

LAMPIRAN WAWANCARA:

LAMPIRAN 1

TAKOYAKINA:

1. Mengapa memilih waralaba ini dibandingkan dengan waralaba lainnya?

Karena saya ingin membuka suatu waralaba dan saya memperhitungkannya dan mencari waralaba ini melalui internet sehingga saya memutuskan untuk memilih waralaba ini.

2. Berapa kira-kira jumlah pembelian produk dalam sehari?

Rata-rata 25 porsi tetapi pada hari sabtu atau minggu 75 porsi.

3. Berapa harga produk ini per porsi?

Per porsinya Rp 8.000,-

4. Kalau untuk bahan bakunya apa saja dan berapa harganya?

Untuk bahan bakunya antara lain: tepung tako (Rp 2857), cumi (Rp 400), mayonnaise (Rp 300), cakalang (Rp 350), ebi (Rp 250), saos sambal (Rp 200), gas (Rp 250), minyak (Rp 225), packing (Rp 500).

5. Biayanya apa saja yang dikeluarkan dalam sebulan?

Biaya tenaga kerja 2 orang @ Rp 350.000 dan biaya sewa tempat Rp 2.000.000,-

6. Apa saja yang sering menjadi kendala dalam menjalankan usaha waralaba ini?

Promosi ke masyarakat yang berkunjung ke java mall dimana orang tidak banyak yang tau mengenai produk olahan dari jepang ini karena waralaba ini juga masih baru selain itu juga komunikasi dengan franchisor yang kurang

7. Menurut Anda, Takoyakina ini memiliki ciri khas usaha tidak?

Iya, karena Takoyakina memiliki nama waralaba yang khas, trus produknya juga unik, meskipun pelayanan standar tetapi ini tetap menjadi ciri khas usaha ini. Selain itu ada atribut yang unik karena khas makanan dari Jepang, outletnya juga unik. Ini menjadi daya tarik tersendiri.

8. Selama ini keuntungan yang diperoleh seperti apa?

Keuntungannya cukup besar, karena tingkat pengembalian investasinya sangat cepat, kurang dari 1 tahun. Keuntungannya stabil tetapi lebih dari 10% per bulan.

9. Apakah ada pelayanan khusus yang diberikan kepada konsumen didalam menjalankan usaha waralaba ini?

Pelayanan yang diberikan standart saja hanya saja dari atribut-atribut yang digunakan dalam pelayanan dapat membentuk brand image bagi warala ini dimana atribut yang digunakan adalah kimono. Dan ini semua tidak ada peraturan tertulisnya hanya secara lisan saja , kemudian diterapkan berdasarkan pengalaman dan kemampuan tiap pegawai.

10. Apakah sudah dilakukan penyortiran bahan baku dan produk jadi didalam kegiatan produksi waralaba ini?

Penyortiran masih belum dilakukan dimana terkadang tepung yang dikirim oleh franchisor terlalu asin, terkadang pas, atau terkadang kurang asin, selain itu jumlah tepung yang dikirim tidak menentu jumlahnya.

11. Apakah dalam membuka usaha ini mudah untuk dipelajari dan diaplikasikan?

Iya, tidak membutuhkan keahlian khusus dalam mengaplikasikannya , hanya waktu 1 hari saja untuk mendapai standar kualitas yang telah ditentukan.

12. Bagaimanakan komunikasi yang terjadi antara franchisee dan franchisor selama menjalankan kemitraan dengan waralaba ini?

Komunikasi yang terjalin masih kurang dimana komunikasi hanya terjadi bila ada produk baru ataupun hanya pada saat awal waralaba ini didirikan di Java Mall. Jadi bisa dikatakan jarang ada bimbingan operasional dari pihak franchisor, pelatihan juga jarang , hanya ada promosi.

13. Berapa lamakah training yang diberikan kepada pegawai agar dapat menjalankan usaha waralaba ini dengan baik?

Training tidak memerlukan waktu khusus bila ingin membuat produk takoyaki ini cukup satu hari saja untuk membiasakan diri untuk berhasil membuat produk yang sesuai dengan standart.

14. Menurut Anda, apakah penting untuk mengajukan waralaba ini ke HKI ?

Menurut saya tidak penting.

