



LAMPIRAN

REKAPITULASI HASIL WAWANCARA

Keterangan	Indikator	TAKOYAKINA	Daily Fresh	K-Patats
ANALISIS DIRI	Ketaatan terhadap aturan-aturan yang harus diikuti oleh calon <i>franchisee</i>	Langsung menerima aturan-aturan yang ditetapkan oleh pihak franchisor. Tidak ada royalty fee dan tidak ada aturan yang memberatkan, maka aturan-aturannya dapat diterima	Iya, bisa mengikuti aturan-aturan yang ditetapkan oleh <i>franchisor</i> . Karena sebenarnya mengambil alih kepemilikan usaha ini dari pemilik yang sebelumnya (bunia), sehingga tinggal meneruskan usaha ini	Melakukan tawar menawar terlebih dahulu dengan pihak franchisor. Sehingga akhirnya bisa di dapat kesepakatan yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak
	Besarnya modal menjadi bahan pertimbangan dalam memilih bisnis <i>franchise</i>	Iya, karena baru pertama memulai usaha, kalau modalnya di atas Rp. 10.000.000	Iya, tentu saja. Melihat kira-kira omzetnya dan biaya yang harus dikeluarkan lainnya, dihitung akhirnya diambil	Tidak, pilihan membuka k-patats karena sebelumnya booming di surabaya, lalu kenapa tidak dicoba usaha ini di Semarang
	Bisnis <i>franchise</i> sebagai bisnis utama atau sampingan	Sebagai bisnis utama, sehingga tiap hari selalu dikontrol usaha ini untuk mengetahui perkembangan atau pendapat dari konsumen mengenai Takoyakina	Merupakan bisnis utama, jadi melakukan pengontrolan outlet tiap hari, sebenarnya ada bisnis sampingan lain juga seperti membuat roti & makanan kecil	Sebagai bisnis sampingan, karena memiliki usaha utama sebagai produsen semen
	Memiliki pengalaman dalam mengatur karyawan	Belum pernah memiliki pengalaman dalam mengatur karyawan, karena sebelumnya bekerja sebagai karyawan	Belum pernah memiliki pengalaman mengatur karyawan, baru setelah memulai usaha ini, memiliki dan mengatur karyawan sendiri	Iya, tentu saja. Karena sebelum memulai usaha ini sudah memiliki usaha di bidang lain seperti produksi semen
	Memiliki relasi dengan pengelola mall atau gedung	Tidak hanya menghubungi marketingnya saja	Tidak ada relasi dengan pengelola <i>mall</i>	Tidak, mencari marketing di Java Mall untuk pemilihan lokasinya
	Keluarga mendukung	Iya, keluarga sangat mendukung saya	Iya, keluarga mendukung melalui	Iya, keluarga sangat mendukung ketika

		dalam memulai usaha ini, baik dalam dukungan modal dan dukungan moral	dukungan moral dan doa saat memilih membuka usaha ini	memulai usaha ini. Karena dididik berwirausaha sejak kecil
Analisis Merek	Pentingnya memilih merek yang sudah dikenal masyarakat	Tidak penting, karena tertarik dengan takoyaki yang merupakan semacam <i>snack</i> dari Jepang yang kemudian disesuaikan dengan lidah masyarakat Indonesia	Penting juga merasa cukup terkenal dan rasanya enak dibandingkan pesaingnya (fresh corn)	Iya, franchise yang sudah memiliki merk akan lebih cepat berhasil. Merk K-patats sudah dikenal masyarakat, sehingga lebih mudah menjalankannya
	Mempertimbangkan berapa jumlah outlet dari <i>franchise</i>	Tidak mempertimbangkan berapa jumlah outlet yang ada sebelumnya	Tidak, karena waktu itu di Semarang baru pertama ada franchise <i>daily fresh</i> ini, baru kemudian beberapa tahun terakhir ini ada yang mengikuti	Iya, sudah cukup banyak outlet K-patats di surabaya dan kota lainnya. Namun belum ada di Semarang, hal itu meyakinkan bahwa K-patats tidak main-main dalam mengembangkan bisnisnya
Analisis Market	Memperhatikan tren & kebutuhan pasar saat ini	Tidak, karena melihat di Jakarta sudah ada makanan sejenis, namun di Semarang belum ada	Iya, melihat segmen anak-anak ketika itu yang sulit/tidak mau makan nasi, jagung seperti ini adalah alternatifnya	Iya, melihat tren & kebutuhan pasar saat itu untuk masuk ke pasar anak muda, yang suka dengan kentang goreng, tapi belum ada tempat yang menjual dan mengemas kentang goreng secara khusus dan penuh inovasi. K-patats mengolah & menyajikan kentang goreng dengan inovasi pada varian sausnya
	Memperhatikan berapa banyak pesaing yang ada	Iya, saat itu belum ada pesaing untuk takoyaki, jadi percaya diri untuk memulai usaha ini	Tidak, karena berpedoman rezeki di tangan Tuhan	Iya, namun optimis dengan k-patats krn saya sudah mencoba sendiri produknya dan k-patats memiliki keunggulan pd varian sausnya
Prospektus Waralaba	Melakukan pengecekan	Tidak, saat itu sempat terpikir	Iya, mengecek ada surat-surat	Iya, hal itu penting untuk melihat legalitas usaha

