

PENILAIAN KELAYAKAN INVESTASI PADA WARALABA INDOMARET

Yanti Murni dan Hirdinis M.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta
E-mail: murnidharma@yahoo.com, hirdism@gmail.com

Abstrak: Gerai Indomaret di Indonesia telah mencapai 5425 buah yang tersebar di kota Jabodetabek, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Yogyakarta, Bali dan Lampung dan beberapa daerah lainnya. Penilaian investasi menggunakan *Net Present Value (NPV)* pada data keuangan selama 5 (lima) tahun diperoleh hasil perhitungan yang positif. Hal ini berarti bahwa investasi tersebut dapat diteruskan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kelayakan investasi pada waralaba Indomaret. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Data diperoleh dari wawancara dan telaah dokumen. Pengolahan dan analisis data dilakukan dengan metode penilaian investasi. Hasil penelitian adalah: (1) Setelah penilaian investasi dengan metode *Net Present Value (NPV)* pada data keuangan selama 5 (lima) tahun diperoleh hasil perhitungan yang positif. Hal ini berarti investasi tersebut dapat diteruskan, (2) Dengan metode penilaian investasi menurut *Payback Periode Method*, Dana investasi yang telah ditanamkan dapat kembali dalam kurun waktu kurang dari masa kontraknya yang 5 (lima) tahun, investasi dapat kembali dalam kurun waktu 3 tahun 5 bulan.

Kata kunci: waralaba, kelayakan, keputusan, investasi.

Abstract: Indomaret outlets in Indonesia has reached 5425 outlets spread out in the city of Jabodetabek area, West Java, East Java, Central Java, Yogyakarta, Bali and Lampung and some other areas. The assessment of investments using *Net Present Value (NPV)* of financial data for the last 5 (five) years obtained the calculation result is positive. This means that the investment can be forwarded. The purpose of this research is to find out the feasibility of investing in a franchise Indomaret. The research methods used are case studies. Data obtained from the interviews and the examination of documents. The processing and data analysis done with the method of valuation of the investment. The results of the study are: (1) after an assessment of the investment by the method of *Net Present Value (NPV)* of financial data for the last 5 (five) years obtained the calculation result is positive. This means that investments can be forwarded, (2) with assessment methods according to the investment *Payback Period Method*, investment funds have been implanted can return in less than the time of the contract that is 5 (five) years, the investment can be returned within 3 years and 5 months.

Key words: franchise, eligibility, decisions, investment.

PENDAHULUAN

Latar belakang penelitian ini adalah tentang pertumbuhan jumlah waralaba lokal dimana berdasarkan catatan Asosiasi Franchise Indonesia, dalam setahun rata-rata hanya mencapai 2 persen, sedangkan pertumbuhan *business opportunity* mencapai 8-10 persen. Jumlah waralaba dan *business opportunity* yang tercatat di Kementerian Perdagangan hingga akhir 2014 mencapai 12 ribu pelaku usaha dengan jumlah gerai mencapai 23 ribu (<http://bisnis.tempo.co/read/news/2015/05/29>). Hingga tahun 2014 tercatat ada sekitar 698 waralaba yang terdiri dari 63 persen waralaba dan kesempatan usaha setempat serta 37 persen merupakan waralaba asing, dengan omset data waralaba dan BO di Indonesia mencapai Rp.172 triliun (<http://www.antarane.ws.com/berita/51070>).

Sistem bisnis waralaba di Indonesia sebenarnya telah

dimulai sejak tahun 1980-an, namun legalitas yuridisnya baru diperkenalkan pada tahun 1997 dengan dikeluarkannya peraturan pemerintah RI No.16 tahun 1997 tanggal 18 Juni 1997 tentang *Franchise*, dan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No: 259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Franchise. Dan diperbaharui dengan Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor:12/M-DAG/PER/3/2006, tertanggal 29 Maret 2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba. Kebijakan dan regulasi yang dikeluarkan pemerintah mengenai bisnis waralaba telah mendorong pertumbuhan bisnis waralaba dari waktu ke waktu. Pada tahun 2007, *Franchise* dan Lisensi Indonesia mencatat rata-rata pertumbuhan bisnis

franchise lokal mencapai 8% - 9% per tahun, sedangkan *franchise* asing 12% -13%. Namun tingkat kegagalan keduanya sangat mencolok berkisar 50% - 60% untuk *franchise* lokal dan hanya 2% - 3% untuk *franchise* asing.