LAMPIRAN 2

MARTABAK SARANG SEMUT :

1. Mengapa memilih waralaba ini dibandingkan dengan waralaba lainnya?
 Karena saya suka dengan produk dari waralaba ini dan yakin akan berhasil jika saya mendirikan di Telogosari Raya
2. Berapa kira-kira jumlah pembelian produk dalam sehari?
 Rata-rata per hari 10 porsi tetapi jika hari Sabtu dan Minggu rata-rata 30 porsi.
3. Berapa harga produk ini per porsi?
 Per porsinya Rp 7.500,-
4. Kalau untuk bahan bakunya apa saja dan berapa harganya?
 Untuk bahan bakunya antara lain: tepung premix (Rp 2200), telur (Rp 800), gula pasir (Rp 250), air (Rp 200).
5. Biayanya apa saja yang dikeluarkan dalam sebulan?
 Biaya tenaga kerja 2 orang @ Rp 300.000,- dan biaya sewa tempat Rp 450.000,-
6. Apa saja yang sering menjadi kendala dalam menjalankan usaha waralaba ini?
 Dukungan franchisor yang kurang, kualitas tepung yang tdk menentu, kurangnya promosi
7. Menurut Anda, apakah franchise ini memiliki ciri khas usaha tidak?
 Cuma punya nama waralaba yang khas dan mudah diingat, produknya cukup unik, desain outletnya sih standar, dan pelayanan juga standart, tidak ada atribut khusus.

8. Selama ini keuntungan yang diperoleh seperti apa?

Keuntungannya cukup baik dan stabil, sekitar 6-10% per bulan. Kalo balik modal kira-kira ya 1,5 tahun.

9. Apakah ada pelayanan khusus yang diberikan kepada konsumen didalam menjalankan usaha waralaba ini?

Selama ini pelayanan yang diberikan standart saja, tdk berbeda dgn pelayanan usaha makanan pada umumnya

10. Apakah sudah dilakukan penyortiran bahan baku dan produk jadi didalam kegiatan produksi waralaba ini?

Penyortiran belum benar-benar dilakukan karena dari franchisor sendiri pengiriman bahan bakunya yang berupa tepuk premix kualitasnya tidak menentu sedangkan didalam produksi martabak ini hasilnya juga jadi tidak menentu kualitasnya. Tetapi ada catatan atas komposisi bahan baku dalam melakukan kegiatan produksi dan alat yang digunakan juga masih sederhana.

11. Apakah dalam membuka usaha ini mudah untuk dipelajari dan diaplikasikan?

Tidak membutuhkan keahlian khusus dalam mengaplikasikannya tapi belajar 2-3 hari supaya dapat mencapai standar kualitas yang ditetapkan.

12. Bagaimanakan komunikasi yang terjadi antara franchisee dan franchisor selama menjalankan kemitraan dengan waralaba ini?

Sejujurnya komunikasinya kurang, karena kurang adanya arahan terhadap pengembangan usaha ini secara berkala, hanya pada saat waralaba didirikan.

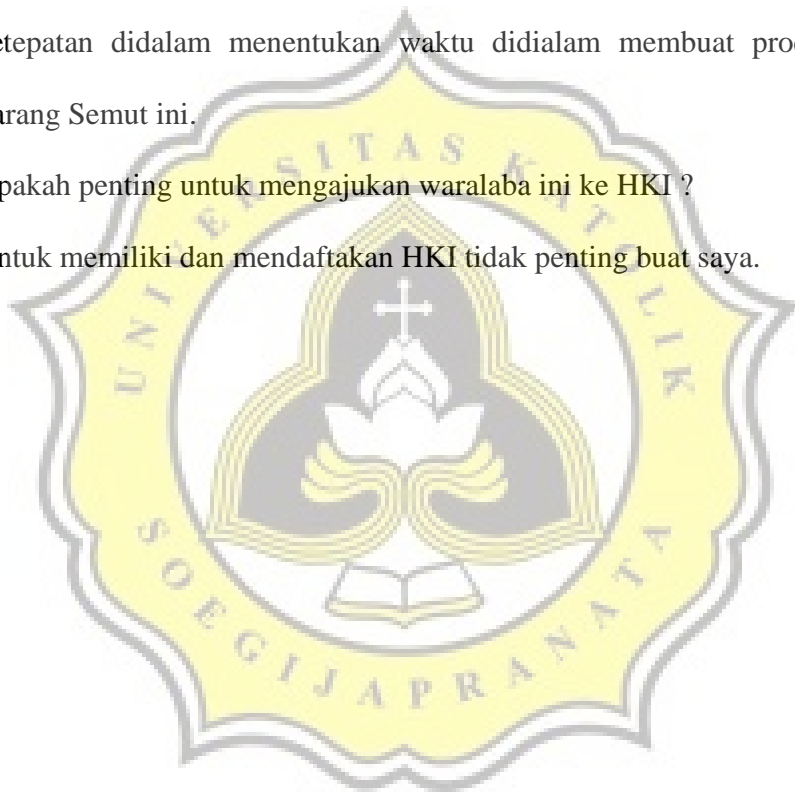
Jadi dapat dikatakan jarang adanya dukungan dari franchisor, jarang ada bimbingan operasional dan hanya ada promosi saja.

