



Franchises Agreement Foodpedia Surakarta dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah

Jamal Dian Sandi^{1*}, Siti Mahmudah²

¹Magister Kenotariatan Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Indonesia

*Korespondensi: jdiansandi123@gmail.com

Info Artikel

Diterima 16
September 2024

Disetujui 20
Oktober 2024

Dipublikasikan 30
November 2024

Keywords:
Franchises,
Agreement, Usaha
Mikro Kecil,
Menengah

© 2024 The
Author(s): This is
an open-access
article distributed
under the terms of
the Creative
Commons
Attribution
ShareAlike (CC BY-
SA 4.0)



Abstrak

Kerjasama franchising yang dilakukan oleh Foodpedia Surakarta, terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu masalah utama adalah kurangnya pemahaman yang mendalam dari pelaku UMKM terkait isi dan implikasi dari Franchises Agreement yang mereka tanda tangani. Banyak pelaku usaha yang tidak sepenuhnya memahami ketentuan-ketentuan kontraktual, seperti hak dan kewajiban mereka, biaya royalti, dan standar operasional yang harus dipatuhi. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui franchises agreement foodpedia Surakarta dalam pemberdayaan usaha mikro kecil menengah. Metode penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendalami peran perjanjian franchise Foodpedia dalam pemberdayaan UMKM Studi kasus dipilih untuk mengidentifikasi pola, dinamika, dan implikasi dari perjanjian franchise terhadap pengembangan usaha UMKM di wilayah Surakarta. Adapun Subjek Penelitian yaitu pemilik dan pengelola UMKM yang telah menandatangani perjanjian franchise dengan Foodpedia di Surakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemitraan ini memberikan dampak positif signifikan pada UMKM di Surakarta, baik dalam aspek ekonomi, manajerial, sosial, maupun kepuasan. Selain itu, program ini mendukung praktik bisnis yang ramah lingkungan dan memberikan dampak sosial positif, sementara kepuasan UMKM terhadap model franchise memperkuat retensi dan rekomendasi positif terhadap kemitraan ini.

Abstract

The franchising collaboration carried out by Foodpedia Surakarta, there are various challenges faced by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). One of the main problems is the lack of in-depth understanding from MSME actors regarding the contents and implications of the Franchise Agreements they sign. Many business actors do not fully understand contractual provisions, such as their rights and obligations, royalty fees, and operational standards that must be complied with. The purpose of this research is to determine the Foodpedia Surakarta franchise agreement in empowering micro, small and medium enterprises. This research method will use a qualitative approach to explore the role of Foodpedia franchise agreements in empowering MSMEs. Case studies were chosen to identify patterns, dynamics and implications of franchise agreements for the development of MSME businesses in the Surakarta area. The research subjects are owners and managers of MSMEs who have signed a franchise agreement with Foodpedia in Surakarta. The research results show that this partnership has had a significant positive impact on MSMEs in Surakarta, both in economic, managerial, social and satisfaction aspects. In addition,

this program supports environmentally friendly business practices and provides positive social impacts, while MSME satisfaction with the franchise model strengthens retention and positive recommendations for this partnership.

1. Pendahuluan

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu pilar penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM memiliki peran signifikan dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mengurangi kesenjangan ekonomi. Upaya pemberdayaan UMKM di Indonesia meliputi berbagai inisiatif, seperti penyediaan akses permodalan, pelatihan kewirausahaan, pendampingan bisnis, serta pengembangan akses pasar baik lokal maupun internasional. Pemerintah, melalui berbagai kebijakan dan program, berupaya untuk meningkatkan daya saing UMKM agar mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi tantangan globalisasi dan digitalisasi (Indiraswari et al, 2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan upaya strategis untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat, terutama di sektor informal yang seringkali menjadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM memiliki peran penting dalam penciptaan lapangan kerja, distribusi pendapatan, dan pengentasan kemiskinan (Syairi et al, 2023). Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM melibatkan berbagai inisiatif seperti pelatihan keterampilan, akses permodalan, hingga pendampingan dalam pemasaran dan manajemen usaha, yang semuanya bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis.

