

**EVALUASI TERHADAP PROGRAM WARALABA (*FRANCHISE*)
(Studi Kasus Tela Tela di Yogyakarta)**

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

SKRIPSI



Oleh :

MUHAMMAD SYAMSU RIDHA

20060410055

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2009

SKRIPSI
EVALUASI TERHADAP PROGRAM WARALABA (*FRANCHISE*)
(Studi Kasus Tela Tela di Yogyakarta)

*The Evaluation Upon Franchise Program (The Study Case Of Tela Tela in
Yogyakarta)*

Diajukan oleh
MUHAMMAD SYAMSU RIDHA
20060410055

Telah disetujui Dosen Pembimbing
Pembimbing

Drs. Winarso, M.M.
NIK: 143 031

Tanggal, 3 Agustus 2009

SKRIPSI
EVALUASI TERHADAP PROGRAM WARALABA (*FRANCHISE*)
(Studi Kasus Tela Tela di Yogyakarta)

Diajukan oleh
Muhammad Syamsu Ridha
20060410055

Skripsi ini telah Dipertahankan dan Disahkan di depan
Dewan Penguji Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Tanggal 18 Agustus 2009
Yang terdiri dari

Hj. Munjiati Munawaroh, S.E., M.Si.
Ketua Tim Penguji

Hasnah Rimiyati, S.E., M.Si.
Anggota Tim Penguji

Drs. Winarso, M.M.
Anggota Tim Penguji

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Misbahul Anwar, S.E., M.Si.
NIK: 143 014

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Muhammad Syamsu Ridha

NIM : 20060410055

Menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila ternyata dalam skripsi ini diketahui karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain maka saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 18 Agustus 2009

Muhammad Syamsu Ridha

MOTTO

**Manusia makhluk yang terbaik rohaniyah dan jasmaniah, tetapi mereka akan dijadikan orang yang amat rendah jika tidak beriman dan beramal saleh. Allah adalah Hakim Yang Maha Adil
(QS. AT TIIN)**

“Kunci kemuliaan itu adalah taat kepada Allah SWT dan Rasul-Nya”

“Kunci rizki adalah usaha dibarengi dengan istigfar dan taqwa”

“Langkah pertama adalah bagian terpenting dari sebuah perjalanan.

Jangan pernah mengulur waktu

Jadilah petarung untuk impian-impianmu

Optimis kesuksesan telah menanti”

PERSEMBAHAN

Keterbatasan Diri Ini Dan Keterbatasan Lembaran Ini Membuat Saya Tak Mampu Untuk Menyebutkan Satu per Satu Nama Yang Pernah Menjadi Kisah Dalam Hidup Ini, Karena Hanya Akan Menorehkan Banyak Nama Yang Tertinggal. Untuk Itu Terima Kasih Yang Tiada Tara Pada Semuanya.

Terima Kasih Teruntuk :

1. Allah SWT yang telah memberikan anugerah kehidupan, ampuni dosa – dosa hamba-Mu selama ini yang lalai kepada-Mu.
2. Muhammad SAW, terima kasih telah menjadi pijakan pedoman yang menuntun kehidupan.
3. Ayah, Ibu dan Adikku, kesabaran kalian tiada ternilai. Sungguh kalian adalah anugerah terindah. Maaf jika selama ini telah membuat banyak kecewa. Terima kasihku selalu.
4. Keluarga dimanapun berada, terima kasih dan maaf jika terlalu lama menunggu kapan skripsi selesai.
5. Bapak dan Ibu Dosen, terima kasih atas kesabaran dalam memotivasi, membimbing dan mentransfer ilmu. Semoga menjadi ilmu yang bermanfaat.

6. Konsentrasi kewirausahaan, yang telah mengajarkan teknik berbisnis. Terima kasih sekali.
7. Segenap civitas akademika UMY, terima kasih atas dorongan semangat dan atas referensinya selama ini.
8. Kopertis Wilayah V DIY, terima kasih atas supportnya.
9. Para crew Waroeng Bakso Bakar, terima kasih dukungan dan kerjasamanya, tetap kompak dan semangat.
10. Teman-teman di Tela Tela, *maturnuwun sedayanipun* khususnya dalam menyelesaikan skripsi ini. Sukses selalu kang.
11. Konco-konco kuliah, *maturnuwun* atas keikhlasan kalian selama ini dari awal kita belajar bersama sampai skripsi ini selesai.
12. Sahabat-sahabat yang tak terlupakan, tetaplah senantiasa saling mendoakan ya.
13. Terakhir kepada siapa saja dan dimana saja kalian berada, mohon maaf dan terima kasih atas segala dukungan, bantuan dan doanya. Semoga senantiasa menjadi amal ibadah kalian.

Jazakumullahu Ahsanal Jaza

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum wr. wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT. atas semua limpahan rahmat, hidayah, serta kemudahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Evaluasi Terhadap Program Waralaba (*Franchise*) (Studi Kasus Tela Tela di Yogyakarta)”. Shalawat dan salam senantiasa terucap dari ketulusan hati kepada tauladan sejati semua umat, Rasulullah SAW yang hadir memberikan pencerahan, tuntunan dan pedoman hidup bagi umat manusia menuju kebaikan.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Penulis menyadari tidak akan terselesaikan skripsi ini tanpa adanya saran, bimbingan maupun bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Bapak Misbahul Anwar, S.E., M.Si. yang telah memberikan petunjuk, bimbingan dan kemudahan selama penulis menyelesaikan studi.
2. Kepala Program Studi Manajemen Ibu Rr. Sri Handari Wahyuningsih, S.E., M.Si. yang telah memberikan arahan, nasehat dan bimbingan dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.