13. Berapa lamakah training yang diberikan kepada pegawai agar dapat menjalankan usaha waralaba ini dengan baik?

Kira-kira sekitar 2-3 hari saja dimana pelatihan disini yang terpenting adalah ketepatan didalam menentukan waktu didalam membuat produk Martabak Sarang Semut ini.

14. Apakah penting untuk mengajukan waralaba ini ke HKI ?

Untuk memiliki dan mendaftarkan HKI tidak penting buat saya.



MARTABAK SARANG SEMUT



TAKOYAKINA



LAMPIRAN WAWANCARA:

LAMPIRAN 1 SEBAGAI BUKTI WAWANCARA WARALABA TAKOYAKINA

1. Mengapa memilih waralaba ini dibandingkan dengan waralaba lainnya?

Karena saya ingin membuka suatu waralaba dan saya memperhitungkannya dan mencari waralaba ini melalui internet sehingga saya memutuskan untuk memilih waralaba ini.

2. Berapa kira-kira jumlah pembelian produk dalam sehari?

Rata-rata 25 porsi tetapi pada hari sabtu atau minggu 75 porsi.

3. Berapa harga produk ini per porsi?

Per porsinya Rp 8.000,-

4. Kalau untuk bahan bakunya apa saja dan berapa harganya?

Untuk bahan bakunya antara lain: tepung tako (Rp 2857), cumi (Rp 400), mayonnaise (Rp 300), cakalang (Rp 350), ebi (Rp 250), saos sambal (Rp 200), gas (Rp 250), minyak (Rp 225), packing (Rp 500).

5. Biayanya apa saja yang dikeluarkan dalam sebulan?

Biaya tenaga kerja 2 orang @ Rp 350.000 dan biaya sewa tempat Rp 2.000.000,-

6. Apa saja yang sering menjadi kendala dalam menjalankan usaha waralaba ini?

Promosi ke masyarakat yang berkunjung ke java mall dimana orang tidak banyak yang tau mengenai produk olahan dari jepang ini karena waralaba ini juga masih baru selain itu juga komunikasi dengan franchisor yang kurang

7. Menurut Anda, Takoyakina ini memiliki ciri khas usaha tidak?

Iya, karena Takoyakina memiliki nama waralaba yang khas, trus produknya juga unik, meskipun pelayanan standar tetapi ini tetap menjadi ciri khas usaha ini. Selain itu ada atribut yang unik karena khas makanan dari Jepang, outletnya juga unik. Ini menjadi daya tarik tersendiri.

8. Selama ini keuntungan yang diperoleh seperti apa?

Keuntungannya cukup besar, karena tingkat pengembalian investasinya sangat cepat, kurang dari 1 tahun. Keuntungannya stabil tetapi lebih dari 10% per bulan.

9. Apakah ada pelayanan khusus yang diberikan kepada konsumen didalam menjalankan usaha waralaba ini?

Pelayanan yang diberikan standart saja hanya saja dari atribut-atribut yang digunakan dalam pelayanan dapat membentuk brand image bagi warala ini dimana atribut yang digunakan adalah kimono. Dan ini semua tidak ada peraturan tertulisnya hanya secara lisan saja , kemudian diterapkan berdasarkan pengalaman dan kemampuan tiap pegawai.

10. Apakah sudah dilakukan penyortiran bahan baku dan produk jadi didalam kegiatan produksi waralaba ini?

Penyortiran masih belum dilakukan dimana terkadang tepung yang dikirim oleh franchisor terlalu asin, terkadang pas, atau terkadang kurang asin, selain itu jumlah tepung yang dikirim tidak menentu jumlahnya.

11. Apakah dalam membuka usaha ini mudah untuk dipelajari dan diaplikasikan?

Iya, tidak membutuhkan keahlian khusus dalam mengaplikasikannya , hanya waktu 1 hari saja untuk mendapai standar kualitas yang telah ditentukan.