Pemberdayaan UMKM juga mencakup upaya untuk memperbaiki akses terhadap teknologi dan informasi. Dalam era digital, banyak UMKM yang menghadapi tantangan dalam mengadopsi teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka (Rosita & Simanjuntak, 2022). Oleh karena itu, program pemberdayaan sering kali berfokus pada peningkatan literasi digital, akses ke platform e-commerce, serta penguatan jaringan bisnis yang dapat mendukung ekspansi pasar. Dengan demikian, UMKM dapat lebih mudah bersaing di pasar global, meskipun dalam skala yang lebih kecil (Fauza et al, 2022). Sehingga, pemberdayaan UMKM memerlukan sinergi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat. Pemerintah berperan dalam menciptakan regulasi yang mendukung serta memberikan insentif bagi pertumbuhan UMKM (Idayu et al, 2021) (Yunarni & Haris, 2020) (Fitriani et al, 2021). Di sisi lain, sektor swasta dapat berkontribusi melalui program kemitraan dan tanggung jawab sosial perusahaan yang menargetkan UMKM. Sementara itu, masyarakat dan komunitas lokal juga dapat berperan aktif dalam mendukung produk-produk UMKM melalui preferensi konsumen yang lebih berpihak pada produk lokal, sehingga ekosistem UMKM dapat berkembang lebih solid dan berkelanjutan (Zahra et al, 2021).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menghadapi sejumlah tantangan yang kompleks dan beragam, yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan mereka. Salah satu masalah utama adalah keterbatasan akses terhadap permodalan. Banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan dana dari lembaga keuangan formal karena kurangnya jaminan dan catatan keuangan yang tidak memadai (Dwiparma et al, 2022). Hal ini membuat mereka bergantung pada sumber

pembiayaan informal dengan bunga yang tinggi, sehingga mengurangi profitabilitas usaha (Jaya et al, 2021) (Sukman, 2021) (Nawang Sari et al, 2021). Selain itu, UMKM sering kali menghadapi kendala dalam aspek manajerial dan operasional. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajemen, termasuk dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan inovasi produk, seringkali menjadi penghambat utama bagi UMKM untuk berkembang. Keterbatasan ini diperparah oleh rendahnya akses terhadap informasi dan teknologi, yang membatasi kemampuan UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi (Wahyudi et al, 2021) (Ismail & Bahgia, 2021).

Pasar yang semakin kompetitif juga menjadi tantangan signifikan bagi UMKM. Produk-produk UMKM sering kali kalah bersaing dengan produk dari perusahaan besar yang memiliki keunggulan dalam hal kualitas, harga, dan jangkauan pasar (Wibowo, 2022) (Situmorang & Navalino, 2023) (Novendra & Lambelanova, 2021). Selain itu, kurangnya jaringan distribusi dan akses pasar yang luas membuat produk UMKM sulit mencapai konsumen yang lebih luas, sehingga menghambat pertumbuhan penjualan dan skala usaha mereka (Syaifulloh, 2021).

Mengatasi masalah permodalan, perlu adanya peningkatan akses UMKM terhadap pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Salah satu solusinya adalah melalui program kredit mikro dengan syarat yang lebih mudah dan bunga yang lebih rendah (Sutoni & Randany, 2021) (Sinaga et al, 2022). Pemerintah dan lembaga keuangan juga dapat bekerja sama dalam memberikan jaminan kredit atau subsidi bunga bagi UMKM (Putra, 2022). Selain itu, pengembangan fintech (teknologi finansial) dapat menjadi alternatif bagi UMKM untuk mendapatkan akses permodalan yang lebih fleksibel dan cepat. Dalam mengatasi kendala manajerial, pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM menjadi solusi yang krusial. Program-program pelatihan yang fokus pada pengelolaan bisnis, keuangan, pemasaran, dan penggunaan teknologi perlu diperluas dan disesuaikan dengan kebutuhan UMKM (Dinita et al, 2021). Selain itu, pendampingan yang berkelanjutan melalui program mentoring atau inkubator bisnis dapat membantu UMKM dalam mengimplementasikan ilmu yang diperoleh dan menghadapi tantangan operasional sehari-hari. Untuk memperluas akses pasar, UMKM perlu didukung dalam meningkatkan kualitas produk dan memperluas jaringan distribusi (Mursyidah & Herawati, 2021). Pemerintah dan sektor swasta dapat membantu dengan menciptakan platform pemasaran digital yang menghubungkan UMKM dengan pasar yang lebih luas, baik domestik maupun internasional (Adilah et al, 2021). Selain itu, promosi produk lokal melalui kampanye nasional atau internasional dapat meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk UMKM. Dukungan dalam hal sertifikasi produk dan peningkatan standar kualitas juga akan membantu UMKM dalam meningkatkan daya saing di pasar global (Ibrahim, 2022).