3. Bapak Drs. Winarso, M.M. selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa memberikan bimbingan, nasehat dan semangat kepada penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Ibu Dra. Tri Maryati, M.M. selaku dosen pembimbing akademik.
5. Segenap staf dan civitas akademika Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
6. Pimpinan dan segenap staf Tela Tela Yogyakarta yang telah memberikan ijin penelitian dan memberikan data-data yang diperlukan penulis.
7. Ayahanda Abdul Choliq dan Ibunda Siti Imaroh serta adikku Indari Fitnata, yang senantiasa memberikan motivasi, dukungan dan perhatian hingga penulis dapat menyelesaikan studi.
8. Teman-teman dan semua pihak yang telah membantu kelancaran dan kesuksesan dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa penelitian masih banyak kekurangan hingga jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu kritik, saran dan pengembangan penelitian yang akan datang diperlukan untuk kedalaman topik ini. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalammu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 18 Agustus 2009
Penulis

Muhammad Syamsu Ridha

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
INTISARI	xiv
ABSTRACT	xv
BABI PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Pengertian <i>Franchise</i> Secara Umum	8
B. Pengertian <i>Franchisor</i> dan <i>Franchisee</i>	10
C. Strategi Pemasaran	11
1. Bauran Pemasaran	12

2. Daur Hidup Produk	17
D. Sejarah Waralaba Dunia	22
E. Sejarah Waralaba di Indonesia	24
F. <i>Franchise</i> sebagai Konsep Bisnis yang Menyeluruh	25
G. Penelitian Terdahulu	26
BAB III METODA PENELITIAN	27
A. Obyek dan Subyek Penelitian	27
B. Jenis Data	27
C. Teknik Pengumpulan Data	27
D. Definisi Operasional Penelitian	29
E. Analisis Data	29
1. Klasifikasi	29
2. Alat yang Digunakan	30
3. Pendekatan Penelitian	30
4. Masalah, Topik, dan Fokus Penelitian	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
A. Profil Singkat Tela Tela	35
1. Sejarah.....	35
2. Visi dan Misi Tela Tela	37
3. Segmentasi Pasar	38
4. Spesifikasi	38
5. Struktur Organisasi	39
6. Laporan Keuangan	41

B. <i>Franchise</i> Sebagai Strategi Pertumbuhan UKM.....	48
C. Sistem <i>Franchise</i> di Tela Tela	50
1. Keunggulan <i>Franchise</i> Tela Tela	50
2. Syarat Menjadi <i>Franchise</i> Tela Tela	51
3. Proses Operasional	53
D. Perkembangan <i>Franchise</i> Tela Tela	54
E. Daur Hidup Produk Tela Tela	55
1. Pengenalan Produk	55
2. Pertumbuhan Produk	56
3. Kedewasaan Produk	57
4. Penurunan Produk	57
F. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi <i>Decline</i>	58
G. Evaluasi Program Waralaba Menghadapi <i>Decline</i>	66
BAB V SIMPULAN, SARAN dan KETERBATASAN PENELITIAN	68
A. Simpulan	68
B. Saran	69
C. Keterbatasan Penelitian	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Logo Produk	38
Gambar 4.2 Struktur Organisasi	39
Gambar 4.3 Neraca	43
Gambar 4.4 Laporan Laba Rugi	46
Gambar 4.5 Penghargaan Dji Sam Soe Award	54
Gambar 4.6 Contoh Media Cetak	60
Gambar 4.7 Contoh Poster	62
Gambar 4.8 Poster Undian	63
Gambar 4.9 Mister Piss dan Warung Ekstra	64

INTISARI

Penelitian ini berusaha mengevaluasi program waralaba pada usaha Tela Tela ketika mengalami *decline*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penyebab penurunan penjualan produk dan bagaimana strategi pemasarannya dalam menghadapi *decline*.

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa penyebab penurunan penjualan produk Tela Tela adalah kejenuhan konsumen, pihak *franchisee* cepat bosan karena omzet penjualan turun, kebanyakan dikelola oleh mahasiswa yang kurang berkompeten dalam berwirausaha, inovasi yang lambat dan harga jual produk yang naik. Strategi pemasaran yang digunakan adalah strategi promosi dan strategi pengembangan usaha. Strategi promosi meliputi promosi melalui media cetak, media luar ruang dan undian berhadiah. Adapun strategi pengembangan usaha yang dimaksudkan agar perusahaan yang menaungi Tela Tela tetap eksis yaitu dengan cara membuka sebuah peluang usaha baru.

Kata kunci : *evaluasi, waralaba, penurunan, strategi.*

ABSTRACT

This research to evaluate franchise program in business of Tela Tela at decline moment. The objective of this research is to know something that can decline product sales and how the marketing strategy at decline moment.

The result of this research is show that something that can decline product sales of Tela Tela are boredom of customer, boredom of franchise because decline sales, organize by university students who not have a competent in entrepreneur, the slow of innovation and price of sales product is increase. The marketing strategy which use is promotion strategy and business development strategy. Strategy of marketing to cover promotion in mass communication, outdoor media and lottery. As for purpose of business development is to existence the company by means of open chance a new business.

Keywords : *evaluation, franchise, decline, strategy.*