12. Bagaimanakan komunikasi yang terjadi antara franchisee dan franchisor selama menjalankan kemitraan dengan waralaba ini?

Komunikasi yang terjalin masih kurang dimana komunikasi hanya terjadi bila ada produk baru ataupun hanya pada saat awal waralaba ini didirikan di Java Mall. Jadi bisa dikatakan jarang ada bimbingan operasional dari pihak franchisor, pelatihan juga jarang , hanya ada promosi.

13. Berapa lamakah training yang diberikan kepada pegawai agar dapat menjalankan usaha waralaba ini dengan baik?

Training tidak memerlukan waktu khusus bila ingin membuat produk takoyaki ini cukup satu hari saja untuk membiasakan diri untuk berhasil membuat produk yang sesuai dengan standart.

14. Menurut Anda, apakah penting untuk mengajukan waralaba ini ke HKI ?

Menurut saya tidak penting.

**LAMPIRAN 2 SEBAGAI BUKTI WAWANCARA WARALABA
MARTABAK SARANG SEMUT**

1. Mengapa memilih waralaba ini dibandingkan dengan waralaba lainnya?

Karena saya suka dengan produk dari waralaba ini dan yakin akan berhasil jika saya mendirikan di Telogosari Raya

2. Berapa kira-kira jumlah pembelian produk dalam sehari?

Rata-rata per hari 10 porsi tetapi jika hari Sabtu dan Minggu rata-rata 30 porsi.

3. Berapa harga produk ini per porsi?

Per porsinya Rp 7.500,-

4. Kalau untuk bahan bakunya apa saja dan berapa harganya?

Untuk bahan bakunya antara lain: tepung premix (Rp 2200), telur (Rp 800), gula pasir (Rp 250), air (Rp 200).

5. Biayanya apa saja yang dikeluarkan dalam sebulan?

Biaya tenaga kerja 2 orang @ Rp 300.000,- dan biaya sewa tempat Rp 450.000,-

6. Apa saja yang sering menjadi kendala dalam menjalankan usaha waralaba ini?

Dukungan franchisor yang kurang, kualitas tepung yang tdk menentu, kurangnya promosi

7. Menurut Anda, apakah franchise ini memiliki ciri khas usaha tidak?

Cuma punya nama waralaba yang khas dan mudah diingat, produknya cukup unik, desain outletnya sih standar, dan pelayanan juga standart, tidak ada atribut khusus.

8. Selama ini keuntungan yang diperoleh seperti apa?

Keuntungannya cukup baik dan stabil, sekitar 6-10% per bulan. Kalo balik modal kira-kira ya 1,5 tahun.

9. Apakah ada pelayanan khusus yang diberikan kepada konsumen didalam menjalankan usaha waralaba ini?

Selama ini pelayanan yang diberikan standart saja, tdk berbeda dgn pelayanan usaha makanan pada umumnya

10. Apakah sudah dilakukan penyortiran bahan baku dan produk jadi didalam kegiatan produksi waralaba ini?

Penyortiran belum benar-benar dilakukan karena dari franchisor sendiri pengiriman bahan bakunya yang berupa tepuk premix kualitasnya tidak menentu sedangkan didalam produksi martabak ini hasilnya juga jadi tidak menentu kualitasnya. Tetapi ada catatan atas komposisi bahan baku dalam melakukan kegiatan produksi dan alat yang digunakan juga masih sederhana.

11. Apakah dalam membuka usaha ini mudah untuk dipelajari dan diaplikasikan?

Tidak membutuhkan keahlian khusus dalam mengaplikasikannya tapi belajar 2-3 hari supaya dapat mencapai standar kualitas yang ditetapkan.

12. Bagaimanakan komunikasi yang terjadi antara franchisee dan franchisor selama menjalankan kemitraan dengan waralaba ini?