Franchises Agreement pada Foodpedia adalah perjanjian resmi yang mengatur hubungan kerjasama antara franchisor (pemilik merek Foodpedia) dan franchisee (pihak yang membeli hak untuk menjalankan usaha dengan merek Foodpedia). Dalam perjanjian ini, franchisor memberikan izin kepada franchisee untuk menggunakan nama, logo, dan sistem operasional yang telah terbukti sukses dalam menjalankan bisnis Foodpedia. Perjanjian ini mencakup berbagai aspek penting, seperti hak dan kewajiban kedua belah pihak, biaya royalti, dukungan yang diberikan oleh franchisor, standar operasional yang harus dipatuhi oleh franchisee, serta ketentuan mengenai pelatihan dan pemasaran. Tujuannya adalah untuk

memastikan bahwa semua cabang Foodpedia yang dijalankan oleh franchisee beroperasi sesuai dengan standar dan citra merek yang telah ditetapkan, sekaligus memberikan peluang bagi pengusaha lokal untuk mengembangkan usaha mereka dengan menggunakan konsep bisnis yang telah terbukti.

Kerjasama franchising yang dilakukan oleh Foodpedia Surakarta, terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu masalah utama adalah kurangnya pemahaman yang mendalam dari pelaku UMKM terkait isi dan implikasi dari Franchises Agreement yang mereka tanda tangani. Banyak pelaku usaha yang tidak sepenuhnya memahami ketentuan-ketentuan kontraktual, seperti hak dan kewajiban mereka, biaya royalti, dan standar operasional yang harus dipatuhi. Akibatnya, beberapa UMKM mengalami kesulitan dalam memenuhi standar yang ditetapkan oleh franchisor, yang pada akhirnya berdampak pada kinerja bisnis mereka. Selain itu, pemberdayaan UMKM dalam kerangka Franchises Agreement ini sering kali terbentur oleh keterbatasan modal dan kemampuan manajerial dari pelaku usaha kecil. Franchisor biasanya menetapkan sejumlah persyaratan modal dan pengetahuan bisnis yang tinggi, yang sulit dipenuhi oleh pelaku UMKM. Hal ini menciptakan ketimpangan dalam pelaksanaan bisnis franchising, di mana pelaku usaha kecil merasa tertekan untuk memenuhi tuntutan yang terlalu tinggi. Keterbatasan ini tidak hanya menghambat pengembangan usaha mereka, tetapi juga berisiko menurunkan motivasi para pengusaha kecil untuk tetap bertahan dalam kerjasama franchise. Minimnya dukungan dari franchisor dalam hal pelatihan dan pendampingan kepada mitra UMKM. Banyak franchisor yang hanya fokus pada aspek finansial, tanpa memberikan pendampingan yang memadai terkait pengelolaan usaha dan strategi pemasaran yang efektif. Padahal, dukungan tersebut sangat penting untuk membantu UMKM berkembang dan bersaing di pasar. Tanpa adanya pelatihan yang cukup, pelaku UMKM sering kali merasa kesulitan untuk beradaptasi dengan model bisnis franchise yang diadopsi, sehingga berpotensi menghambat keberhasilan kerjasama tersebut.