Sehingga dari investasi *franchise* lokal yang mencapai 3 triliun separuh lebih investasi melayang sia-sia (Karamoy,2007:33).

Bisnis waralaba telah tumbuh secara berdampingan dengan pasar-pasar tradisional dimana waralaba memperoleh pasokan dari pasar-pasar tradisional dalam memenuhi kebutuhan akan barang-barang yang akan dijualnya. Kebutuhan akan barang-barang konsumsi masyarakat dapat diperoleh melalui pasar-pasar tradisional, toko-toko kebutuhan harian atau *outlet-outlet* lainnya. Ritel waralaba merupakan pilihan dimana para konsumen dalam memenuhi kebutuhan hariannya. Pada saat ini para konsumen cenderung memilih pergi berbelanja ke tempat-tempat yang lebih nyaman, kualitas barang yang lebih baik, harga yang relatif lebih rendah dengan lokasi yang tidak jauh dari tempat tinggalnya.

Tahun 1997 Indomaret memperkenalkan sistem kemitraan kepemilikan dan pengelolaan gerai dengan cara waralaba (<http://indomaret.co.id>). Investasi Indomaret membutuhkan dana yang cukup besar sehingga perusahaan penerima waralaba (*franchisee*) perlu berhati-hati dalam melakukan studi kelayakannya agar dana yang diinvestasikan tidak sia-sia atau merugi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Kelayakan investasi pada waralaba Indomaret PT.XYZ di Bekasi. Manfaat penelitian ini adalah: (1) Sebagai masukan bagi waralaba Indomaret PT.XYZ untuk mengevaluasi bisnis waralaba Indomaret yang sedang dijalankannya. (2) Sebagai informasi bagi pembaca dan penulis yang tertarik untuk berinvestasi pada bisnis waralaba Indomaret. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus. Data diperoleh melalui pengamatan administrasi laporan, biaya investasi dan aliran kas pada waralaba PT.XYZ Bekasi dan menggunakan teknik wawancara secara mendalam (*indepth interview*) beberapa karyawan pihak manajemen dan pemilik dari data keuangan perusahaan untuk dinilai kelayakan investasinya

yang terdiri dari data penjualan, biaya-biaya sebelum penandatanganan kontrak dan data keuangan setelah bisnis berjalan. Periode data keuangan adalah pada saat gerai Indomaret beroperasi tahun 2010 sampai masa perjanjian waralaba selama 5 tahun berakhir.

PEMBAHASAN

PT. Indomarc Prestama (*Franchisor*)

Berawal dari pemikiran untuk mempermudah penyediaan kebutuhan pokok sehari-hari karyawan, maka tahun 1988 didirikan sebuah gerai yang diberi nama Indomaret dengan badan hukum PT.Indomarc Prestama, yang memiliki visi: menjadi jaringan ritel; yang unggul dan motto; “mudah dan hemat”. Namun dalam perkembangannya visi tersebut berubah menjadi “menjadi aset nasional dalam bentuk jaringan ritel waralaba yang unggul dalam persaingan global”. Tahun 1997 Indomaret memperkenalkan sistem kemitraan kepemilikan dan pengelolaan gerai dengan cara waralaba (www.Indomaret.go.id)

Sistem distribusi Indomaret menerapkan teknologi *digital picking system* yang memungkinkan Indomaret menjalankan distribusi dengan andal, canggih dan efisien. Dengan dukungan sumber daya manusia yang ahli di bidangnya, maka distribusi ke seluruh gerai Indomaret dapat terlayani dengan baik sehingga Pusat Distribusi Indomaret menjadi salah satu yang terbaik di Indonesia. Pada bulan November 2015 Indomaret memiliki 26 pusat distribusi yang merupakan sentral pengadaan produk untuk lebih dari 12.150 gerai Indomaret. Pusat Distribusi Indomaret berada di Jakarta, Bogor, Tangerang, Bekasi, Parung, Bandung, Cirebon, Purwakarta, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Jember, Malang, Lampung, Palembang, Medan, Samarinda, Pontianak, Makassar, Denpasar dan kota lainnya.

