

**Sistem Bagi Hasil Franchise Toko Kampung Putat  
Tangerang 1 PT. Indomarco Prismatama****Indah Pertiwi<sup>1\*</sup>, Tania Putri Widiarti<sup>2</sup>**<sup>1</sup>Department of Accounting, Pamulang University, <sup>2</sup> Department of Accounting, Pamulang University  
Email: <sup>1</sup>ind4h.pertiwi@gmail.com, <sup>2</sup>Tputri25@gmail.com**Article History: Received on 2021-02-21, Revised on 2021-04-25, Published on 2021-07-06****ABSTRACT**

*The purpose of this research is to 1) Know the profit sharing system for the Franchise Kampung Putat Tangerang Satu PT Indomarco Pristama 2) To determine the impact of the existence of the Kampung Putat franchise shop on the residential environment. This research method is qualitative with descriptive data analysis. Data collection techniques were carried out by interview and documentation. The results of this study found that the calculation system for the profit sharing of the Kampung Putat franchise shop was 30% and the existence of a franchise shop had a positive impact, a negative impact, and had no impact at all on small shop businesses in the neighborhood of the residents' homes.*

**Keywords: Franchise Profit Sharing, Impact, Indomarco**

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk 1) Mengetahui sistem bagi hasil Franchise Kampung Putat Tangerang Satu PT Indomarco Pristama 2) Untuk mengetahui dampak dari adanya toko franchise kampung putat pada lingkungan rumah penduduk. Metode penelitian ini adalah kualitatif dengan analisis data deskriptif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menemukan bahwa sistem perhitungan bagi hasil toko franchise Kampung Putat sebesar 30% dan keberadaan toko franchise memiliki dampak positif, dampak negatif, juga tidak berdampak sama sekali pada usaha warung kecil pada lingkungan rumah penduduk.

**Kata Kunci : Bagi Hasil Franchise, Dampak , Indomarco**

## PENDAHULUAN

Indomaret adalah salah satu jaringan minimarket penyedia kebutuhan sehari-hari. Pengelola Indomaret adalah PT Indomarco Prismatama dengan luas toko penjualan sekitar 200 m. Indomarco membuka toko pertamanya di kawasan Ancol, Jakarta utara pada tahun 1997. Indomaret merupakan perusahaan yang mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia. Pemikiran awal berdirinya Indomaret adalah sebagai penyedia kebutuhan pokok sehari-hari untuk memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Seiring dengan perkembangannya operasional toko, perusahaan tertarik untuk lebih mendalami berbagai kebutuhan dan perilaku konsumen dalam berbelanja. Berbekal pengetahuan mengenai kebutuhan konsumen, keterampilan mengoperasikan toko dan pergeseran perilaku belanja masyarakat ke gerai modern, maka terbit keinginan luhur untuk mengabdikan lebih jauh bagi nusa dan bangsa. Niat ini diwujudkan dengan mendirikan Indomaret, dengan badan hukum PT Indomarco Prismatama yang memiliki visi “Menjadi Jaringan Ritel Yang Unggul” serta motto “Mudah dan Hemat”. Saat ini Indomaret berkembang sangat pesat dengan jumlah gerai mencapai 16.000 gerai, terdiri dari 40% gerai milik masyarakat, yang tersebar di kota-kota di Jabotabek, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jogjakarta, Bali dan Lampung. Di DKI Jakarta terdapat sekitar 488 gerai, Perawati tambunan, lega (2013:2).

Indomaret menyediakan lebih dari 3.500 jenis produk makanan ataupun non makanan yang dirancang dengan harga bersaing dalam rangka memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Untuk mendukung pengembangannya, indomaret didukung dengan 12 pusat distribusi, yang dilengkapi dengan teknologi mutakhir. Indomaret merupakan salah satu aset bisnis yang sangat menjanjikan terwaralaba dan 60% gerai milik perusahaan. Sebagian besar pasokan barang dagangan untuk seluruh gerai berasal dari 33 pusat distribusi Indomaret yang menyediakan lebih dari 5.000 jenis produk. Kini, keberadaan indomaret makin diperkuat dengan kehadiran Indogrosir, anak perusahaan.