Solusi dalam *Franchises agreement foodpedia* Surakarta dan memberdayakan UMKM secara efektif, perlu dilakukan beberapa langkah strategis: 1) Franchisor harus menyediakan pelatihan intensif dan pendampingan berkelanjutan bagi mitra UMKM untuk memastikan pemahaman yang mendalam mengenai isi perjanjian serta keterampilan manajerial yang dibutuhkan; 2) Persyaratan modal dan operasional yang ditetapkan oleh franchisor perlu disesuaikan dengan kapasitas UMKM, memberikan kelonggaran atau dukungan finansial yang memadai agar tidak membebani mitra; dan 3) Perlu adanya kerjasama yang lebih sinergis antara franchisor dan UMKM dalam mengembangkan strategi pemasaran dan pengelolaan bisnis, sehingga tercipta keseimbangan yang saling menguntungkan dan mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Hal ini sangat menarik untuk dilakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui *franchises agreement foodpedia* Surakarta dalam pemberdayaan usaha mikro kecil menengah.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendalami peran perjanjian franchise Foodpedia dalam pemberdayaan UMKM (Hasnati et al, 2021). Pendekatan ini cocok karena memungkinkan untuk mendapatkan wawasan mendalam mengenai pengalaman dan persepsi para pelaku UMKM terkait kerjasama dengan franchise Foodpedia (Mingkid, 2023). Penelitian ini akan

dilakukan sebagai studi kasus di Surakarta, dengan fokus pada UMKM yang telah menjadi mitra dari Foodpedia. Studi kasus dipilih untuk mengidentifikasi pola, dinamika, dan implikasi dari perjanjian franchise terhadap pengembangan usaha UMKM di wilayah Surakarta. Pengambilan sampel akan dilakukan secara purposive, yaitu memilih subjek penelitian yang dianggap paling relevan dengan tujuan penelitian, seperti UMKM yang memiliki pengalaman langsung dalam menjalankan franchise Foodpedia. Adapun Subjek Penelitian yaitu pemilik dan pengelola UMKM yang telah menandatangani perjanjian franchise dengan Foodpedia di Surakarta. Peneliti akan fokus pada aspek operasional sehari-hari UMKM, interaksi dengan pelanggan, implementasi standar franchise, dan manajemen usaha. Indikator dalam penelitian ini meliputi peningkatan pendapatan, perluasan bisnis, adaptasi teknologi, dan kepuasan pelanggan.

Teknik pengumpulan data yaitu 1) Wawancara Semi-Terstruktur: Untuk mengumpulkan data dari subjek penelitian dengan fleksibilitas dalam mengeksplorasi berbagai aspek terkait; 2) Observasi Partisipatif: Peneliti ikut serta atau mengamati langsung kegiatan usaha UMKM dalam menjalankan franchise Foodpedia; dan 3) Studi Dokumen: Menganalisis dokumen-dokumen resmi terkait perjanjian franchise dan laporan keuangan UMKM. Adapun Teknik Analisis Data dalam penelitian ini yaitu 1) Analisis Tematik: Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumen akan dianalisis menggunakan analisis tematik, yang melibatkan identifikasi tema-tema utama yang muncul dari data untuk memberikan gambaran tentang dampak franchise terhadap pemberdayaan UMKM; 2) Triangulasi Data: Memastikan validitas data dengan menggabungkan informasi dari berbagai sumber data yang berbeda (wawancara, observasi, dokumen); dan 3) Reliabilitas: Konsistensi dalam teknik pengumpulan data dan analisis dengan mendokumentasikan setiap langkah proses penelitian secara detail. Penelitian ini akan mengukur dampak jangka panjang dari perjanjian franchise terhadap keberlanjutan usaha UMKM, termasuk analisis apakah UMKM tersebut mampu bertahan dan berkembang setelah beberapa tahun menjalankan franchise.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana perjanjian franchise Foodpedia mempengaruhi pemberdayaan UMKM di Surakarta, baik dari sisi ekonomi, manajemen, hingga dampak sosial. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM lain yang mempertimbangkan untuk bergabung dengan franchise sebagai strategi pengembangan usaha.

3.1 Hasil

Dampak Ekonomi terhadap UMKM

Franchises Agreement Foodpedia Surakarta memiliki dampak signifikan terhadap perkembangan ekonomi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di wilayah tersebut. Melalui kesepakatan waralaba ini, para pengusaha lokal mendapatkan akses yang lebih mudah ke model bisnis yang telah terbukti sukses. Dengan mengikuti sistem yang sudah terstruktur, para pemilik UMKM dapat mengurangi risiko kegagalan usaha, karena mereka memperoleh panduan operasional dan dukungan yang komprehensif dari pihak Foodpedia. Ini membuat para pelaku usaha UMKM lebih percaya diri untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka di sektor kuliner. Selain itu, Franchises Agreement ini memberikan

peluang bagi UMKM untuk meningkatkan skala bisnis mereka secara lebih cepat. Dengan menggunakan merek yang sudah dikenal luas, para pelaku UMKM dapat menarik lebih banyak pelanggan dibandingkan jika mereka memulai bisnis dari awal dengan merek baru. Jaringan pemasaran dan distribusi yang dimiliki oleh Foodpedia juga memungkinkan UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Hal ini tentunya berdampak positif terhadap peningkatan omzet dan keuntungan UMKM, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi di Surakarta.

