Pokok FIFO (*First-In, First-Out*)

Metode ini mengamsusikan bahwa bahan baku yang pertama kali masuk ke produksi adalah yang pertama kali keluar dari produksi. Biaya bahan baku yang lebih awal dianggap digunakan lebih dulu, dan biaya bahan baku yang lebih baru dianggap sebagai sisa persediaan.

4) Metode Harga Pokok LIFO (*Last-In, First-Out*)

Metode ini mengamsusikan bahwa bahan baku yang pertama kali masuk ke produksi adalah yang pertama kali keluar dari produksi. Biaya bahan baku yang lebih baru dianggap digunakan lebih baru, dan biaya bahan baku yang lebih awal dianggap sebagai sisa persediaan. Metode LIFO umumnya tidak digunakan di banyak negara karena implikasi perpajakan dan regulasi akuntansi.

5) Metode Harga Pokok Berdasarkan Aktivitas (*Activity-Based Costing/ABC*)

Metode ini mengalokasikan biaya overhead pabrik berdasarkan aktivitas yang sebenarnya terjadi dalam proses produksi. Ini lebih akurat untuk mengukur biaya produksi produk-produk yang memiliki kompleksitas berbeda.

6) Metode Harga Pokok Rata-Rata (*Average Cost Method*)

Metode ini menghitung harga pokok produksi dengan membagi total biaya produksi dengan jumlah unit produksi. Ini cocok untuk perusahaan dengan banyak variasi produk.

Perhitungan harga pokok produksi (HPP) adalah hal yang penting untuk diperhatikan karena tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi (HPP) yang tepat akan mengakibatkan masalah dalam penentuan harga jual suatu produk. Kegiatan produksi memerlukan sumber ekonomi berupa berbagai jenis biaya untuk menghasilkan suatu produk yang dipasarkan. Biaya ini yang nantinya akan menjadi dasar dalam penentuan Harga Pokok Produksi (HPP), yang dikelompokkan menjadi tiga golongan besar yakni Bahan Baku Langsung, Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya *Overhead* Pabrik.

2.6 ROE (*Return on Equity*)

ROE adalah singkatan dari *Return On Equity*, yang dalam bahasa Indonesia diterjemahkan sebagai “Tingkat Pengembalian Ekuitas” adalah rasio keuangan yang mengukur seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal sendiri (ekuitas) yang diinvestasikan oleh pemilik. ROE menggambarkan baik perusahaan memanfaatkan ekuitasnya untuk menghasilkan laba bagi pemiliknya. ROE dihitung dengan rumus:

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas}} \times 100\%$$

Dalam rumus tersebut:

- 1) Laba bersih adalah laba yang dihasilkan perusahaan setelah mengurangi semua biaya, termasuk pajak, bunga, dan beban lainnya.
- 2) Ekuitas adalah modal yang diinvestasikan oleh pemilik perusahaan seperti saham biasa, laba ditahan, dan elemen lain dari ekuitas.

ROE memberikan gambaran tentang seberapa efektif manajemen mengelola ekuitas perusahaan untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi ROE, semakin tinggi ROE, semakin efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal sendiri. Namun, ROE juga perlu dilihat dalam konteks industri dan perbandingan dengan perusahaan sejenis, karena rasio ini dapat bervariasi tergantung pada sektor bisnis. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi ROE perusahaan meliputi:

- 1) Profitabilitas, tingkat laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan mempengaruhi ROE. Semakin tinggi laba bersih, semakin tinggi ROE cenderung menjadi.
- 2) Pengelolaann utang, jika perusahaan menggunakan utang dengan bijak dan menghasilkan laba yang cukup untuk membayar bunga, ROE bisa lebih tinggi. Namun, terlalu banyak utang juga dapat meningkatkan risiko finansial.
- 3) Penggunaan ekuitas
- 4) Efisiensi operasional, semakin efisien perusahaan dalam mengelola biaya operasional, semakin tinggi laba yang dihasilkan.
- 5) Pertumbuhan dividen
- 6) Ketahanan bisnis, kemampuan perusahaan untuk tetap menghasilkan laba dan tumbuh dalam jangka panjang juga berdampak pada ROE.

2.7 Tinjauan Empirik

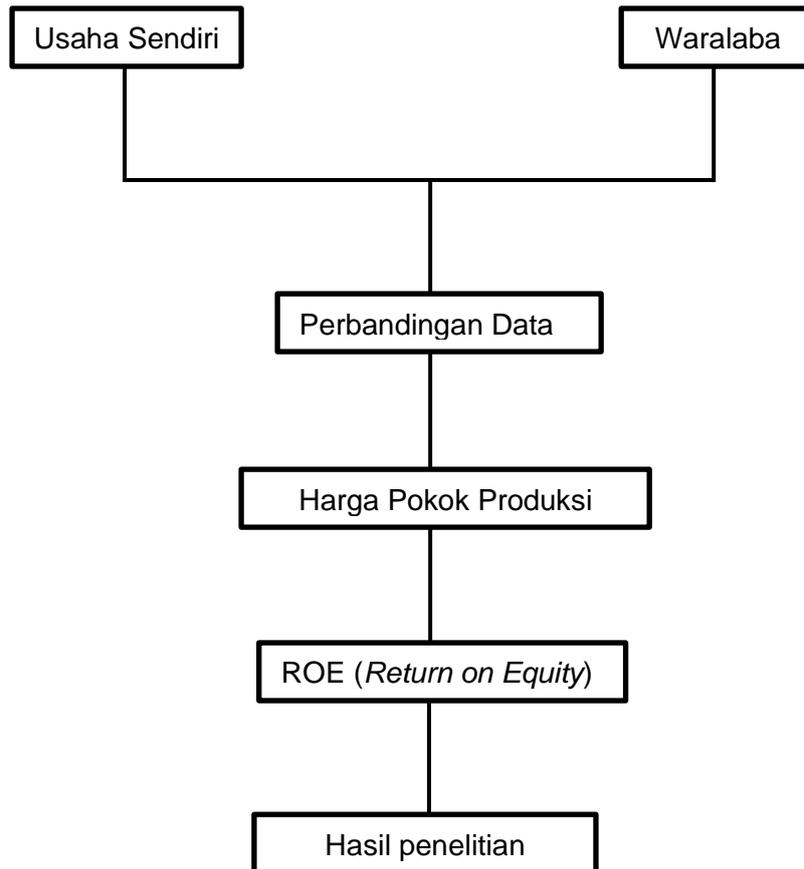
Penelitian terdahulu yang digunakan sebagai pedoman dan contoh dalam pembuatan penelitian ini sehingga bisa memberikan gambaran bagi penulis.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Yohanna Beatrix Chandra (2017)	Bisnis Baru: Usaha Sendiri atau Waralaba (Studi Pada Pelaku-Pelaku Bisnis Restoran di Salatiga)	Menggunakan pendekatan kualitatif yaitu pengamatan, observasi atau wawancara.	Pertimbangan pelaku bisnis memilih usaha sendiri dipengaruhi oleh pull factor sedangkan waralaba dipengaruhi oleh factor citra perusahaan.
2	Nanda Amirul Rizal, Nuri Aslami (2022)	Analisis Studi Kelayakan Investasi Waralaba (<i>Franchise</i>)	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Berdasarkan hasil penelitian kelayakan investasi menunjukkan bahwa investasi ini layak dijalankan.
3	Ahmad Nadhira, Muhammad Razali (2022)	Analisis Untung dan Rugi Mendirikan Bisnis <i>Franchise</i>	Penelitian ini menggunakan metode penelitian <i>survey</i> .	<i>Franchise</i> termasuk bisnis menguntungkan namun memiliki risiko yang tinggi karena harus membayar biaya awal yang