Konsep bisnis waralaba Indomaret merupakan pelopor di bidang minimarket di Indonesia. Sambutan masyarakat dengan adanya waralaba Indomaret dinilai sangat positif. Hal tersebut dapat dilihat dari peningkatan jumlah waralaba Indomaret dari waktu ke waktu. Konsep bisnis waralaba Indomaret juga diakui oleh pemerintah melalui penghargaan yang diberikan kepada indomaret selaku “Perusahaan waralaba unggul

2003”. Penghargaan semacam ini adalah yang pertama kali diberikan kepada perusahaan minimarket di Indonesia dan sampai saat ini hanya indomaret yang menerimanya.

Indomaret terus menjaga konsistensinya dengan berkecimpung di bidang minimarket (lokal) yang dikelola secara profesional khususnya dalam memasuki era globalisasi. Indomaret telah membuka outlet di banyak tempat yang tersebar di seluruh Indonesia. Hal tersebut membuka peluang kerja atau dapat membantu program pemerintah dalam mengentaskan pengangguran dengan cara bisa mendaftar atau menjadi karyawan PT Indomarc Primatama dengan melakukan beberapa seleksi dan pelatihan. Setelah melakukan pelatihan di cabang Indomaret yang tersebar diseluruh Indonesia, maka akan ditempatkan di outlet yang ada di setiap cabang Indomaret. Dari sini munculah persoalan tentang motivasi kerja setiap individu yang berkaitan dengan lingkungan kerja. Bisa saja motivasi kerja setiap individu dari hari ke hari kerja meningkat atau menurun.

Pada tahun 2008 di dirikannya toko indomaret cabang tangerang yang diberi nama Kampung putat dan terletak di daerah pasar kemis, kabupaten tangerang. Indomaret Kampung putat berdiri sebagai toko indomaret frenchise yang dimana toko tersebut dikelola oleh kepala toko, asisten kepala toko dan merchandiser. Indomaret kampung putat adalah salah satu dari beberapa toko frenchise yang dikelola oleh Cabang Tangerang.

Indomaret kampung putat memiliki kepala toko yang berperan sebagai contoh utama yang harus diikuti oleh karyawannya. Indomaret kampung putat berdiri sejak 2008 dengan memiliki personil toko 8 orang. PT indomarc primatama kampung putat tangerang satu berdiri sejak tahun 2008. Indomaret kampung putat adalah salah satu cabang frenchise yang beridiri dari semua cabang yang ada di jabodetabek, Sumatra jaya, Madura, Lombok, Bali dan Kalimantan. Perusahaan PT Indomarc primatama memiliki motto “mudah dan hemat”

Indomaret adalah Perusahaan dagang. Penjualan barang barang toko indomaret adalah tugas utama toko indomaret setiap harinya yang merupakan tugas seorang kepala toko untuk mendapatkan hasil pendapatan bagi tokonya. Oleh karena itu kepala di tuntutan untuk mencapai target yang dimana target tersebut diberikan agar seorang kepala toko terpacu untuk mendapatkan insentif yang diberikan apabila toko tersebut mencapai target. Tugas kepala toko bias dibantu oleh bawahannya atau bias bias disebut sebagai asisten kepala toko. Asisten kepala toko juga membantu kepala toko untuk mencapai target yang diberikan oleh perusahaan cabang. Pendapatan adalah sebagai arus masuk atau kenaikan

lainnya dari nilai harta suatu satuan usaha atau penghentian hutang – hutangnya. Dalam suatu periode akibat dari penyerahan atau produksi barang-barang, penyerahan jasa-jasa. Perusahaan dagang, yang sebelumnya dibeli dari perusahaan pabrikan. Dalam perusahaan dagang, pendapatan diperoleh dari penjualan barang dagangan yang sesuai dengan harga beli barang tersebut dengan laba yang diharapkan.

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis antara lain (1) Untuk mengetahui sistem bagi hasil Franchise Kampung putat tangerang satu PT Indomarco Prisma; dan (2) Untuk mengetahui dampak dari adanya toko franchise kampung putat pada usaha warung kecil.

## **LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

Menurut N Azizah (2016:22) Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di AS. Kemudian, caranya ini diikuti oleh pewaralaba lain yang lebih sukses, John S Pemberton, pendiri Coca Cola. Menurut Pipo (2009:9) Waralaba (franchise) adalah perwaralaba mempunyai pengalaman untuk mengajar, membimbing, dan telah memiliki merek yang kuat, sehingga penerimaan waralaba berpeluang tinggi untuk berhasil sekaligus mampu mengurangi resiko kegagalan dalam berbisnis. Minimarket adalah salah satu pilihan sebagai alat investasi, bukan bisnis karena orang yang berhasil mampu fokus, orang yang berfokus belum tentu berhasil.