Laju pertumbuhan gerai Indomaret yang cepat dapat terlaksana karena didukung oleh sistem teknologi informasi yang terintegrasi pada setiap *Point of Sales* (POS) kasir di semua gerai yang mencakup sistem penjualan, persediaan, dan penerimaan barang. Teknologi di POS kasir sudah dirancang untuk memenuhi kebutuhan

perkembangan gerai dan transaksi pada masa depan. Pemilihan lokasi usaha yang strategis waralaba Indomaret merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Tingkat keberhasilan usaha diukur berdasarkan laba usaha yang berhasil dicapai oleh para pengusaha dalam kurun waktu tertentu.

Pendapatan Indomaret hingga kuartal III-2013 tercatat sebesar Rp 25,66 triliun, sementara pendapatan *year on year* (yoy) pada 2012 tercatat sebesar Rp 29,65 triliun. Laba bersih Indomaret hingga September 2013 tercatat sebesar Rp 272,6 miliar, sementara laba bersih (yoy) pada 2012 yakni Rp 577,39 miliar. Indoritel sendiri membukukan pendapatan sebesar Rp 6,77 miliar hingga September 2013, atau turun 30,5 persen dibanding pendapatan kuartal III-2012 yakni Rp 9,75 miliar. Laba bersih juga terpangkas 66 persen dari Rp 252,51 pada kuartal III-2012 menjadi Rp 85,73 miliar hingga September 2013. Meski demikian, jumlah aset Indoritel melonjak dari Rp 16,82 miliar menjadi Rp 7,08 triliun akibat aksi akuisisi oleh perseroan (<http://www.beritasatu.com/pasar-modal/155093-2014>).

Tahapan Kerjasama Waralaba Indomaret

a. Presentasi Pertama; penjelasan secara detail tentang mekanisme kerjasama, besarnya investasi, sistem operasional toko, sistem pembagian keuntungan, dan sistem pelaporan.

b. Presentasi Kedua; Pemaparkan, hasil survei kelayakan dan Rencana Anggaran Belanja (RAB) yang mengarah pada besarnya nilai investasi. Biasanya pada presentasi kedua ini dilanjutkan dengan penandatanganan *MOU* (Nota Kesepakatan) yang mencakup butir-butir pembagian tugas antara pihak Indomaret dengan investor dalam mempersiapkan pembukaan toko, mulai dari pengurusan perijinan, renovasi bangunan, pembelian perlengkapan toko, seleksi dan training karyawan, serta term pembayaran.

c. Pembukaan Toko; Setelah semua kesepakatan direalisasikan, maka toko siap untuk dibuka dengan program promosi yang ditetapkan Indomaret. Selanjutnya, ditandatangani Surat Perjanjian Waralaba untuk jangka

waktu 5 tahun.

Bentuk bantuan (*business assistance*) yang diberikan PT. Indomarc Prismatama sebagai pemberi waralaba (*franchisor*) kepada *franchisee*-nya meliputi: (1) *Survey* kelayakan tempat usaha dan bantuan mencari lokasi, (2) Perencanaan anggaran biaya, (3) Studi kelayakan investasi, (4) Tata ruang dan perencanaan toko, (5) Pengurusan ijin usaha dan NPWP, (6) Renovasi ruang usaha, (7) Pembelian peralatan toko, (8) Seleksi dan pelatihan karyawan, (9) Standar kerja dan sistem penggajian karyawan, (10) Paket sistem operasional toko dan administrasi keuangan, (11) Seleksi dan kredit barang dagangan tanpa bunga dan tanpa jaminan, (12) Program promosi penjualan.