				relative tinggi dan royalty.
--	--	--	--	------------------------------

2.8 Kerangka Pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2007), metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid, dengan tujuan dapat ditemukan, dapat dikembangkan dan dibuktikan, suatu pengetahuan tertentu yang dapat digunakan memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah.

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan peneliti adalah penelitian kualitatif. Menurut Creswell (2008), penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan untuk mengeksplorasi suatu gejala sentral dengan cara melakukan wawancara dan pengamatan. Informasi yang didapatkan kemudian dikumpulkan dan dibuatkan interpretasi dengan arti yang mendalam.

3.2 Kehadiran Peneliti

Untuk mendapatkan data-data yang utama, diperlukan kehadiran peneliti di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, keterlibatan peneliti dalam pengamatan dan observasi terdiri dari dua tipe pengamat yaitu menjadi partisipan penuh dan pengamat penuh. Partisipan penuh dapat diartikan bahwa peneliti mengambil bagian secara total dalam bidang usaha yang diteliti. Sedangkan pengamat penuh berarti peneliti tidak terlibat langsung dalam setiap aktivitas usaha yang diteliti.

3.3 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada dua usaha yang meliputi satu usaha *Franchise* dan satu usaha sendiri. Usaha *Franchise* terdiri dari *Gococo TSM Makassar*. Sedangkan, usaha sendiri terdiri dari *Home Juice99*. Kedua usaha ini bergerak

dalam bidang kuliner. *Gococo TSM Makassar* menjual produk minuman yang berbahan dasar kelapa. *Home Juice99* menjual aneka jus dari buah-buahan asli.

Peneliti bermaksud membandingkan mitra *Franchise* dengan usaha sendiri yang memiliki persamaan dalam tahun pembukaan dan jenis usaha yang dijalankan. Seperti *Gococo TSM Makassar* sebagai mitra *Franchise* dan *Home Juice99* sebagai usaha sendiri yang memiliki persamaan yaitu membuka usaha pada awal tahun 2023 dan bergerak dalam bidang food and beverage (penjualan makanan dan minuman).

3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam memperoleh data tentang penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data yaitu *Gococo TSM Makassar* dan *Home Juice99*. Sedangkan, data sekunder adalah data yang telah ada yang diperoleh peneliti melalui sumber lain, seperti laporan keuangan dari usaha yang diteliti.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah:

1) Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan pertanyaan lisan kepada subjek penelitian. Peneliti melakukan teknik wawancara dengan berbicara langsung dengan responden dan juga melalui media atau alat komunikasi. Informan yang diwawancarai pada *Gococo TSM Makassar* adalah *Owner* dan salah satu pegawai *Gococo TSM Makassar*. Sedangkan pada *Home Juice99*, informan yang diwawancarai adalah *Owner Home Juice99* dan istrinya.

2) Dokumentasi

Dokumentasi yang digunakan peneliti adalah laporan keuangan dari usaha *Franchise* dan usaha sendiri yang diteliti sebagai data pelengkap.

3) Observasi

Observasi adalah teknik pengamatan secara langsung pada usaha *Franchise* dan usaha sendiri yang diteliti.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah pendekatan dalam penelitian atau analisis yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang karakteristik, sifat, atau kualitas suatu fenomena, objek, atau situasi. Metode ini bertujuan untuk menjelaskan secara rinci dan mendalam apa yang sedang diamati, tanpa mencoba mengukur atau menghitung variabel-variabel dengan angka, kualitatif deskriptif mengeksplorasi makna, konteks, dan kompleksitas dari subjek penelitian.

Adapun tahap-tahap dalam teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1) Pengumpulan data

Dalam tahap ini peneliti mengumpulkan data penelitian yang berkaitan dengan fenomena yang diteliti dari empat usaha yang telah dipilih.

2) Membandingkan data

Setelah peneliti melakukan tahap pengumpulan data, peneliti membandingkan data-data yang didapatkan antara usaha *Franchise* dan usaha sendiri.

3) Penarikan kesimpulan

Setelah membandingkan data-data yang ditemukan, peneliti menarik kesimpulan yang sesuai dengan yang diteliti.

3.7 Pengecekan Validitas Data

Penelitian ini perlu diuji keabsahan datanya dengan cara:

1) Perpanjangan pengamatan

Dengan perpanjangan pengamatan, peneliti dapat melakukan pengamatan dengan waktu yang lebih lama, sehingga data yang didapatkan semakin banyak dan lengkap.

2) Triangulasi

Triangulasi adalah cara mendapatkan data yang benar-benar abash dengan menggunakan pendekatan metode ganda. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber, yang berarti membandingkan dan mengecek ulang data yang diperoleh melalui sumber yang berbeda.

3.8 Tahap-tahap Penelitian

Adapun tahap-tahap yang dilakukan peneliti adalah:

1) Tahap Pra-lapangan

Pada tahap ini, peneliti mempersiapkan tahap awal penelitian seperti men-survey tempat yang akan diteliti, mengurus izin penelitian, penyusunan proposal, ujian proposal, dan revisi proposal.

2) Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, peneliti mengamati fenomena yang terjadi di lapangan, terlibat langsung sebagai pengamat penuh, dan mengumpulkan data sebanyak-banyaknya yang berkaitan dengan fenomena yang diteliti.

3) Tahap Analisis Data

Pada tahap ini, peneliti melakukan observasi dan wawancara untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan kemudian membandingkan data serta melakukan pengecekan keabsahan data.