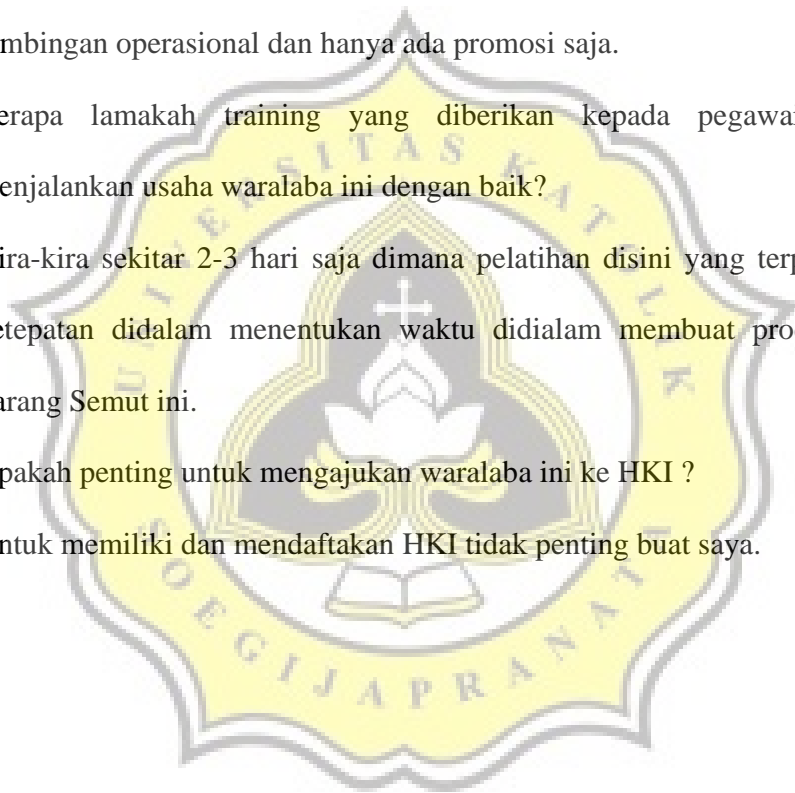
Sejujurnya komunikasinya kurang, karena kurang adanya arahan terhadap pengembangan usaha ini secara berkala, hanya pada saat waralaba didirikan. Jadi dapat dikatakan jarang adanya dukungan dari franchisor, jarang ada bimbingan operasional dan hanya ada promosi saja.

13. Berapa lamakah training yang diberikan kepada pegawai agar dapat menjalankan usaha waralaba ini dengan baik?

Kira-kira sekitar 2-3 hari saja dimana pelatihan disini yang terpenting adalah ketepatan didalam menentukan waktu didalam membuat produk Martabak Sarang Semut ini.

14. Apakah penting untuk mengajukan waralaba ini ke HKI ?

Untuk memiliki dan mendaftarkan HKI tidak penting buat saya.



PERTANYAAN TAMBAHAN:

LAMPIRAN 3 SEBAGAI PERTANYAAN TAMBAHAN WARALABA TAKOYAKINA

1. Pelayanan standart seperti apa yang sudah diberikan oleh waralaba Takoyakina ini apakah sudah sesuai dengan SOP?

Pelayanan standart disini maksudnya karyawan diwaralaba ini sudah melakukan pekerjaan sesuai dengan SOP (Standart Operating Procedure), dimana karyawan sudah mengerti jadwal-jadwal pekerjaan yang harus dilakukan, cara membuat takoyaki, jam kerja, kalo mulai jam 6 sore kimono harus sudah dipakai.

2. Dalam membuat produk takoyaki standart kualitas apa yang harus dicapai?

Membuat takoyaki karyawan harus mampu membuat produk yang utuh atau tidak rusak ataupun pecah bola-bola takoyaknya dan juga tidak boleh gosong ataupun masih terlalu mentah untuk diberikan ke konsumen.