Kemitraan ini juga memberikan dampak positif dalam hal peningkatan kapasitas dan keterampilan pengusaha UMKM. Melalui Franchises Agreement, Foodpedia memberikan pelatihan dan bimbingan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis secara efektif. Pengusaha UMKM mendapatkan pengetahuan baru tentang manajemen operasional, pemasaran, hingga layanan pelanggan, yang sangat penting untuk kesuksesan jangka panjang. Peningkatan kapasitas ini tidak hanya memperkuat posisi UMKM dalam persaingan bisnis, tetapi juga membantu menciptakan lapangan kerja baru di masyarakat sekitar. Namun, Franchises Agreement ini juga memiliki tantangan tersendiri yang perlu dihadapi oleh para pengusaha UMKM. Salah satunya adalah kewajiban untuk mematuhi standar operasional yang ketat dari pihak Foodpedia, yang terkadang dapat mengurangi fleksibilitas dalam menjalankan usaha. Selain itu, biaya awal yang relatif tinggi untuk memperoleh lisensi waralaba bisa menjadi hambatan bagi UMKM dengan modal terbatas. Meskipun demikian, dengan manajemen yang tepat dan komitmen dari kedua belah pihak, Franchises Agreement Foodpedia Surakarta memiliki potensi besar untuk terus mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM di wilayah ini.

Tabel 1. Wawancara tentang Dampak Ekonomi terhadap UMKM

Inisial Informan	Pertanyaan	Jawaban
ASL	Apa yang mendorong UMKM di Surakarta untuk memilih bergabung dengan Foodpedia sebagai bagian dari franchise?	Banyak UMKM di Surakarta yang bergabung dengan Foodpedia karena brand ini telah memiliki reputasi yang kuat dan sistem manajerial yang teruji. Foodpedia menawarkan dukungan yang komprehensif, termasuk pelatihan, pemasaran, dan sistem operasional yang sudah terstandarisasi. Ini memberikan jaminan keamanan dan potensi keuntungan yang lebih besar dibandingkan memulai usaha dari nol.
CKS	Bagaimana sistem franchise Foodpedia mempengaruhi operasional harian UMKM?	Sistem franchise Foodpedia memberikan standar operasional yang jelas dan prosedur yang terstruktur, memudahkan UMKM dalam pengelolaan harian. Dukungan ini mencakup pelatihan staf, pengadaan bahan baku, serta pemasaran, yang semuanya membantu UMKM untuk tetap fokus pada kualitas layanan dan produk tanpa harus memikirkan hal-hal teknis yang rumit.
HLM	Apa saja tantangan yang dihadapi UMKM saat menjalankan franchise Foodpedia?	Menurut sy, Salah satu tantangan yang umum dihadapi adalah memenuhi standar kualitas dan operasional yang ketat dari Foodpedia. Selain itu, UMKM harus

		beradaptasi dengan prosedur dan sistem yang telah ditetapkan oleh franchisor, yang kadang-kadang bisa mempengaruhi fleksibilitas dalam pengambilan keputusan bisnis. Namun, dengan dukungan dan pelatihan yang ada, tantangan ini bisa diatasi dengan baik.
PRR	Bagaimana dampak bergabung dengan Foodpedia terhadap keuntungan UMKM di Surakarta?	Bergabung dengan Foodpedia umumnya memberikan dampak positif terhadap keuntungan UMKM. Brand yang sudah dikenal dan dukungan pemasaran yang intensif membantu meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan. Dengan sistem yang sudah terbukti efektif, UMKM bisa mengalami peningkatan omzet dan profitabilitas yang lebih stabil.
RHT	Apa kontribusi Foodpedia terhadap pengembangan UMKM di Surakarta secara keseluruhan?	Foodpedia berkontribusi pada pengembangan UMKM dengan menciptakan peluang bisnis baru dan memperkuat sektor usaha kecil dan menengah di Surakarta. Franchise ini tidak hanya memberikan peluang ekonomi bagi pengusaha lokal tetapi juga menciptakan lapangan kerja, meningkatkan keterampilan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.
YSN	Apa harapan Anda untuk masa depan hubungan antara Foodpedia dan UMKM di Surakarta?	Harapan kami adalah hubungan ini akan terus berkembang secara positif dengan adanya inovasi dan adaptasi yang saling mendukung. Kami berharap Foodpedia dapat terus memberikan dukungan yang relevan dan berkelanjutan, serta UMKM dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk tumbuh dan berkontribusi lebih banyak terhadap ekonomi lokal.