### **Jenis-Jenis Waralaba / Franchise**

Waralaba dagang (tradename franchising), Waralaba distribusi produk (product distribution franchising), Waralaba distribusi produk (product distribution franchising).

### **Bentuk – Bentuk Waralaba**

Waralaba produk dan merek dagang adalah pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan. Pemberi waralaba yang disertai pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba.

## **Prinsip Pembayaran Franchise Fee Dan**

*Royalty Franchise fee* adalah biaya awal yang harus dibayarkan oleh seorang *franchise* kepada *franchisor* sebelum memulai bisnis waralaba tersebut dan *Royalty fee* merupakan biaya yang harus dibayarkan dalam jangka waktu tertentu yang telah ditetapkan setelah bisnis franchise berjalan.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2010:65) mengemukakan bahwa kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai factor yang telah di definisikan sebagai masalah.

### **Wawancara**

Menurut Indah Pertiwi (2017:157) Wawancara merupakan salah satu bentuk alat evaluasi jenis nontes yang dilakukan melalui percakapan dan tanya jawab, baik langsung maupun tidak langsung dengan peserta didik. Percakapan ini dilakukan oleh kedua pihak antara pewawancarayang mengajukan pertanyaan dan narasumber yang memberikan informasi atau yang menjawab pertanyaan.

### **Dokumentasi**

Menurut Indah Pertiwi (2017:157), Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan informasi melalui laporan dan dokumen sesuai tujuan penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara memanfaatkan dokumen laporan laba rugi atas pembagian hasil.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Bagi Hasil Toko Franchise Indomaret Kampung Putat**

Bagi hasil pada waralaba atau franchise Indomaret berbeda-beda tergantung perjanjian yang disepakati antara Franchise dan Frachisor, berikut perhitungan bagi hasil toko franchise Indomaret Kampung Putat untuk periode Agustus 2019 :

Laporan laba rugi toko franchise Indomaret Kampung Putat dan perhitungan hasil keuntungan yang di dapatkan pihak franchise sebesar 30%. Pada bulan Agustus

2019 penjualan yang dihasilkan Toko Kampung Putat sebesar Rp. 465.426.527 bagian penjualan yang didapatkan oleh pihak franchise sebesar 30% yaitu Rp. 139.638.758. Beban pokok penjualan Toko Franchise Rp. 393.603.280, jumlah penjualan dikurangi dengan beban pokok penjualan menjadi laba kotor sebesar Rp. 71.823.247 , maka jumlah laba kotor yang diterima oleh pihak franchise sebesar 30% yaitu sebesar Rp. 21.546.974. Terdapat transaksi potongan pembelian tunai dan selisih HPP dengan total Rp. 3.471.676 , laba kotor yang tersedia sebesar Rp. 75.294.923 dan laba kotor setelah penyesuaian yang diterima oleh pihak franchise sebesar Rp. 22.588.478. Total pendapatan usaha pada toko franchise sebesar Rp. 9.510.554 , laba kotor setelah penyesuaian ditambah dengan total pendapatan menjadi laba kotor setelah pendapatan usaha sebesar Rp. 84.805.477 dan laba kotor setelah pendapatan usaha yang diterima oleh pihak franchise sebesar 30% adalah Rp. 25.441.643.

Terdapat beban-beban penjualan yaitu biaya tenaga kerja, listrik dan energi, telepon dan fax, perlengkapan, pemeliharaan dan perbaikan, promosi, iuran dan sumbangan, barang rusak dan hilang, subsidi kepada karyawan, beban pajak, royalti, lain-lain, beban penyusutan, amortisasi dan alokasi memiliki total beban penjualan sebesar Rp. 72.155.229 maka, laba kotor setelah pendapatan usaha dikurangi dengan total beban penjualan maka laba operasional yang dimiliki toko franchise sebesar Rp. 12.650.248 dan laba operasional yang menjadi bagian franchise sebesar 30% yaitu Rp. 3.795.074.