4) Tahap Penyelesaian

Tahap yang terakhir yaitu tahap penyelesaian dimana peneliti menyajikan data penelitian yang telah diolah dan disusun menjadi sebuah laporan penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum

4.1.1 Gococo TSM Makassar

Gococo TSM Makassar merupakan mitra *Franchise* dari *Gococo*. Pemilik dari *Gococo TSM Makassar* adalah Ibu Angelslin Honjaya yang biasa disebut Ibu Angel. Ibu Angel adalah Wanita berdarah *Tionghoa* yang sejak lahir tinggal dan menetap di Makassar. Menjadi mitra *Franchise* bukanlah usaha pertama dari Ibu Angel, melainkan pernah membuka usaha sendiri. Berawal dari Ibu Angel sekeluarga liburan ke Jakarta dan membeli salah satu produk minuman dari *Gococo* dan ia merasa minuman ini sangat mirip dengan salah satu minuman terkenal di Singapura, yaitu *Mr.Coconut*. Setelah mengetahui informasi bahwa pihak *Gococo* menerima pihak lain menjadi mitranya untuk bekerja sama. Kemudian, Ibu Angel bersama suaminya tertarik untuk menjadi mitra *Franchise* dari *Gococo*. Ibu Angel tertarik menjadi mitra *Franchise* dari *Gococo* karena di Makassar belum ada yang menjadi mitra *Franchise* dari *Gococo* dan belum ada yang membuka bisnis sejenisnya.

Gococo TSM Makassar adalah usaha yang bergerak dalam bidang *food and beverage* atau makanan dan minuman. Dalam hal ini, *Gococo* menjual produk minuman yang memiliki bahan baku dari kelapa. Tidak hanya itu, tapi ada juga menu yang terbuat dari beberapa buah-buahan seperti durian, alpukat, manga, dan leci. Ada juga menu yang terbuat dari coklat *Nutella*, *Oreo*, dan kismis. Semua menu tersebut diblender dengan *cream mix*, gula, es batu, air kelapa, dan kelapa. Terdapat menu *fresh* dimana air kelapa dicampur dengan *Honey Yuzu*, *Passion Kiss* (markisa), dan *Orange Juice*.

4.1.2 Home Juice99

Home Juice99 merupakan usaha yang dirintis sendiri oleh Muhammad Nurhidayat S.,S.Hum bersama sang istri. Dimulai dari niat yang menimbulkan semangat dalam mempersiapkan semua hal dalam merintis usaha tersebut. Muhammad Nurhidayat S.,S.Hum mengatakan bahwa “bisnis bukanlah hal yang mudah, diperlukan kerja keras dan optimis”.

Memulai usaha sendiri yang menggunakan dan mengembangkan ide sendiri diperlukan niat, professional, pantang menyerah, mengembangkan ide-ide, optimis, tekun, dan berdoa. Pemilik *Home Juice99* memilih usaha bisnis minuman jus buah karena cukup menjanjikan terkait dengan kebutuhan seseorang serta termasuk jenis minuman yang menyehatkan. Buah merupakan asupan penting bagi tubuh dan buah tergolong dalam dalam 4 sehat 5 sempurna.

Home Juice99 dibuka pada awal 2023 hingga sekarang di Jl. Borong Raya No.86, Makassar. Beberapa produk yang tersedia yaitu berbagai varian jus buah, salad buah, sop buah, alpukat kocok, dan varian *milkcheese*. Harga produk dari *Home Juice99* juga termasuk murah sehingga dapat dibeli oleh semua kalangan. Dan lokasi *stand Home Juice99* juga strategis sehingga dapat menarik banyak pembeli.

4.2 Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis modal, laba, harga pokok produksi, serta return on equity (ROE) antara waralaba dengan usaha sendiri.

4.2.1 Perbandingan modal Waralaba dan Usaha Sendiri

a) Gococo TSM Makassar

Modal awal untuk membuka usaha *Franchise* bisa bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk merek *Franchise*, lokasi usaha, ukuran outlet, dan

jenis industri. Total modal yang digunakan *Gococo TSM Makassar* adalah Rp253.881.700. Setiap perusahaan *Franchise* memiliki persyaratan modal awal yang berbeda, dan biaya ini dapat mencakup beberapa elemen seperti:

1) Biaya Lisensi

Biaya ini adalah biaya yang harus dibayarkan kepada pemilik merek atau perusahaan *Franchisor* untuk mendapatkan hak menggunakan merek dagang, sistem operasional, dan dukungan mereka. Pada *Gococo*, biaya lisensi yang dikeluarkan oleh *Franchisee* (penerima *Franchise*) adalah Rp75.000.000.

2) Investasi Properti dan Peralatan

Biaya ini meliputi penyewaan dan pembelian lokasi usaha, merenovasi atau mengubah ruangan sesuai dengan standar *Franchise*, serta membeli peralatan dan perlengkapan yang diperlukan untuk menjalankan operasi. Pada *Gococo*, biaya investasi dan peralatan meliputi:

Tabel 4. 1 Biaya investasi dan peralatan *Gococo TSM Makassar*

No.	Uraian	Biaya
1	Sewa tenant	Rp 16.000.000
2	Perlengkapan	Rp 50.000.000
3	Peralatan	Rp 39.000.000
4	Biaya pengiriman	Rp 20.000.000
	Total	Rp 125.000.000

3) Persediaan Awal

Biaya ini merupakan biaya untuk membeli stok awal, bahan baku, atau barang yang akan dijual dalam bisnis. Pada *Gococo*, biaya yang dikeluarkan sebesar Rp50.211.700. Biaya tersebut meliputi :

Tabel 4. 2 Persediaan awal Gococo TSM Makassar

No.	Nama Bahan Baku	Harga Satuan	Total Harga
1	Cup (10.000 pcs)	Rp1.300	Rp13.000.000
2	Signature Syrup (300 L)	Rp28.000	Rp8.400.000
3	Cream Mix (500 kg)	Rp49.000	Rp24.500.000
4	Kelapa (100)	Rp8.000	Rp800.000
5	Rum Syrup (2 pcs)	Rp110.000	Rp220.000
6	Osmanthus Syrup (5 pcs)	Rp110.000	Rp550.000
7	Mangga (5 kg)	Rp20.000	Rp100.000
8	Alpukat (5 kg)	Rp35.000	Rp175.000
9	Durian (5 kg)	Rp125.000	Rp625.000
10	Es batu (4 pcs)	Rp15.000	Rp60.000
11	Honey Yuzu (3 pcs)	Rp114.500	Rp343.500
12	Passion Kiss (2 pcs)	Rp155.000	Rp310.000
13	Jungle Juice (4 L)	Rp30.400	Rp91.200
14	Chia Seed (1kg)	Rp100.000	Rp100.000
15	Jeruk Songkit (3 kg)	Rp13.500	Rp40.500
16	Nutella (2kg)	Rp140.000	Rp280.000
17	Oreo Crumb (3 kg)	Rp71.500	Rp214.500
18	Leci (10 pcs)	Rp28.100	Rp281.000
19	Raisin (1 kg)	Rp50.000	Rp50.000
20	Jeruk Sunkist (1 kg)	Rp35.500	Rp71.000
	Total		Rp50.211.700