Wawancara di atas menjelaskan bahwa dampak ekonomi Franchises Agreement Foodpedia terhadap UMKM di Surakarta menunjukkan bahwa bergabung dengan Foodpedia memberikan manfaat signifikan bagi pengusaha lokal. Dengan reputasi yang kuat dan sistem operasional yang terstandarisasi, Foodpedia membantu UMKM dalam mengelola bisnis mereka secara lebih efisien dan meningkatkan potensi keuntungan. Dukungan yang diberikan mencakup pelatihan, pemasaran, dan manajemen operasional, yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan omzet dan profitabilitas UMKM di wilayah tersebut. Namun, UMKM juga menghadapi tantangan dalam memenuhi standar kualitas dan operasional yang ketat dari Foodpedia. Meskipun demikian, kontribusi Foodpedia terhadap pengembangan UMKM di Surakarta sangat positif, dengan menciptakan peluang bisnis baru, lapangan kerja, dan pertumbuhan ekonomi lokal. Ke depan, diharapkan hubungan ini akan terus berkembang, dengan Foodpedia terus memberikan dukungan relevan dan UMKM memanfaatkan peluang untuk kontribusi yang lebih besar terhadap ekonomi lokal.

Pengaruh terhadap Manajemen dan Pengembangan SDM

Pengaruh dari perjanjian waralaba terhadap manajemen dalam Foodpedia Surakarta terlihat pada struktur organisasi yang lebih terencana dan terstandarisasi. Manajemen pusat berfokus pada pengembangan dan pemeliharaan sistem operasional yang efisien, sementara manajemen cabang bertanggung jawab atas implementasi sehari-hari. Sistem pelatihan dan dukungan yang diberikan oleh Foodpedia membantu manajer cabang dalam memahami dan menerapkan prosedur yang tepat, sehingga meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola operasional secara efektif. Dengan adanya standar yang jelas, manajemen dapat meminimalkan risiko kesalahan dan memastikan bahwa semua cabang beroperasi dengan cara yang konsisten. Dalam hal pengembangan sumber daya manusia (SDM), perjanjian waralaba Foodpedia Surakarta memberikan dampak signifikan melalui pelatihan yang terstruktur dan peluang pengembangan karir. Program pelatihan yang dirancang oleh Foodpedia mencakup berbagai aspek, mulai dari keterampilan layanan pelanggan hingga manajemen inventaris dan pemasaran. Dengan adanya pelatihan ini, karyawan tidak hanya dapat meningkatkan keterampilan mereka tetapi juga memperoleh pengetahuan yang diperlukan untuk kemajuan karir mereka dalam jaringan Foodpedia. Selain itu, sistem evaluasi kinerja yang diterapkan membantu dalam mengidentifikasi kebutuhan pengembangan individu dan menetapkan rencana peningkatan yang sesuai, sehingga memaksimalkan potensi SDM di seluruh cabang.