	identitas dan legalitas usaha pemberi waralaba	untuk ke pusatnya di Yogyakarta, tapi tidak jadi karena Agennya di Semarang yang katanya ingin melakukan pengecekan	legalitasnya, agar saya lebih yakin membuka usaha ini	dari franchisor tersebut
	Melakukan pengecekan terhadap sejarah kegiatan usahanya	Iya, diberitahukan sekilas mengenai awal berdirinya sampai kemudian difranchisekan	Tidak, tidak mengecek mengenai sejarah kegiatan usahanya, hanya melihat merknya sudah cukup dikenal dan produknya sehat.	Iya, sepintas saja
	Melakukan pengecekan terhadap struktur organisasi pemberi waralaba	Iya, mengecek mengenai siapa saja yang menjabat dan bertanggungjawab di situ, jadi ketika ada kesulitan, tahu siapa saja yang dapat dihubungi	Tidak, tidak mengecek mengenai strukturnya karena saya mengambil alih usaha	Iya, merasa perlu mengetahui siapa saja yang menjabat dan berwenang dalam usaha ini
	Melakukan pengecekan terhadap laporan keuangan pemberi waralaba minimal 2 tahun terakhir	Tidak, karena tidak begitu paham hal seperti itu	Tidak malah melihat laporan keuangan dari pemilik terdahulu	Tidak, tidak berpikir untuk mengeceknya karena saya hanya melihat bisnis ini booming di Surabaya dan memiliki peluang keberhasilan yang sama di Semarang yang juga merupakan kota besar seperti Surabaya
	Memperhatikan hak & kewajiban penerima waralaba maupun pemberi waralaba	Iya, tentu saja. Dengan begitu tahu apa kewajiban maupun hak selaku <i>franchisee</i> maupun hak dan kewajiban <i>franchisor</i> , kalau melanggar ada dendanya	Iya, tentu saja. Dengan begitu menjadi jelas mengenai hak dan kewajiban serta fasilitas yang diperoleh	Iya, tentu saja harus tahu mengenai hak dan kewajiban serta fasilitasnya
Analisis Support	Mempertimbangkan <i>support</i> dari <i>franchisor</i> sebelum	Iya, melihat apa saja <i>support</i> yang diberikan di awal	Tidak, karena langsung meneruskan dan	Iya, ingin mengetahui <i>support</i> yang akan diberikan sebelum

	mulai menjalankan bisnis <i>franchise</i>	seperti pembuatan gerobak, <i>training</i> pengolahan takoyaki, dan bahan-bahannya tentunya	menjalankan usaha ini sampai sekarang	pembukaan outlet. Seperti banner, gerobak outlet dan lainnya
	Mempertimbangkan <i>support</i> dari <i>franchisor</i> setelah bisnis <i>franchise</i> tersebut berjalan	Iya. Karena bahan baku harus dibeli dari pusat, jadi dipertimbangkan juga kelancaran distribusinya. Kemudian ada kontrol dari pusat via telepon untuk menanyakan kelancaran usaha dan kendala yang dihadapi	Iya, bertanya kepada <i>franchisor</i> mengenai <i>support</i> nya, mereka menjawab secara berkala akan datang melakukan survey	Iya, bertanya agar usaha yang dijalankan ini bisa berjalan, maka juga butuh <i>support</i> pasca operasional dari <i>franchisor</i> baik solusi ketika menghadapi masalah dalam usaha ini ataupun <i>support</i> bahan bakunya
Analisis Sistem	Pedoman waralaba yang diberikan oleh <i>franchisor</i>	Iya, karena dari pedoman itulah, tahu apa saja yang menjadi hak dan kewajiban	Iya, sehingga tahu mengenai harga bahan baku hingga harga jual dan operasional lainnya	Iya, tentu saja. Melihat terlebih dahulu pedoman waralaba yang diberikan, sehingga saya memiliki gambaran terhadap usaha yang akan dijalankan, dan di kemudian hari tidak terjadi salah paham terhadap <i>franchisor</i> karena semuanya telah tertuang pada pedoman waralaba
	Dukungan teknologi komputerisasi	Tidak. Karena memang di usaha Takoyakina ini pencatatan penjualan hanya menggunakan nota, jadi menurut saya tidak perlu teknologi komputerisasi	Tidak, merasa tidak perlu menggunakan teknologi komputerisasi, pencatatan manual dengan melihat jumlah cup yang terjual	Tidak, merasa produk yang dijual tidak membutuhkan dukungan teknologi seperti itu
Proyeksi Keuangan	Harga jual produk ke pasar	Tidak, saat itu cuek saja, karena kalau dipikir-pikir harganya relatif mahal untuk orang	Iya, saya mempertimbangkannya	Iya, saya mempertimbangkannya. Dulu harga antara Rp. 6000,00 - Rp.9.000,00. Saya merasa harga

