

ABSTRAK

Putra Gamma Kautsar Noer, Pengembangan Strategi *Franchise* California Fried Chicken dalam Upaya Meningkatkan Laba, Pengembangan Bisnis, Waralaba. Dibimbing oleh Agus Sudono, SE, .MM ., And Reiza Miftah, S.ST .Par ., M.Sc.

Indonesia mengalami peningkatan di sektor pariwisata setiap tahunnya, namun berbeda dengan sektor pariwisata di kota Bandung yang justru mengalami penurunan tiap tahun, tercatat sampai tahun 2016 akhir. Hal ini perlu diperhatikan mengingat bahwa Bandung sebagai pusat dari Jawa Barat. Peningkatan fasilitas dari sektor wisata perlu ditingkatkan namun tetap perlu melihat prioritas yang perlu di benahi. Terkadang dari seluruh agenda dan kesibukannya memerlukan makan yang cepat dalam penyajiannya karena dituntut akan waktu yang terbatas. CFC sebagai brand lokal menawarkan sajian cepat saji dengan kualitas yang baik. CFC mengalami penurunan laba yang cukup besar di tahun 2015, dan dalam sebuah artikel dikatakan bahwa penurunan tersebut dikarenakan harga dolar yang kian naik sehingga biaya import makin tinggi, namun di tahun yang sama CFC melakukan ekspansi yang cukup besar walaupun bukan sebagai outlet pada umumnya, namun berupa outlet mini, perluasan ini mengakibatkan pengeluaran makin membengkak. Walaupun mengalami sedikit kenaikan, namun tiap tahun sebelum 2015 tercatat bahwa CFC terus mengalami penurunan hingga di tahun 2015 titik terendahpun terjadi. Melihat dari hal tersebut, peneliti melakukan beberapa penelitian menggunakan beberapa jenis alat bantu seperti kuisioner, matriks SWOT, Matriks IFAS dan EFAS, Matriks IE, dan QSPM. Data-data tersebut diambil melalui berapa metode yang terutama digunakan adalah kuisioner dari penulis kepada para responden yang pernah datang bertransaksi di CFC.

Hasil dari Matriks IFAS dan EFAS ditemukan beberapa faktor internal dan eksternal yang dikaitkan dengan kuisioner, hasil tersebut dapat digunakan sebagai bahan untuk di olah kembali ke Matriks SWOT untuk menentukan strategi yang dapat meminimalisir ancaman ataupun kekurangan dengan memaksimalkan atau memanfaatkan kesempatan dan kekuatan yang dimiliki. Berlanjut ke Matriks IE, dari hasil penelitian menggunakan matriks IE yang didasari dari hasil Matriks IFAS dan EFAS, diketahui bahwa posisi saat ini CFC berada pada posisi GROWTH dimana total keseluruhan nilai dari CFC adalah 2,5 atau dapat dikategorikan berada di sel IV yang berarti strategi yang tepat adalah *Hold*. Setelah itu Matriks IFAS dan EFAS serta MATRIKS SWOT yang didalamnya terdapat 7 pola strategi dapat kita olah lagi kedalam Matriks QSPM dimana kita akan mencocokkan seberapa berpengaruhnya faktor-faktor dalam IFAS dan EFAS dengan strategi yang telah tersusun melalui Matriks SWOT. Selanjutnya bobot akan dikalikan dengan tingkat kecocokan lalu diakumulasikan pada setiap strategi lalu diurutkan dari total skor mulai dari yang tertinggi menjadi strategi utama.

Dalam keseluruhan analisis didapatkan bahwa strategi yang dianjurkan pada CFC adalah dengan memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan kesempatan yaitu melalui mengurangi outlet mini yang kurang produktif dan bukan bagian dari perjanjian franchise untuk modal memperkuat Mother store dalam bersaing melawan pesaing terbesarnya yang berlomba menyajikan makanan cepat saji dengan kualitas yang baik. Selain itu terdapat beberapa strategi alternatif yang mungkin dapat digunakan untuk membantu peningkatan laba.

Kata kunci: Pengembangan strategi, Waralaba, California Fried Chicken

Putra Gamma Kautsar Noer, 2017

PENGEMBANGAN STRATEGI FRANCHISE CALIFORNIA FRIED CHICKEN DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

ABSTRACT

Putra Gamma Kautsar Noer, Strategy Development of *Franchise California Fried Chicken* In an Effort to Increase the Profit, Business Development, Franchise. Guided by Agus Sudono, SE, .MM ., And Reiza Miftah, S.ST .Par ., M.Sc.

Indonesia have increase the sector of tourism every years, but different with Bandung's tourism sector witch have decrease every years, noted until the end of 2016. This situation have to got attention because Bandung is the central of West Java. The increase of facilities from the sector of tourism have to got more maintaining but we must give more attention for the priority witch have to fixed. Sometimes many people with the crowded of the schedule need a food that can served faster because they have to efficiently for the limit of their time. CFC as local brand offered the fast food service with a good quality. CFC have a big decrease the profit on 2015, and in some articles wrote about that decrease situation because the value of dollar was rises that's make the cost of import rises too, but in the same years CFC did a big expansion although not as general outlet, but as mini outlet, this expansion causes the expenditure was rises. Although they decrease the profit, but in every years before 2015 noted about CFC always have an increation until 2015 have the drop point been. Base on that situation, researcher did some research used some research tools such as questionnaire, SWOT matrix, IFAS and EFAS matrix, IE matrix and QSPM. All of that data was gotten from some method that the important one is from respondent which ever do some transaction with CFC.

From the score of IFAS and EFAS matrix we knows some factor of internal and external were have a relation with questioner, that score can used as materials to processed with SWOT matrix for better strategies to minimize threat or weakness by maximize or utilize opportunities and strength of them. Next to the IE matrix, from the score of research used IE matrix which base on sore of IFAS and EFAS matrix, we know that position of CFC now is in GROWTH position where it show us the total of CFC's score is 2,5 or can categorized in cell IV which about the better strategy is *Hold*. After that, IFAS and EFAS matrix, than SWOT matrix that have 7 pattern strategy, can be processed again to QSPM Matrix where we'll matching how influential all of the factor from IFAS and EFAS with strategy that arranged from SWOT matrix. And than the weight will multiplied with match rate than accumulated from every strategy and arranged it from higher total score to be an main strategy.

From all of analyze we know that better strategy for CFC was minimize weakness by utilize opportunities that by reducing mini outlets which not productive yet and not a part of franchise agreement for fund to make Mother store stronger in compete with their biggest competitor that race for served fast food with good quality. And than there are any alternative strategy that maybe could used for CFC to increase the profit.

Keyword: Strategy development, Franchise, California Fried Chicken