4) *Marketing* dan Promosi Awal

Biaya ini meliputi biaya untuk memasarkan dan mempromosikan usaha baru di daerah setempat. Pada *Gococo*, biaya yang dikeluarkan meliputi:

Tabel 4. 3 Biaya *marketing* dan promosi awal

No.	Uraian	Biaya
1	Biaya iklan	Rp 170.000
2	Games	Rp 500.000
	Total	Rp 670.000

5) Biaya Lain-lain

Biaya ini merupakan biaya tak terduga yang dikeluarkan pada awal pembukaan usaha. Pada *Gococo*, terdapat biaya tak terduga berupa tiket pesawat Pulang-Pergi salah satu pegawai dikarenakan bahan baku habis. Biaya ini sebesar Rp3.000.000.

b) Home Juice99

Modal awal untuk memulai usaha sendiri dapat bervariasi tergantung pada jenis usaha yang akan dijalankan, skala operasional, lokasi, industri, dan faktor-faktor lainnya. Modal awal ini meliputi beberapa hal seperti pembelian perlengkapan dan peralatan, serta bahan baku untuk persediaan awal.

Tabel 4. 4 Modal awal Home Juice99

No.	Nama Barang	Harga
1	Gerobak	Rp1.700.000
2	Box Es Batu	Rp365.000
3	Blender	Rp1.125.000
4	Mesin Cup Sealer	Rp800.000
5	Pisau Set	Rp50.000
6	Toples gula dan sendok	Rp30.000
7	Botol susu kental manis (3)	Rp24.000
8	Galon air	Rp35.000
9	Hand Glove	Rp10.000
10	Kursi (3)	Rp105.000
11	Tenda	Rp45.000
12	Payung bulat	Rp350.000
13	Banner	Rp45.000
14	Sticker gerobak	Rp270.000
15	Colokan dan lampu	Rp85.000
16	Keranjang buah	Rp20.000
17	Sewa Lapak + Listrik	Rp700.000
18	Penutup Cup (10 pack)	Rp55.000
19	Cup (1.000 pcs)	Rp350.000
20	Kantong Cup (3 pack)	Rp63.000
21	Sedotan	Rp25.500

22	Sendok plastik (2 pack)	Rp20.000
23	Bowl salad buah	Rp88.500
24	Buah-buahan	Rp500.000
25	Susu putih (10 kaleng)	Rp120.000
26	Susu coklat (10 kaleng)	Rp95.000
27	Susu bubuk	Rp30.000
28	Gula pasir	Rp67.500
29	Sirup	Rp100.000
30	Mayonaise	Rp30.000
31	Keju	Rp22.000
32	<i>Yogurt cimory</i>	Rp10.000
33	Es Kristal	Rp10.000
	Total	Rp7.345.500

4.2.2 Perbandingan laba Waralaba dan Usaha Sendiri

a) Gococo TSM Makassar

Laba merujuk pada keuntungan atau pendapatan yang diperoleh oleh pemilik usaha *Franchise* dari operasional bisnis mereka setelah mempertimbangkan semua biaya operasional, investasi awal, dan biaya-biaya lainnya. Laba *Franchise* adalah selisih antara pendapatan yang dihasilkan oleh usaha *Franchise* dan semua biaya yang terkait dengan menjalankan bisnis tersebut.

Dalam menghitung laba *Franchise*, beberapa factor yang perlu dipertimbangkan meliputi:

1) Pendapatan

Ini adalah total uang yang diterima dari penjualan produk oleh usaha *Franchise*. Pendapatan *Gococo TSM* Makassar pada bulan pertama setelah pembukaan adalah sebesar Rp335.678.000.

2) Biaya Operasional

Biaya operasional ini meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis sehari-hari. Biaya operasional meliputi:

Tabel 4. 5 Biaya operasional

No.	Uraian	Biaya
1	Gaji karyawan	Rp 8.000.000
2	Bahan baku	Rp 153.609.992
3	Biaya listrik dan air	Rp 1.000.000
4	Biaya sewa	Rp 16.000.000
5	Biaya iklan	Rp 500.000
6	Games	Rp 170.000
7	Perlengkapan	Rp 50.000.000
8	Peralatan	Rp 39.000.000
9	Biaya lain-lain	Rp 3.000.000
	Total	Rp 271.279.992

3) Biaya *Franchise*

Ini mencakup pembayaran regular atau royalti kepada Franchisor sebagai bagian dari hak penggunaan merek dagang, dan sistem operasional. Biaya ini meliputi:

Tabel 4. 6 Biaya *Franchise*

No.	Uraian	Biaya
1	Biaya lisensi	Rp 75.000.000
2	Biaya pengiriman	Rp 20.000.000
3	Royalti (3%)	Rp 10.070.340
	Total	Rp 105.070.340

Sehingga, melalui penjelasan diatas dapat disimpulkan melalui table dibawah ini:

Tabel 4. 7 Rekapitulasi bulan pertama awal pembukaan (Maret 2023)

No.	Uraian	Debet	Kredit
1	Pendapatan		Rp335.678.000
2	Perlengkapan	Rp39.000.000	
3	Peralatan	Rp50.000.000	
4	Beban gaji	Rp8.000.000	
5	Beban listrik dan air	Rp1.000.000	
6	Beban iklan	Rp170.000	

7	Beban sewa	Rp16.000.000	
8	Beban lain-lain	Rp108.570.340	
9	Biaya Bahan baku	Rp153.609.992	
	Total	Rp376.350.332	Rp335.678.000

Suatu usaha dapat disebut “laba” ketika total pendapatannya melebihi total biaya dan beban yang dikeluarkan untuk menjalankan operasionalnya. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa pada bulan pertama, *Gococo TSM Makassar* belum menghasilkan laba.