Toko franchise juga memiliki pendapatan lain-lain dengan total sebesar Rp. 3.690.019 dan memiliki beban lain-lain sebesar Rp. 6.547.270 sehingga total laba operasional yang dimiliki toko franchise ditambah dengan pendapatan lain-lain dan dikurangi dengan beban lain-lain menjadi laba (rugi) sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 9.792.998 maka laba (EBIT) yang menjadi bagian franchise sebesar Rp. 2.937.899. Laba (rugi) bersih sebelum pajak (EBT) dan laba (rugi) bersih sesudah pajak (EAT) sebesar Rp. 9.792.998 , total beban penyusutan dan amortisasi sebesar Rp. 7.988.910. Total laba (rugi) bersih sesudah pajak ditambah dengan total beban penyusutan dan amortisasi menjadi EBITDA (Earning Before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization) yaitu sebesar Rp. 17.781.908 maka EBITDA untuk pihak Franchise sebesar 30% yaitu Rp. 5.334.572. Berikut ini adalah system perhitungan bagi hasil franchise untuk periode September 2019 :

Sedangkan laporan laba rugi toko franchise Indomaret Kampung Putat dan

perhitungan hasil keuntungan yang di dapatkan pihak franchise sebesar 30%. Pada bulan September 2019 penjualan yang dihasilkan Toko Kampung Putat sebesar RP. 443.041.249 bagian penjualan yang didapatkan oleh pihak franchise sebesar 30% yaitu RP. 132.912.375. Beban pokok penjualan Toko Franchise RP. 373.367.253, jumlah penjualan dikurangi dengan beban pokok penjualan menjadi laba kotor sebesar Rp. 69.673.996, maka jumlah laba kotor yang diterima oleh pihak franchise sebesar 30% yaitu sebesar RP. 20.902.199. Terdapat transaksi potongan pembelian tunai dan selisih HPP dengan total RP. 3.567.101, laba kotor yang tersedia sebesar Rp. 73.241.097 dan laba kotor setelah penyesuaian yang diterima oleh pihak franchise sebesar Rp. 21.972.329. Total pendapatan usaha pada toko franchise sebesar RP. 9.009.486, laba kotor setelah penyesuaian ditambah dengan total pendapatan menjadi laba kotor setelah pendapatan usaha sebesar RP. 82.250.582 dan laba kotor setelah pendapatan usaha yang diterima oleh pihak franchise sebesar 30% adalah Rp. 24.675.175.

Terdapat beban-beban penjualan yaitu biaya tenaga kerja, listrik dan energi, telepon dan fax, perlengkapan, pemeliharaan dan perbaikan, promosi, iuran dan sumbangan, barang rusak dan hilang, subsidi kepada karyawan, beban pajak, royalti, lain-lain, beban penyusutan, amortisasi dan alokasi memiliki total beban penjualan sebesar RP. 76.659.298 maka, laba kotor setelah pendapatan usaha dikurangi dengan total beban penjualan maka laba operasional yang dimiliki toko franchise sebesar RP. 5.591.284 dan laba operasional yang mejadi bagian franchise sebesar 30% yaitu Rp. 1.677.385.

Toko franchise juga memiliki pendapatan lain-lain dengan total sebesar Rp. 2.931.336 dan memiliki beban lain-lain sebesar Rp. 467.724 sehingga total laba operasional yang dimiliki toko franchise ditambah dengan pendapatan lain-lain dan dikurangi dengan beban lain-lain menjadi laba (rugi) sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 8.054.896 maka laba (EBIT) yang menjadi bagian franchise sebesar Rp. 2.416.469. Laba (rugi) bersih sebelum pajak (EBT) dan laba (rugi) bersih sesudah pajak (EAT) sebesar Rp. 8.054.896 , total beban penyusutan dan amortisasi sebesar Rp. 11.600.785. Total laba (rugi) bersih sesudah pajak ditambah dengan total beban penyusutan dan amortisasi menjadi EBITDA (Earning Before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization) yaitu sebesar Rp. 19.655.681 maka EBITDA untuk pihak Franchise sebesar 30% yaitu Rp. 5.896.704.

## **Dampak Dari Adanya Toko Franchise Kampung Putat Pada Usaha Warung Kecil**

Dampak positif dan negatif yang dihasilkan dari adanya toko Franchise ini antara lain :

### **Dampak Positif**

1. Pembeli lebih memilih berbelanja di toko tradisional karena harganya relatif lebih murah.
2. Pemilik warung kecil dapat membeli bahan baku di toko franchise pada saat ada promo dan bahan baku dapat dijual Kembali dengan harga yang normal.
3. Menambah lapangan kerja baru untuk warga sekitar.

