

# Mewaralabakan Nasi Goreng

Kontribusi Dari Administrator  
Jumat, 02 Januari 2009

Selamat Pagi Mas Ariyanto

Apa kabar.... baik ya....semoga lancar dan sukses selalu, perkenalkan nama saya Lukman.

Ada beberapa hal yang ingin saya sampaikan.

1. Kapan suatu usaha bisa di waralabakan atau di franchisekan.
2. Apa nunggu usaha tsbt punya nama dan terkenal.
3. Bidang saya dimakanan yaitu Nasi Goreng.
4. Saya optimis sebab menurut saya Nasgor saya pertama di Indonesia.
5. Kenapa saya pilih Nasgor menurut saya Nasgor sudah meng- Indonesia.
6. Saya sudah memulai usaha Nasgor 3 tahun yang lalu, tahun pertama di Sby, tahun kedua dan ketiga di Malang dan sekarang saya pindah ke Jakarta juga buka Nasgor tepatnya disebelah Ace Hardware Fatmawati Jak-Sel.
7. Ada beberapa kreasi dan inovasi yang saya dapatkan selama berjualan Nasgor, dan belum saya expose. Saya cari moment yg pas.
8. Apa harus di Jkt utk sentral produksinya (dekat pasar yg potensial dgn asumsi daya beli OK), menurut saya di bahan baku lebih murah dan lengkap (komponen produksi).
9. Saya optimis kalau produk Nasgor ini dilaunching pasti banyak yang mengikuti, bagaimana untuk mengatasi hal tersebut. apa saya harus cari investor yg mampu utk backup dana bila terjadi persaingan agar bisa mempertahankan the first, the best and different.

Sekian matur suwon.

Lukman  
lukman\_baitang@XXXX

-----  
Salam Sukses pak Lukman...

Terimakasih atas perhatiannya. Insya Allah saya akan sempatkan buat mampir di rumah makan Nasi Goreng bapak. Kebetulan saya juga penggemar wisata kuliner. Saya sangat senang berburu makanan-makanan unik. Kapan-kapan saya pasti mampir ke tempat bapak. Sehubungan dengan pertanyaan bapak:

Kapan sebuah usaha bisa di waralaba kan ?  
Apa harus menunggu terkenal dulu ?

Sebuah usaha bisa di franchise kan apabila: a. Memiliki Uniqes (ciri khas yang unik), b. Sudah terbukti menguntungkan, c. Mudah diduplikasi oleh mitra usahanya, d. Memiliki cash flow usaha yang baik selama 2 tahun (minimal).

Jadi menurut saya tidak harus menunggu nama tersebut terkenal terlebih dahulu bari di franchise kan. Namun demikian, sebuah usaha yang sudah memiliki nama besar tentu akan lebih mudah untuk mendapatkan mitra waralaba, karena salah satu tujuan orang bergabung menjadi mitra waralaba adalah ingin agar usaha yang dibuka langsung laku. Jadi tidak perlu merintis dan memperkenalkan nama usahanya kepada publik. Itulah mengapa banyak perusahaan waralaba besar yang berani menetapkan harga mahal bagi brand produknya. Misalnya 500 juta untuk penggunaan merek selama 5 tahun. Itu karena mereka yakin bahwa dengan merek yang sudah terkenal itu, mitra waralaba akan mendapatkan keuntungan ganda ketika membuka usahanya. Karena dia bergabung menjadi mitra waralaba dari sebuah perusahaan yang sudah memiliki nama besar.

Bapak bisa menunggu sampai nama usaha bapak terkenal atau bisa juga mulai memasarkan waralaba bapak dari sekarang sambil mengupayakan agar usaha bapak menjadi makin terkenal. Dengan makin "besar" nya nama usaha bapak. Maka akan makin mudah pula bagi bapak untuk mendapatkan mitra waralaba. Dan makin besar pula potensi uang joint fee atau franchisee fee yang bisa bapak dapatkan. Karena orang tidak akan sayang keluar uang puluhan hingga ratusan juta untuk bisa menggunakan merek yang sudah terkenal.