Tabel 4. 8 Rekapitulasi bulan kedua (April 2023)

No.	Uraian	Debet	Kredit
1	Pendapatan		Rp257.317.260
2	Perlengkapan	Rp5.000.000	
3	Beban gaji	Rp10.000.000	
4	Beban listrik dan air	Rp1.000.000	
5	Beban sewa	Rp16.000.000	
6	Beban lain-lain	Rp17.719.517	
7	Biaya Bahan baku	Rp124.443.960	
	Total	Rp174.163.477	Rp257.317.260

Gococo TSM Makassar belum membuat laporan keuangan yang sesuai dengan pencatatan akuntansi, masih menggunakan pencatatan sederhana. Sehingga, dari tabel 4.1 dan tabel 4.2 dapat dibuatkan Laporan Laba Rugi seperti dibawah ini:

Gambar 4. 1 Laporan Laba Rugi Gococo TSM Makassar Maret 2023

Gococo TSM Makassar	
Laporan Laba Rugi	
Maret 2023	
Pendapatan	
Pendapatan usaha	Rp335.678.000
Biaya operasional	
Gaji	Rp8.000.000
Listrik dan air	Rp1.000.000
Bahan baku	Rp153.609.992
Perlengkapan	Rp50.000.000
Peralatan	Rp39.000.000
Iklan dan games	Rp670.000
Sewa tenant	Rp16.000.000
Lain-lain	<u>Rp108.570.340</u>
	Rp376.350.332
Laba (Rugi) Bersih Usaha	(Rp40.672.332)

Gambar 4. 2 Laporan Laba Rugi Gococo TSM Makassar April 2023

Gococo TSM Makassar	
Laporan Laba Rugi	
April 2023	
Pendapatan	
Pendapatan usaha	Rp257.317.260
Biaya operasional	
Gaji	Rp10.000.000
Listrik dan air	Rp1.000.000
Bahan baku	Rp124.443.960
Perlengkapan	Rp5.000.000
Sewa tenant	Rp16.000.000
Lain-lain	<u>Rp17.719.517</u>
	Rp174.163.477
Laba (Rugi) Bersih Usaha	Rp83.153.783

b) Home Juice99

Pendapatan yang didapatkan *Home Juice99* adalah sebesar Rp8.850.000. Untuk melihat laba dari perusahaan ini, tidak hanya melihat dari pendapatan saja, namun diperlukan untuk melihat biaya lain yang menunjang aktivitas usaha ini setiap harinya. Uraian dibawah ini merupakan rekapitulasi dalam satu bulan pertama awal pembukaan:

Tabel 4. 9 Rekapitulasi bulan pertama awal pembukaan (Januari 2023)

No.	Uraian	Debet	Kredit
1	Pendapatan		Rp8.850.000
2	Persediaan awal	Rp1.586.500	
3	Perlengkapan	Rp325.000	
4	Peralatan	Rp5.434.000	
5	Bahan baku	Rp3.457.000	
6	Beban sewa dan listrik	Rp700.000	
7	Total	Rp11.502.500	Rp8.850.000

Sehingga, dengan melihat table 4.4, dapat disimpulkan bahwa *Home Juice99* belum menghasilkan laba pada bulan pertama pembukaan.

Tabel dibawah ini menunjukkan rekapitulasi pada bulan kedua :

Tabel 4. 10 Rekapitulasi bulan kedua (Februari 2023)

No.	Uraian	Debet	Kredit
1	Pendapatan		Rp10.600.000
2	Perlengkapan	Rp50.000	
3	Bahan baku	Rp5.455.000	
4	Beban sewa dan listrik	Rp700.000	
	Total	Rp6.205.000	Rp10.600.000

Setelah melihat tabel 4.4 dan 4.5 dapat dibuatkan Laporan Laba Rugi sebagai berikut:

Gambar 4. 3 Laporan Laba Rugi *Home Juice99* Januari 2023

Home Juice99	
Laporan Laba Rugi	
Januari 2023	
Pendapatan	
Pendapatan usaha	Rp8.850.000
Biaya operasional	
Persediaan awal	Rp1.586.500
Perlengkapan	Rp325.000
Peralatan	Rp5.434.000
Bahan baku	Rp3.457.000
Sewa dan listrik	<u>Rp700.000</u>
	Rp11.502.500
Laba (Rugi) Bersih Usaha	(Rp2.652.500)

Gambar 4. 4 Laporan Laba Rugi *Home Juice99* Februari 2023

Home Juice99	
Laporan Laba Rugi	
Februari 2023	
Pendapatan	
Pendapatan usaha	Rp10.600.000
Biaya operasional	
Perlengkapan	Rp50.000
Bahan baku	Rp5.455.000
Sewa dan listrik	<u>Rp700.000</u>
	Rp11.502.500
Laba (Rugi) Bersih Usaha	Rp4.395.000

4.2.3 Perbandingan harga pokok produksi Waralaba dan Usaha Sendiri

a) Gococo TSM Makassar

Pada *Gococo TSM* Makasar, terdapat 2 varian produk. Ada varian *shake* dan varian *fresh*. Berikut ini uraian harga produksi per satu cup produk.

1) *Coco Shake*

Tabel 4. 11 Harga Pokok Produksi *Coco Shake*

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Kelapa (1,5 kg)	60 gram	Rp8.000	Rp320
2	Cream mix (1 kg)	85 gram	Rp49.000	Rp4.165
3	Air kelapa (800 ml)	75 ml	Rp8.000	Rp750
4	Es batu (3 kg)	180 gram	Rp15.000	Rp900
5	Signature syrup (1L)	35 ml	Rp28.000	Rp980
6	Seal (2000 pcs)	1 pcs	Rp220.000	Rp110
7	Cup	1 pcs	Rp1.300	Rp1.300
8	Sedotan (100 pcs)	1 pcs	Rp15.500	Rp155
	Total			Rp8.680

Harga jual produk *Coco Shake* adalah Rp25.000.

2) *Durian Coco Shake*

Tabel 4. 12 Harga Pokok Produksi *Durian Coco Shake*

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Kelapa (1,5 kg)	60 gram	Rp8.000	Rp320
2	Cream mix (1 kg)	85 gram	Rp49.000	Rp4.165
3	Air kelapa (800 ml)	75 ml	Rp8.000	Rp750
4	Es batu (3 kg)	180 gram	Rp15.000	Rp900
5	Signature syrup (1L)	35 ml	Rp28.000	Rp980
6	Seal (2000 pcs)	1 pcs	Rp220.000	Rp110
7	Cup	1 pcs	Rp1.300	Rp1.300
8	Sedotan (100 pcs)	1 pcs	Rp15.500	Rp155
	Total			Rp8.680

Harga Jual *Durian Coco Shake* adalah Rp35.000.