		Semarang, namun berpikir yang namanya makanan jepang pasti agak mahal. Jadi tetap memberanikan diri membuka usaha ini		tersebut bisa diterima masyarakat Semarang. Sekarang harga jual antara Rp. 8000,00 - Rp.11.000,00
	Waktu pengembalian modal	Iya, tentu saja.	Iya, saat itu diasumsikan waktu pengembalian modal +/- 1 th	Tidak, franchisor memang menawarkan dengan menggunakan asumsi pengembalian modal, namun omzet yang diasumsikan terlalu besar jika diterapkan di Semarang. Namun, tetap mantap menjalankan usaha ini. Orang usaha pasti menghadapi resiko
Investigasi Franchise	Melakukan tanya jawab kepada <i>franchisor</i> terlebih dahulu	Iya, melakukan tanya jawab terlebih dahulu untuk mengetahui seluk beluk usahanya sebelum mengambil keputusan	Tidak, karena mengambil alih dari pemilik sebelumnya, otomatis lebih banyak tanya jawab dengan beliau. Dengan <i>franchisor</i> , hanya melakukan kesepakatan/perjanjian ambil alih <i>franchise</i>	Iya, ingin mengetahui secara detail mengenai usaha yang akan dijalankan, sehingga walaupun harus ke Surabaya untuk nertemu langsung dengan pihak <i>franchisor</i>
	Menganggap kesaksian/testimoni dari <i>franchisee</i> yang lebih dahulu menjalankan bisnis <i>franchise</i> tersebut	Tidak, karena saat itu berpikir yang pertama di Semarang, jadi untuk bertanya ke rekan yang sudah lebih dahulu mulai di luar kota juga merasa tidak perlu	Iya, sangat dipertimbangkan.	Iya, testimoni yang ada akan memperkuat keyakinan untuk menjalankan usaha ini. Bertanya mengenai pengalaman rekan-rekan yang telah membuka outlet K-patats terlebih dahulu di Surabaya

SKORING

Keterangan	Indikator	TAKOYAKINA	Daily Fresh	K-Patats
ANALISIS DIRI	Ketaatan terhadap aturan-aturan yang harus diikuti oleh calon <i>franchisee</i>	1	1	0
	Besarnya modal menjadi bahan pertimbangan dalam memilih bisnis <i>franchise</i>	1	1	0
	Bisnis <i>franchise</i> sebagai bisnis utama atau sampingan	1	1	0
	Memiliki pengalaman dalam mengatur karyawan	0	0	1
	Memiliki relasi dengan pengelola mall atau gedung	0	0	0
	Keluarga mendukung	1	1	1
Analisis Merek	Pentingnya memilih merek yang sudah dikenal masyarakat	0	1	1
	Mempertimbangkan berapa jumlah outlet dari <i>franchise</i>	0	0	1
Analisis Market	Memperhatikan tren & kebutuhan pasar saat ini	0	1	1
	Memperhatikan berapa banyak pesaing yang ada	1	0	1
Prospektus Waralaba	Melakukan pengecekan identitas dan legalitas usaha pemberi waralaba	0	1	1
	Melakukan pengecekan terhadap sejarah kegiatan usahanya	1	0	1
	Melakukan pengecekan terhadap struktur organisasi pemberi waralaba	1	0	1
	Melakukan pengecekan terhadap laporan keuangan pemberi waralaba minimal 2 tahun terakhir	0	0	0
	Memperhatikan hak & kewajiban penerima waralaba maupun pemberi waralaba	1	1	1
Analisis Support	Mempertimbangkan <i>support</i> dari <i>franchisor</i> sebelum mulai menjalankan bisnis <i>franchise</i>	1	0	1
	Mempertimbangkan <i>support</i> dari <i>franchisor</i> setelah bisnis <i>franchise</i> tersebut berjalan	1	1	1
Analisis Sistem	Pedoman waralaba yang diberikan oleh <i>franchisor</i>	1	1	1
	Dukungan teknologi komputerisasi	0	0	0

Proyeksi Keuangan	Harga jual produk ke pasar	0	1	1
	Waktu pengembalian modal	1	1	0
Investigasi Franchise	Melakukan tanya jawab kepada <i>franchisor</i> terlebih dahulu	1	0	1
	Menganggap kesaksian/testimoni dari <i>franchisee</i> yang lebih dahulu menjalankan bisnis <i>franchise</i> tersebut	0	1	1