Haruskah sentral produksinya di Jakarta ?

Menurut saya tidak harus. Justru pada saat ini banyak pengusaha waralaba yang memindahkan sentral bisnisnya (terutama dalam hal produksi) ke luar Jakarta. Kenapa?. Karena mereka ingin efisiensi. Kita tahu kan, biaya produksi di Jakarta sangatlah tinggi, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya-biaya operasional lain. Makanya saya juga setuju jika banyak pengusaha waralaba mengalihkan kegiatan produksinya di daerah untuk menekan biaya produksi. Karena didaerah biaya bisa ditekan lebih rendah. Namun demikian untuk kegiatan pemasaran tetap saya

sarankan menggunakan Jakarta sebagai "base" nya. Karena di Jakarta akses ke semua media (khususnya media nasional) lebih mudah dan cepat. begitu juga dengan urusan birokrasi yang sifatnya nasional, Jakarta lebih menguntungkan ketimbang didaerah. Karena pada di bisnis waralaba, makin besar lingkupnya akan makin menarik. Oleh karena itu bapak harus mensett bisnisnya dalam skala nasional. Dan itu akan menarik orang-orang daerah untuk menjadi mitra waralaba.

Jadi menurut saya. Jika saat ini bapak sudah merasa mantap dengan menu-menu spesial yang bapak miliki. Dan bapak yakin bahwa menu-menu tersebut unik dan menarik. Maka segera saja bapak bikin konsep waralabanya. Mulai dari business plan hingga SOP (Standart Operating Procedure nya). Untuk nama bapak bisa pilih yang menarik perhatian orang (usahakan tidak lebih dari 3 kata. satu atau dua kata juga cukup bagus). Kemudian bapak juga harus mempersiapkan SDM khusus buat menangani dan menjalankan konsep waralaba tersebut. Karena kita tahu bahwa konsep bisnis waralaba memiliki potensi keuntungan yang berlipat ganda dan bapak bisa memiliki berbagai sumber penghasilan seperti: 1. pendapatan dari biaya joint fee / franchise fee, 2.pendapatan dari royalti fee,3.keuntungan dari penjualan peralatan, 4. Keuntungan dari penjualan bahan baku, 5.Keuntungan dari biaya training, dan sebagainya. Namun demikian karena menyangkut banyak orang. Maka potensi timbulnya masalahpun juga banyak setidaknya tiap 1 cabang waralaba memiliki 1 potensi masalah yang bisa timbul setiap saat. Nah, sebagai pengusaha waralaba hal-hal seperti itulah yang harus bapak siapkan dan antisipasi.

Haruskan mencari investor ?

Kalau bapak sudah memiliki modal kerja dan dana cadangan yang cukup saya rasa tidak perlu lagi mencari investor. karena bapak bisa meng-optimalkan dana yang bapak miliki saja. Mungkin suatu saat nanti bapak butuh untuk pengembangan usaha. Misalnya membuka Restoran Nasi Goreng dalam skala besar, baru bapak memikirkan kehadiran investor. Sementara waktu saya sarankan bapak cari saja investor-investor untuk menjadi mitra usaha bapak dalam artian sebagai mitra waralaba saja. Karena dengan cara ini bapak akan bisa membuka banyak cabang di banyak tempat tanpa mengeluarkan uang seperserpun dan bahkan bapak bisa mendapatkan banyak pendapatan dari cabang-cabang baru yang dibuka oleh mitra bapak.

Semoga jawaban saya cukup memadai. Jika ada pertanyaan lain silakan bapak kirim e-mail lagi. Atau suatu saat nanti kita bisa bertemu untuk mendiskusikan usaha bapak. Salam Sukses !!!

Ariyanto M.B.