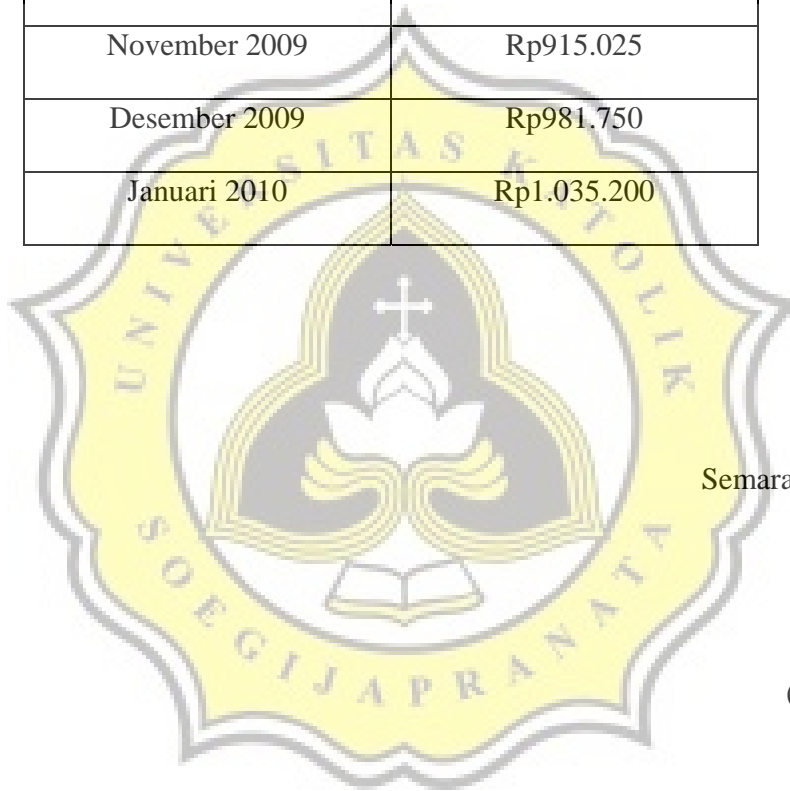
3. Promosi apa yang sudah dilakukan oleh pihak franchisor?

Promosi sewaktu pertama kali waralaba ini didirikan di java mall di lantai dasar dengan membantu saya dalam hal perijinan kepada pihak java mall untuk memasang banner dan juga membagikan brosur.

4. Bolehkah saya meminta pencatatan keuntungan bersih tiap bulan dalam 5 bulan terakhir?

Boleh saja keuntungan pendapatan tiap bulan yang saya catat seperti ini:

Pendapatan pada bulan	Pendapatan bersih
September 2009	Rp817.940
Oktober 2009	Rp857.375
November 2009	Rp915.025
Desember 2009	Rp981.750
Januari 2010	Rp1.035.200



Semarang 6 Mei 2010

(Ronald)

PERTANYAAN TAMBAHAN:

LAMPIRAN 4 SEBAGAI PERTANYAAN TAMBAHAN WARALABA MARTABAK SARANG SEMUT

1. Pelayanan standart seperti apa yang sudah diberikan oleh waralaba Martabak

Sarang Semut ini apakah sudah sesuai dengan SOP?

Pelayanan sudah sesuai dengan prosedur yang ada misalkan saja jam kerja para karyawan sudah datang dan pulang sesuai dengan yang sudah ditetapkan yaitu dari jam 9 pagi sampai jam 6 sore, pekerjaan juga sudah dilakukan sehari-hari sesuai dengan jadwal misalkan jam 9 pagi mempersiapkan tempat jualan, jam 12 siang istirahat setengah jam untuk makan siang, jam 3 sore pewartalaba datang untuk mengecek segala sesuatunya jadi antara jam 2 sampai setengah 3 pewartalaba menelpon karyawan apakah ada kendala atau misalkan ada bahan baku yang kurang, kemudian jam 6 sore karyawan pulang sesuai dengan jadwal kerja

2. Dalam membuat produk Martabak standart kualitas apa yang harus dicapai?

Ya paling-paling hanya martabak harus dibuat dengan rapi, potongannya rata dan juga tidak boleh gosong

3. Promosi apa yang sudah dilakukan oleh pihak franchisor?

Franchisor membantu promosi sewaktu awal waralaba ini didirikan di telogosari, dengan membantu mendesain brosur dan juga memberikan data

berupa gambar Martabak Sarang Semut agar bisa dijadikan gambar di brosur yang akan dijadikan sarana untuk promosi.

4. Bolehkah saya meminta pencatatan keuntungan bersih tiap bulan dalam 5 bulan terakhir?

Boleh saja

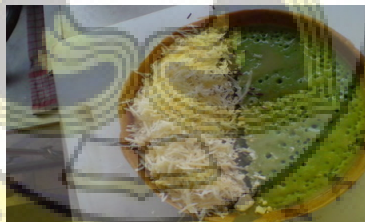
Pendapatan pada bulan	Pendapatan bersih
September 2009	Rp549.650
Oktober 2009	Rp597.500
November 2009	Rp630.100
Desember 2009	Rp672.050
Januari 2010	Rp732.000

Semarang 6 Mei 2010

(Ari)

LAMPIRAN 5 GAMBAR WARALABA MARTABAK SARANG SEMUT DAN TAKOYAKINA

MARTABAK SARANG SEMUT



TAKOYAKINA