Saat *pre agreement*, *franchisee* diberikan beberapa alternatif paket waralaba, yaitu:

1. Paket *Take Over dan Regular*; Paket ini ditawarkan kepada *franchisee*, toko yang sudah eksis milik PT. Indomarc Prismatama dengan membayar seluruh nilai investasi + *goodwill* (senilai > Rp 200.000.000) kepada *franchisor*.

2. Paket *Grand Opening (Membuka Toko Baru)*

a. Dikerjakan sendiri oleh *franchisee* dengan standar dan pengawasan PT. Indomarc Prismatama

b. Dikerjakan oleh PT. Indomarc Prismatama melalui kontraktor/biro jasa (dana investasi yang dikeluarkan oleh *franchisee* lebih kecil karena tanpa *goodwill*). *Franchisor* juga memberikan ketentuan mengenai biaya-biaya yang akan dikeluarkan selama mengambil waralaba Indomaret.

Perincian untuk Paket *Grand Opening* adalah:

1. Membayar *franchise fee* senilai Rp. 75.000.000,-
2. Membayar PPN *franchise Fee* Rp. 7.500.000
3. Membayar *Royalti fee* perbulan dengan perhitungan sebagai berikut: (a) Untuk *sales* 0-175.000.000= 0 %, (b) *Sales* antara 175.000.000-200.000.000= 3%, (c) *Sales* diatas 200.000000= 4 %
4. Membayar *Merchandising Fee* per-bulan sebesar 10% dari nilai sewa gondola.
5. Membayar *Administration Fee* sebesar 1.200.000 perbulan.

PT. XYZ selaku Calon *Franchisee*

PT. XYZ didirikan berdasarkan Akta Notaris Ny. Yani Indrawaty Wibawa, SH No.28 tanggal 17 Oktober 2003 yang disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan Nomor 503/Kep.347-Diperindag Par/2001 tanggal 16 November 2003. Dalam memulai bisnisnya PT.XYZ selaku calon *franchisee* telah terlebih dahulu mempelajari paket waralaba yang ditawarkan PT Indomarco Prismatarna (*franchisor*).

1. Prainvestasi

Untuk gerai yang berlokasi di Bekasi ini, PT. XYZ mengambil Paket *Grand Opening* (membuka toko baru) dengan membayar *royalty fee* sebesar Rp.75.000.000. Dalam pembicaraan awal (*pre agreement*) dengan *franchisor*, PT. XYZ diharuskan memenuhi beberapa persyaratan (*term of condition*), yaitu: (a) Warga Negara Indonesia, (b) Menyediakan ruang usaha 120 - 200 meter² (milik sendiri/sewa), luas tanah minimal 50 M² untuk kios. (c) Memiliki NPWP dan PKP, serta kelengkapan perijinan lainnya, (d) Biaya waralaba selama 5 tahun dan investasi peralatan toko. (<http://indomaret.co.id/karir/waralaba/info-waralaba/>)

2. Investasi

a. Biaya investasi/Modal; PT.XYZ Bekasi mengeluarkan investasi sebesar Rp.730.337.000, yang merupakan biaya awal hingga proyek siap dijalankan.

b. Biaya Operasional; adalah biaya yang harus dikeluarkan secara rutin setiap tahunnya selama proyek memiliki umur ekonomis.

3. Arus Kas

a. Penentuan Arus Kas Masuk; adalah semua pendapatan dari hasil usaha. yaitu pendapatan dari penjualan barang dan hasil dari pendapatan lain-lain yang didapat dari sewa gondola, kerjasama promosi dan sewa teras.

b. Penentuan Arus Kas Keluar; adalah semua biaya yang berkaitan dengan berjalannya usaha. berupa: **(1) Harga Pokok Penjualan (HPP);** adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang akan dijual, besarnya ditentukan *franchisor* adalah 15 %.