3) *Fresh Coconut Water***Tabel 4. 13 Harga Pokok Produksi *Fresh Coconut Water***

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Air kelapa (800 ml)	250 ml	Rp8.000	Rp2.500
2	Es batu (3 kg)	170 gram	Rp15.000	Rp850
3	Signature syrup (1L)	35 ml	Rp28.000	Rp980
4	Seal (2000 pcs)	1 pcs	Rp220.000	Rp110
5	Cup	1 pcs	Rp1.300	Rp1.300
6	Sedotan (300 pcs)	1 pcs	Rp21.500	Rp72
	Total			Rp5.740

Harga jual *Fresh Coconut Water* adalah Rp15.000.

b) Home Juice99

Pada *Home Juice99*, terdapat beberapa varian produk seperti jus buah, salah buah, sop buah, alpukat kocok, dan varian *milkcheese*. Berikut uraian harga pokok produksi:

1) Alpukat kocok

Tabel 4. 14 Harga pokok produksi Alpukat Kocok

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Alpukat (1 kg)	50 gram	Rp35.000	Rp1.750
2	Es batu (3 kg)	150 gram	Rp15.000	Rp750
3	Susu kental manis (490 gram)	76 ml	Rp12.000	Rp1.861
4	Susu bubuk (1kg)	22 gram	Rp30.000	Rp660
5	Cup (1000 pcs)	1 pcs	Rp350.000	Rp350
6	Sedotan (300 pcs)	1 pcs	Rp25.500	Rp85
	Total			Rp5.456

Harga jual alpukat kocok adalah Rp10.000.

2) Jus buah naga

Tabel 4. 15 Harga pokok Produksi Jus buah Naga

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Buah Naga (1 kg)	150 gram	Rp25.000	Rp3.750
2	Es batu (3 kg)	150 gram	Rp15.000	Rp750
3	Susu kental manis (490 gram)	50 ml	Rp12.000	Rp1.224
4	Gula (5 kg)	10 gram	Rp67.500	Rp135
5	Cup (1000 pcs)	1 pcs	Rp350.000	Rp350
6	Sedotan (300 pcs)	1 pcs	Rp25.500	Rp85
	Total			Rp6.294

Harga jual jus buah naga adalah Rp12.000.

3) Jus Mangga

Tabel 4. 16 Harga pokok produksi Jus Mangga

No.	Nama bahan	Komposisi	Harga produk	Harga total
1	Buah Mangga (1 kg)	150 gram	Rp20.000	Rp3.000
2	Es batu (3 kg)	150 gram	Rp15.000	Rp750
3	Susu kental manis (490 gram)	50 ml	Rp12.000	Rp1.224
4	Gula (5 kg)	10 gram	Rp67.500	Rp135
5	Cup (1000 pcs)	1 pcs	Rp350.000	Rp350
6	Sedotan (300 pcs)	1 pcs	Rp25.500	Rp85
	Total			Rp5.544

Harga jual jus mangga adalah Rp12.000.

4.2.4 Analisis Return On Equity (ROE) terhadap Waralaba dan Usaha Sendiri

ROE adalah salah satu rasio keuangan yang penting dalam analisis kinerja keuangan perusahaan. Rasio ini memberikan gambaran tentang seberapa efisien

perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari modal. Menurut Tandililin (2001) menyatakan bahwa Return On Equity menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba. Rumus untuk menghitung Return on Equity (ROE) adalah:

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas}} \times 100\%$$

Gococo TSM Makassar

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{Rp83.153.783}{Rp378.881.700} \times 100\% \\ &= 0,21\% \end{aligned}$$

Home Juice99

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{Rp4.395.000}{Rp11.502.500} \times 100\% \\ &= 0,38\% \end{aligned}$$

4.3 Pembahasan

Dari hasil penelitian diatas, maka dapat dideskripsikan sebagai berikut:

4.3.1 Perbandingan modal antara Waralaba dengan Usaha Sendiri

Modal awal dalam usaha *Franchise* cenderung lebih tinggi daripada usaha sendiri. Ini disebabkan oleh biaya lisensi *Franchise*, biaya pembelian peralatan dan inventaris, biaya renovasi atau penyesuaian tempat usaha, dan lainnya. Pada *Gococo TSM Makassar* juga banyak mengeluarkan biaya pada pengiriman barang dari kantor pusat, dikarenakan kantor pusat berada diluar kota Makassar. Sedangkan, modal awal dalam usaha sendiri biasanya lebih rendah karena tidak perlu membayar biaya lisensi dan royalti kepada pihak ketiga.

Merujuk pada penelitian terdahulu (Puspitasari, 2022) yang mengatakan bahwa untuk menjalankan bisnis *Franchise* membutuhkan modal yang banyak. Sebagaimana dalam kontrakk lisensi, wajib membayar biaya lisensi, royalti, dan bahan baku yang harus dibeli dari *franchisor*.

Mengutip pada hasil wawancara dengan *Owner Gococo TSM Makassar* (Ibu Angelslin Honjaya) yang mengatakan sebagai berikut :

Modal awal yang saya keluarkan sangat besar, karena membutuhkan biaya lisensi, biaya pembuatan tenant, dan sewa tenand di mall. Selain itu, bahan baku awal juga semuanya dikirim dari pusat.

4.3.2 Perbandingan laba antara Waralaba dengan Usaha Sendiri

Gococo TSM Makassar dan *Home Juice99* belum menghasilkan laba pada bulan pertama pembukaan. Namun pendapatan mitra *Franchise* lebih tinggi dikarenakan produk *Franchise* sudah dikenal oleh banyak orang dan lokasi *tenant* berada di dalam mall. Sehingga, pada saat *Grand Opening*, pendapatan *Gococo TSM Makassar* sangat tinggi. Dan juga, karena menu yang ditawarkan *Gococo TSM Makassar* termasuk hal yang baru bagi masyarakat, sehingga banyak yang penasaran untuk mencoba produknya. Sedangkan, pendapatan *Home Juice99* cenderung lebih rendah karena masih belum banyak yang mengetahuinya. Lokasinya cukup strategis karena berada di pinggir jalan.

Merujuk pada penelitian terdahulu (Puspitasari, 2022) yang mengatakan bahwa tidak selalu bisnis *Franchise* akan mudah mendapatkan keuntungan karena *brand* yang telah dikenal banyak orang. Keuntungan yang didapatkan oleh *Franchisee*, akan dipotong sebagai biaya royalti kepada *Franchisor*.

4.3.3 Perbandingan harga pokok produksi antara Waralaba dengan Usaha Sendiri

Melihat uraian diatas mengenai harga pokok produksi dan harga jual kedua jenis usaha ini, menunjukkan bahwa harga jual produk lebih besar daripada harga pokok produksi dikarenakan ingin mendapatkan laba. Perbedaan dari kedua jenis usaha ini adalah *Gococo TSM Makassar* tidak dapat mengubah harga jual tanpa persetujuan *Franchisor* karena ada kontrak yang mengikat sebagai mitra

Franchise. Sedangkan *Home Juice99*, dapat mengubah harga jual sesuai dengan keinginan sendiri.