### **Dampak Negatif**

1. Pemilik warung mengalami penurunan omzet penjualan.
2. Pemilik warung merasakan berkurangnya pembeli yang datang.
3. Pemilik warung melakukan pengurangan persediaan barang dagang karena banyak barang yang kurang laku.
4. Karena kurangnya pembeli yang datang maka barang yang keluar juga akan berkurang sehingga beberapa produk di warung menjadi expired.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

Sistem bagi hasil toko franchise pada setiap toko memiliki perhitungan bagi hasil yang berbeda-beda, disesuaikan dengan total investasi yang ditanamkan. Sistem bagi hasil toko kampung putat dengan nilai investasi sebesar Rp. 350.000.000 mendapatkan keuntungan sebesar 30% dari total pendapatan yang dihasilkan oleh toko.

Dampak positif dari adanya toko franchise kampung putat pada warung kecil disekitarnya adalah sebagai berikut: (1) Harga produk yang dijual di indomaret lebih murah dari pemasok yang biasa di beli untuk di jual kembali, (2) Banyaknya promo yang ditawarkan minimarket sehingga warung kecil bisa membeli dan di jual kembali kepada konsumen, (3) Memudahkan warung kecil untuk membayar tagihan, seperti listrik, air dan kendaraan. Sedangkan Dampak Negatif yang di rasakan oleh warung sekitar minimarket: (1) Berkurangnya peminat membeli di warung kecil atau sembako karena minimarket menyediakan kebutuhan pokok yang terjamin kualitasnya, (2) Berkurangnya konsumen untuk berbelanja ke warung kecil dan memilih berbelanja ke minimarket, (3) Berkurangnya omzet yang di dapat sehingga menyebabkan kerugian.

## **Saran**

Berdasarkan uraian hasil dan kesimpulan penelitian, maka penulis memberi saran-saran sebagai bentuk masukan dan pertimbangan yang dapat digunakan pihak franchise atau pemilik warung kecil, yaitu sebagai berikut :

Kepada pihak yang ingin melakukan franchise sebaiknya mempertimbangkan dana yang tersedia untuk investasi, pihak franchise juga diharapkan dapat memilih tempat yang strategis untuk dapat membuka toko franchisenya. Pihak franchise juga harus mengetahui dengan jelas sistem perhitungan bagi hasil yang akan didapatkan kedua belah pihak baik pihak franchise atau franchisor.

Dengan adanya dampak negatif untuk warung kecil dari keberadaan toko franchise, maka sebaiknya pemilik warung mengatur strategi-strategi yang dapat menarik konsumen lebih banyak seperti memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, melengkapi barang penjualan, menambah jenis barang persediaan juga memperhatikan kebersihan toko juga menyusun barang jualan dengan rapi agar konsumen lebih tertarik berbelanja di warung tradisional. Untuk warung kecil yang berdampak positif, pemilik warung harus dapat mempertahankan kualitas dan pelayanan dengan baik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Akbar Muhamad, Yogi. 2015. *Pengawasam Penyelenggaraan Waralaba Oleh Badan Penanaman Modal Dan Pelayanan Perizinan Terpadu Satu Pintu (BPMPTSP) Kabupaten Pandeglang*. Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Fakultas Ekonomi.
- Ariani, Judith. 2010. *Analisis Pemilihan Bisnis Franchise Minimarket Indomaret dan Alfamart Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Investasi*. Universitas Katolik Soegijapranata Fakultas Ekonomi.
- Hargianto, Pipo. 2016. *Balada Franchise Indomaret*. [Hargianto.com/balada-franchise-minimarket.html](http://Hargianto.com/balada-franchise-minimarket.html) (diakses tanggal 1 Januari 2020)
- Indah Pertiwi. (2017). *Implementasi Pendidikan Karakter dalam Pembelajaran*

*Matematika SMP di Kota Yogyakarta. Program Studi Pendidikan Matematika Universitas Negeri Yogyakarta 2017.*

Mujahid. 2018. *Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Warung Kecil Di Kota Makassar.* Universitas Fajar Makassar 2018.

Rusno. 2008. *Dampak Pesatnya Mini Market Waralaba Terhadap Usaha Kecil. Fakultas Ekonomi Universitas Kanjuruhan Malang 2018.*

Hargiyanto, Pipo. *Buku bisnis warabala minimarket indomaret 2009.*