(2) Biaya Operasional; (a) Biaya Gaji Karyawan, (b) Biaya Rumah Tangga; biaya listrik, telepon, dan lain-lain. **(3) (a). *Marchandising Fee*;** adalah biaya yang dibayarkan *franchisee* kepada *franchisor* atas penghasilan sewa gondola, sewa rak dan sewa tempat usaha didepan gerai. Besarnya adalah 10 persen (10 %) dikalikan dengan penghasilan tersebut diatas, periodenya adalah 1 (satu) bulan. **(b) *Royalty Fee*;** adalah biaya yang dibayarkan *franchisee* secara berkala kepada *franchisor* yang dikenakan atas pemanfaatan nama atau merk dagang oleh *franchisee*, periode pembayarannya adalah 1 (satu) bulan. *Royaltyfee* yang ditetapkan *franchisor* Indomaret dikenakan secara progresif, artinya ada lapisan penghasilan dengan pengenaan *rate* yang berbeda. Berikut disajikan lapisan penghasilan dan *rate*-nya; (1) Untuk sales 0-175.000.000 = 0%, (2) Sales antara 175.000.000-200.000.000 = 3%, (3) Sales di atas 200.000000 = 4 %, **(c) *Administration Fee*;** Pada paket *Grand Opening* disebutkan bahwa *franchisor* bertanggung jawab atas manajemen dan pengawasan gerai, untuk itu *franchisor* mengenakan *fee* tambahan yaitu *administrationfeese* sebesar Rp. 1.200.000,-

c. Penentuan Arus Kas Bersih; adalah semua pendapatan dari hasil penjualan barang dagangan dan hasil pendapatan lain-lain yaitu penyewaan gondola, kerjasama promosi dan sewa teras dikurangi dengan biaya-biaya.

4. Laporan Laba-Rugi; adalah laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan untuk suatu periode waktu tertentu. Masyarakat bisnis dan investor menggunakan laporan ini untuk menentukan probabilitas, nilai investasi dan kelayakan kredit.

5. Analisis Investasi *Franchisee*; digunakan untuk mengukur layak atau tidaknya suatu investasi yang akan dijalankan. Peralatan yang dapat digunakan untuk mengukur kelayakan investasi, di antaranya adalah *Average Rate of Return, Net Present Value, Internal Rate of Returns, Profitability Index*. Pada penelitian ini digunakan *Net Present Value* untuk mengukur kelayakan investasi dengan pertimbangan keunggulan penggunaan NPV yang

didasarkan pada konsep nilai waktu uang (*time value of money*), *Payback Periods*, *Break Even Point (BEP)* dan *Return On Investment*.

a. Analisis *Net Present Value (NPV)*, atau nilai bersih sekarang, adalah alat yang digunakan untuk menghitung nilai sekarang dari laba suatu investasi apakah investasi tersebut memberi keuntungan atau bahkan sebaliknya. NPV dihitung dengan cara menghitung nilai sekarang laba (nilai sekarang pendapatan dikurangi nilai sekarang investasi / biaya operasional tahun pertama hingga tahun terakhir umur proyek investasi, kemudian nilai sekarang laba tahun pertama hingga tahun terakhir dijumlahkan. Proyek investasi ini baru layak dijalankan (GO) jika total nilai sekarang laba lebih besar dari 0 (Nol).

Berdasarkan hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) adalah Rp.484.666.980,-, Berarti NPV > 0 dengan demikian toko waralaba Indomaret PT.XYZ Bekasi layak untuk dilanjutkan.

Analisis *Payback Period (PP)*

a. Payback Period; adalah jangka waktu yang diperlukan untuk membayar kembali (mengembalikan) semua biaya-biaya Investasi yang telah dikeluarkan dalam investasi suatu proyek. Perhitungan *Payback Period* untuk Indomaret PT.XYZ Bekasi adalah tahun ke 4. Terlihat bahwa investasi yang ditanamkan dapat kembali dalam kurun waktu kurang dari masa kontraknya yang 5 tahun.

b. Analisis *Break Even Point (BEP)*; adalah suatu keadaan dimana seluruh penerimaan (Total Revenue. TR) hanya mampu menutup seluruh pengeluaran (Total Cost. TC), atau dengan kata lain bahwa Break Even akan terjadi keadaan di mana Total Revenue = Total Cost atau TR = TC.