Tabel 2. Wawancara tentang Pengaruh terhadap Manajemen dan Pengembangan SDM

Inisial Informan	Pertanyaan	Jawaban
ASL	Apa yang melatarbelakangi keputusan Foodpedia Surakarta untuk menggunakan sistem franchise?	Menurut saya, Keputusan untuk menggunakan sistem franchise didorong oleh keinginan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan model franchise, Foodpedia dapat memanfaatkan sumber daya dan jaringan lokal yang sudah ada, serta meminimalkan risiko dan biaya terkait ekspansi. Selain itu, sistem franchise memungkinkan Foodpedia untuk menjaga standar kualitas dan brand konsistensi di berbagai lokasi.
CKS	Bagaimana Franchises Agreement Foodpedia Surakarta mempengaruhi manajemen operasional di tingkat cabang?	Menurut saya, Franchises Agreement memberikan pedoman dan standar operasional yang harus diikuti oleh setiap cabang. Hal ini mencakup prosedur operasional, pelatihan staf, dan standar layanan pelanggan. Dengan adanya pedoman ini, manajemen cabang dapat mengelola operasional sehari-hari dengan lebih konsisten dan efisien. Selain itu, Foodpedia Surakarta menyediakan dukungan berkelanjutan dalam bentuk pelatihan dan konsultasi untuk memastikan bahwa cabang-cabang dapat memenuhi standar yang ditetapkan.

HLM	Apa tantangan utama yang dihadapi oleh franchisee dalam penerapan Franchises Agreement Foodpedia, dan bagaimana Foodpedia membantu mengatasi tantangan tersebut?	Menurut saya, tantangan utama yang sering dihadapi oleh franchisee meliputi adaptasi terhadap sistem operasional yang telah ditetapkan dan pemahaman terhadap standar kualitas yang tinggi. Foodpedia membantu mengatasi tantangan ini dengan menyediakan pelatihan intensif sebelum pembukaan cabang dan dukungan berkelanjutan melalui kunjungan rutin serta konsultasi. Mereka juga memiliki sistem bantuan teknis dan manajerial yang siap membantu franchisee dalam mengatasi masalah yang muncul.
PRR	Bagaimana Franchises Agreement mempengaruhi pengembangan SDM di cabang-cabang Foodpedia?	Franchises Agreement mempengaruhi pengembangan SDM dengan menetapkan standar pelatihan yang harus diikuti oleh semua karyawan. Foodpedia memberikan pelatihan awal yang komprehensif dan program pengembangan berkelanjutan untuk memastikan bahwa karyawan memiliki keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk menjalankan operasional sesuai standar. Program pengembangan ini mencakup pelatihan keterampilan teknis, layanan pelanggan, serta manajemen operasional.
RHT	Apa dampak dari Franchises Agreement terhadap motivasi dan retensi karyawan di cabang Foodpedia?	Franchises Agreement dapat meningkatkan motivasi dan retensi karyawan dengan menyediakan jalur karir yang jelas dan peluang pengembangan profesional. Karyawan merasa lebih termotivasi ketika mereka mengetahui bahwa mereka memiliki kesempatan untuk berkembang dalam lingkungan yang terstruktur dan mendukung. Selain itu, Foodpedia memastikan bahwa karyawan mendapatkan kompensasi yang adil dan lingkungan kerja yang positif, yang berkontribusi pada retensi karyawan.
YSN	Bagaimana Foodpedia Surakarta mengevaluasi dan memastikan kepatuhan terhadap Franchises Agreement di semua cabangnya?	Foodpedia Surakarta melakukan evaluasi kepatuhan secara rutin melalui audit dan kunjungan lapangan. Tim pengawas Foodpedia melakukan pemeriksaan berkala untuk memastikan bahwa semua cabang mematuhi standar operasional dan kualitas yang ditetapkan dalam Franchises Agreement. Selain itu, franchisee diharuskan untuk melaporkan kinerja mereka secara berkala, dan Foodpedia memberikan umpan balik serta bimbingan untuk memperbaiki area yang memerlukan perbaikan.

Wawancara di atas menjelaskan bahwa penggunaan model franchise memberikan dampak signifikan terhadap manajemen operasional dan pengembangan SDM di cabang-cabangnya. Dengan adanya pedoman dan standar yang ditetapkan dalam Franchises Agreement, Foodpedia Surakarta dapat

memastikan konsistensi dalam kualitas layanan dan efisiensi operasional di berbagai lokasi. Dukungan berupa pelatihan intensif dan konsultasi berkelanjutan membantu franchisee dalam mengatasi tantangan operasional dan memastikan bahwa standar perusahaan dipatuhi. Di sisi lain, Franchises Agreement juga mempengaruhi pengembangan SDM dengan menetapkan program pelatihan yang komprehensif dan memberikan peluang pengembangan karir bagi karyawan. Hal ini berkontribusi pada motivasi dan retensi karyawan, karena mereka merasa memiliki jalur karir yang jelas dan lingkungan kerja yang mendukung. Evaluasi kepatuhan yang rutin melalui audit dan kunjungan lapangan memastikan bahwa semua cabang tetap sesuai dengan standar yang ditetapkan, sehingga menjaga kualitas dan konsistensi merek Foodpedia di seluruh jaringan franchise.