4.3.4 Analisis *Return On Equity* (ROE) terhadap Waralaba dan Usaha Sendiri

Melihat uraian pada hasil penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa *Home Juice99* lebih efisien menghasilkan laba walaupun dalam nilai yang lebih kecil dari *Gococo TSM Makassar*. Dengan melihat bahwa persentase perhitungan *Return On Equity* (ROE) pada *Gococo TSM Makassar* sebesar 0,21% sedangkan *Home Juice99* sebesar 0.38%.

Tabel 4. 17 Perbandingan usaha sendiri dan *Franchise*

No.	Usaha sendiri	<i>Franchise</i>
1	Modal yang dibutuhkan cenderung rendah yaitu sebesar Rp7.345.500	Modal yang dibutuhkan cenderung tinggi yaitu sebesar Rp253.881.700
2	Nilai laba yang dihasilkan lebih rendah yaitu Rp4.395.000	Nilai laba yang dihasilkan lebih tinggi yaitu Rp83.153.783
3	Persentase perhitungan ROE lebih tinggi yaitu 0,38%	Persentase perhitungan ROE lebih rendah yaitu 0,21%
4	Tidak membayar royalti	Wajib membayar royalti
5	Dapat mengembangkan ide sendiri	Harus mengikuti ketentuan dari <i>Franchisor</i>
6	Harga pokok produksi lebih rendah	Harga pokok produksi lebih tinggi

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

- 1) Modal awal untuk menjadi mitra *Franchise* lebih tinggi dibandingkan dengan usaha sendiri karena menjadi mitra *Franchise* dibebankan biaya lisensi dan booth yang digunakan harus di desain sesuai dengan standar dari kantor pusat.
- 2) Laba dari mitra *Franchise* dan usaha sendiri sama-sama didapatkan pada bulan kedua, namun nilai laba yang dihasilkan oleh mitra *Franchise* jauh lebih tinggi.
- 3) Berdasarkan perhitungan ROE (*Return On Equity*), usaha sendiri lebih efisien balik modal daripada menjadi mitra *Franchise*. Namun nilai laba yang dihasilkan jauh lebih rendah dari mitra *Franchise*.
- 4) Usaha sendiri dapat membuat harga jual sesuai keinginan sendiri sedangkan mitra *Franchise* harus mengikuti kontrak yang telah disetujui.

5.2 Saran

- 1) Agar tidak terjadi over cost pada biaya pengiriman Gococo TSM Makassar, disarankan untuk melakukan pencatatan stok sehingga apabila stok bahan baku di gudang dibawah nilai minimum, dapat melakukan pemesanan bahan baku.
- 2) Disarankan untuk menambah variasi topping pada *Home Juice99* agar dapat menarik minat masyarakat, seperti potongan buah, *nata de coco*, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Aslami, N. A. (2022). Analisis Studi Kelayakan Investasi Waralaba.
- Chandra, Y. B. (2017). Bisnis Baru: Usaha Sendiri atau Waralaba.
- Desi Hermawat., e. a. (2018). Pengaruh Return on Investment (ROI) dan Corporate Social Responsibility (CSR) terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderating.
- Juliani, R. D. (n.d.). Merintis Usaha Melalui Bisnis *Franchise*.
- Moh. Erfan Arif, e. a. (2021). *Bisnis Waralaba*. Malang: UB Press.
- Polandos, P., Engka, D., Tolosang, K., Pembangunan, J., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (n.d.). *Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Langowan Timur*.
- Purwanti, E. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Jurnal Among Makarti*.
- Puspitasari, A. D. (2022). Perkembangan Bisnis *Franchise*.
- Razali, A. N. (2022). Analisis Untung dan Rugi Mendirikan Bisnis *Franchise*.
- Redjeki, S., Kantor, S., Sri, A., Slamet, R., Partners, J., Bungur Besar, R., . . . Pusat, J. (2011). *Waralaba (Franchise) Di Indonesia*.
- Setiadi, P., Saerang, D., Runtu, T., Ekonomi, F., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2014). *Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada Cv. Minahasa Mantap Perkasa*.
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses, Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.
- Zahira, N. (2022). *Tumbuh 5%, Omzet Bisnis Waralaba di Indonesia Capai Rp31 Triliun*. katadat.co.id.

LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA

1) Hasil wawancara Gococo TSM Makassar

Responden A : Owner Gococo TSM Makassar

Responden B : Pegawai Gococo TSM Makassar

Pertanyaan : Bagaimana anda memutuskan untuk memulai bisnis waralaba daripada bisnis usaha sendiri?

Responden A : Saya memilih bisnis waralaba karena saya melihat potensi dalam merek yang sudah dikenal banyak masyarakat. Hal ini memberi saya keuntungan yang jelas dalam hal *branding* produk. Selain itu, saya mendapat dukungan dalam hal pelatihan, pasokan, dan pemasaran dari pemilik waralaba yang membantu saya dalam memulai bisnis ini.

Pertanyaan : Bagaimana anda memilih merek atau jenis bisnis yang anda pilih?

Responden A : Awalnya, saya tertarik dengan salah satu merek minuman ketika saya ke Jakarta. Rasa minuman tersebut sangat mirip dengan minuman terkenal di Singapura. Kebetulan, belum ada minuman seperti itu di Makassar, sehingga saya berpikir bahwa ini peluang yang sangat bagus.

Pertanyaan : Bagaimana pengalaman Anda dalam hal modal awal yang diperlukan?

Responden A : Modal awal yang saya keluarkan sangat besar, karena membutuhkan biaya lisensi, biaya pembuatan tenant, dan sewa tenand di mall. Selain itu, bahan baku awal juga semuanya dikirim dari pusat.

Responden B : Saya melihat biaya yang dikeluarkan oleh atasan saya sangat besar karena banyak yang dipersiapkan pada saat mendekati *Grand Opening*. Karena belum pengalaman dan antrian pada saat *Grand Opening* sangat panjang,

banyak biaya yang dikeluarkan untuk pengiriman stok bahan baku dari gudang ke outlet.

Pertanyaan : Apakah anda pernah menghadapi tantangan dalam menjalankan bisnis ini?

Responden A : Tentu saja, banyak tantangan yang kami lewati. Salah satunya, setelah satu minggu opening, bahan baku habis namun barangnya belum tiba di Makassar. Dan bahan bau tersebut hanya bisa didapatkan dari pusat.