Break Even Point pada Indomaret PT. XYZ Bekasi adalah sebagai berikut:

Investasi = Rp. 730.337.520

Rata-rata Laba Usaha per tahun = Rp. 219.876.000

$$BEP = \frac{Rp.730.337.520}{Rp.219.876.000} = 3,32 \text{ (dibulatkan 3 tahun 3 bulan)}$$

Setelah tahun ke 3 (tepatnya 3 tahun bulan 3) arus penerimaan dapat menutupi segala biaya operasional dan beserta biaya modal lainnya.

a. Analisis *Rate of Return on Investment (ROI)*

Suatu analisis untuk mengetahui kemampuan modal yang di investasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bagi investor.

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Jumlah Investasi}} \times 100\% \\ &= \frac{270.700.000}{730.337.520} \times 100\% = 37,07\% \end{aligned}$$

Artinya setiap investasi yang ditanamkan Rp 1 akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp.0,370 setiap tahun.

b. *Margin Laba (Profit Margin)*

Angka ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh setiap penjualan. Semakin besar ratio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

$$\text{Margin Profit} = \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Laba tahun 2010} = \frac{Rp. 270.700.000}{Rp. 2.702.000.000} \times 100\% = 10\%$$

(Artinya setiap penjualan Rp 1 akan mendapatkan laba usaha sebesar Rp 0,10)

$$\text{Margin Laba tahun 2011} = \frac{Rp. 290.300.000}{Rp. 2.886.400.000} \times 100\% = 10\%$$

$$\text{Margin Laba tahun 2012} = \frac{Rp.362.450.000}{Rp.3.578.000.000} \times 100\% = 10\%$$

$$\text{Margin Laba tahun 2013} = \frac{Rp.362.450.000}{Rp.3.578.000.000} \times 100\% = 10\%$$

$$\text{Margin Laba tahun 2014} = \frac{Rp.397.989.000}{Rp.3.920.810.000} \times 100\% = 10\%$$

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah penilaian investasi dengan metode *Net Present Value* (NPV) pada data keuangan selama 5 (lima) tahun diperoleh hasil perhitungan yang **positif**. Hal ini berarti investasi tersebut layak untuk diteruskan. Dengan

metode penilaian investasi menurut *Payback Periode Method*, dana investasi yang telah ditanamkan dapat kembali dalam kurun waktu 3 tahun 5 bulan yang mana kurang dari masa kontraknya yang 5 (lima) tahun. Dari hasil penilaian investasi *Break Even* hasilnya mencapai break event point setelah 3 tahun 3 bulan yang artinya *Break event* terjadi lebih cepat dari yang dijanjikan oleh *franchisor* yaitu sekitar 43-45 bulan.

Saran-Saran

Investasi pada bidang usaha retail, khususnya yang berbasis *franchise* adalah suatu investasi yang secara finansial layak atau dapat diteruskan pengelolaannya. Di samping itu bidang usaha retail merupakan usaha yang

menyediakan kebutuhan primer (pangan) yang akan selalu dibutuhkan segala lapisan masyarakat. Dengan melihat besarnya penerimaan/pendapatan dari operasional dan perkembangan peningkatan laba per tahun, sangat memungkinkan bagi perusahaan untuk menginvestasikan kembali dana yang tersedia dalam investasi bentuk lain, khususnya yang berbasis *franchise*. Usaha akan lebih maksimal apabila pemilik dapat terjun langsung untuk menjalankan bisnisnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Karamoy, Amir. *Hati-hati Memutar Uang di Bisnis Franchise*. Swa 09/XXIII, Jakarta. 2007.
<http://www.beritasatu.com/pasar-modal/155093-2014>
<http://www.antaraneews.com/berita/51070>
<http://indomaret.co.id>
<http://bisnis.tempo.co/read/news/2015/05/29>