Responden B : Ya, pada saat itu kami kehabisan bahan baku sehingga penjualan kami sangat menurun.

Pertanyaan : Bagaimana anda mengatasi tantangan tersebut?

Responden A : Pegawai saya pergi ke Jakarta untuk mengambil sedikit bahan baku yang diperlukan sambil menunggu bahan baku yang telah dikirim tiba di gudang. Walaupun ada biaya tiket pergi dan pulang, namun itu tidak sebanding apabila penjualan yang menurun drastis dalam waktu yang lama.

2) Hasil wawancara *Home Juice99*

Responden C : *Owner Home Juice99*

Responden D : *Istri Owner Home Juice99*

Pertanyaan : Bagaimana anda memutuskan untuk memulai bisnis usaha sendiri?

Responden C : Saya memilih untuk memulai bisnis usaha sendiri karena saya ingin memiliki kreativitas dan kendali penuh atas konsep bisnis saya. Saya memiliki visi untuk produk yang saya tawarkan, dan saya ingin mewujudkannya tanpa harus mengikuti panduan ketat dari pihak lain.

Responden D : Saya mendukung suami saya untuk memulai usaha dengan ide sendiri, walaupun diawal pembukaan masih sulit untuk mendapatkan pembeli. Namun kami mengatasinya dengan menawarkan pada orang terdekat.

Pertanyaan : Bagaimana pengalaman Anda dalam hal modal awal yang diperlukan?

Responden C : Modal awal yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Hanya gerobak saja yang membutuhkan biaya yang tinggi, biaya bahan baku mudah didapatkan.

Responden D : Modal awal yang kami gunakan tidak terlalu besar karena menggunakan bahan baku yang mudah didapatkan di kota ini.

Pertanyaan : Bagaimana anda memilih jenis produk yang anda tawarkan?

Responden C : Saya memilih minuman berbahan dasar buah-buahan karena cukup menjanjikan terkait dengan kebutuhan seseorang serta jenis minuman yang menyehatkan, buah merupakan asupan penting bagi tubuh dan buah tergolong dalam 4 sehat 5 sempurna.

Pertanyaan : Apakah anda pernah menghadapi tantangan dalam menjalankan bisnis ini? Bagaimana anda mengatasi tantangan tersebut?

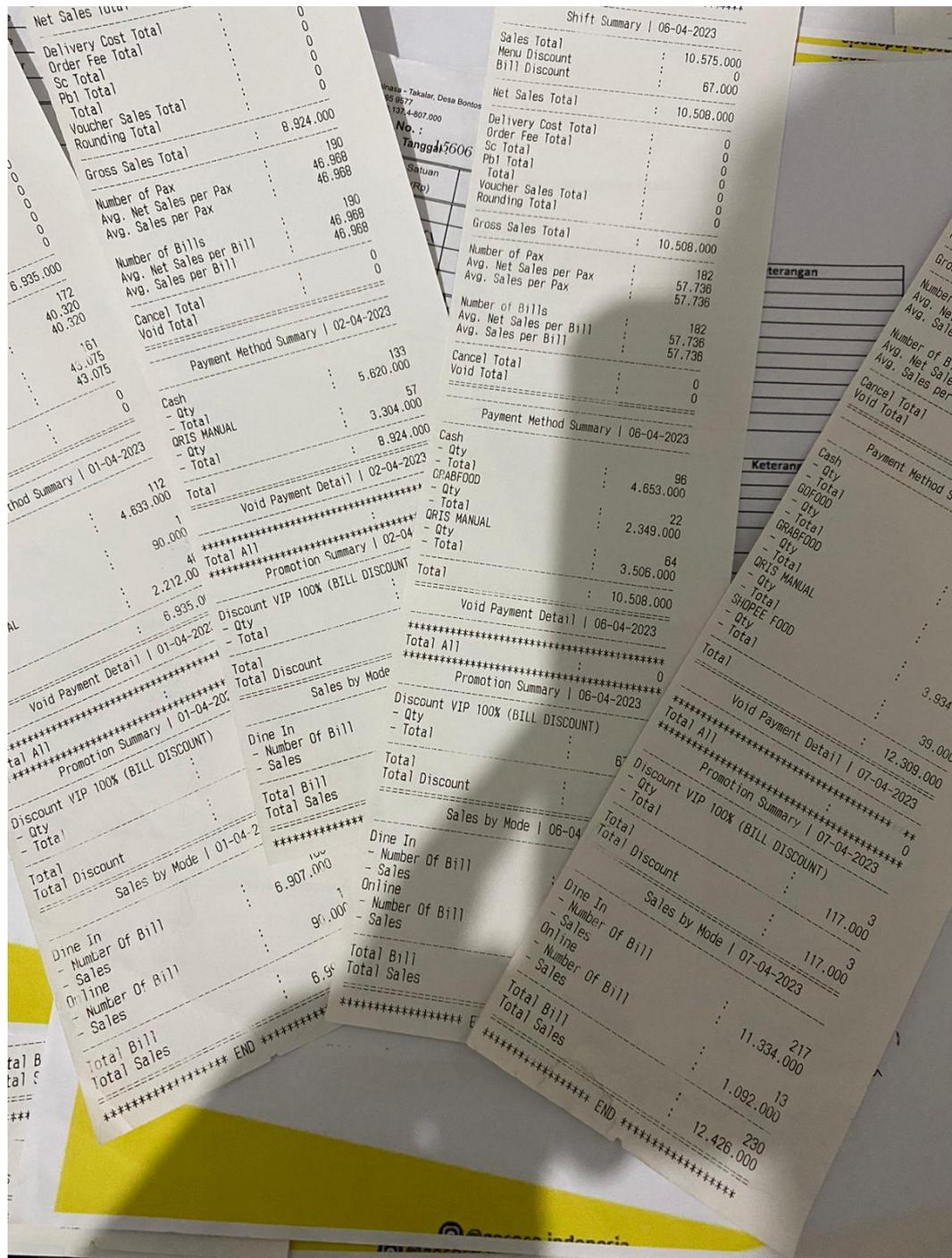
Responden C : Ya, tentu saja ada tantangan yang kami hadapi. Salah satunya adalah banyaknya pesaing yang menawarkan produk yang serupa. Oleh karena

itu, kami melakukan riset terhadap lokasi yang strategis, target pasar, dan harga jual sehingga dapat menarik minat konsumen.

Lampiran 1 Dokumentasi di lokasi penelitian *Gococo TSM Makassar*



Lampiran 2 Dokumentasi Report Daily Gococo TSM Makassar



Lampiran 3 Dokumentasi lokasi penelitian *Home Juice99*