Dampak sosial dan Keberlanjutan Usaha

Franchise Agreement Foodpedia Surakarta merupakan bentuk kemitraan bisnis yang menghubungkan antara Foodpedia sebagai pemilik merek dan para franchisee yang menjalankan usaha berdasarkan standar dan sistem yang telah ditetapkan. Dalam perjanjian ini, Foodpedia menyediakan dukungan berupa pelatihan, pemasaran, dan manajemen operasional, sementara franchisee berkomitmen untuk menjalankan bisnis sesuai pedoman yang diberikan. Keberhasilan model franchise ini tidak hanya bergantung pada kinerja individu dari setiap franchisee, tetapi juga pada sinergi antara berbagai mitra yang terlibat dalam jaringan. Dampak sosial dari Franchise Agreement Foodpedia di Surakarta sangat signifikan. Dengan hadirnya franchisee di berbagai lokasi, Foodpedia berkontribusi pada penciptaan lapangan pekerjaan baru yang berpotensi mengurangi tingkat pengangguran di daerah tersebut. Selain itu, franchisee sering kali melibatkan tenaga kerja lokal, yang berdampak positif pada peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar. Keterlibatan komunitas lokal dalam operasional sehari-hari bisnis juga dapat memperkuat hubungan sosial dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Keberlanjutan usaha merupakan faktor kunci dalam franchise Foodpedia. Dengan sistem yang sudah terbukti efektif dan dukungan berkelanjutan dari Foodpedia, franchisee dapat menjalankan usaha dengan efisiensi yang tinggi. Model bisnis ini memastikan bahwa kualitas produk dan layanan tetap konsisten di seluruh jaringan, yang berkontribusi pada loyalitas pelanggan dan reputasi merek. Pengelolaan yang baik dari sistem franchise juga berpotensi mengurangi risiko kegagalan usaha dan meningkatkan kemungkinan keberlanjutan jangka panjang. Namun, keberlanjutan usaha juga memerlukan perhatian terhadap dampak lingkungan dan sosial dari operasional bisnis. Foodpedia dan franchisee perlu memastikan bahwa praktik bisnis mereka ramah lingkungan, seperti penggunaan bahan baku yang berkelanjutan dan pengelolaan limbah yang efektif. Dengan pendekatan yang bertanggung jawab terhadap aspek lingkungan dan sosial, Foodpedia dapat memastikan bahwa keberhasilan bisnisnya tidak hanya berkontribusi pada keuntungan finansial, tetapi juga pada pembangunan komunitas yang lebih baik dan lebih berkelanjutan.

Tabel 3. Wawancara tentang Dampak Sosial dan Keberlanjutan Usaha

Inisial Informan	Pertanyaan	Jawaban
ASL	Apa yang melatarbelakangi Foodpedia Surakarta dalam menjalin perjanjian franchise dengan mitra usaha?	Menurut saya, Foodpedia Surakarta memutuskan untuk menjalin perjanjian franchise sebagai strategi ekspansi yang efektif. Dengan perjanjian franchise, mereka dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas merek tanpa harus berinvestasi besar dalam membuka cabang baru secara langsung. Ini juga memungkinkan mereka untuk memanfaatkan pengetahuan lokal mitra franchise dalam memahami kebutuhan pasar setempat.
CKS	Bagaimana perjanjian franchise Foodpedia Surakarta dapat mempengaruhi kesejahteraan sosial di komunitas lokal?	Perjanjian franchise Foodpedia Surakarta dapat memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan sosial dengan menciptakan lapangan pekerjaan baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Mitra franchise sering kali merekrut staf lokal dan berkontribusi pada pendapatan daerah, sehingga meningkatkan kesejahteraan komunitas. Selain itu, dengan menyuplai produk dan bahan lokal, mereka juga mendukung perekonomian setempat.
HLM	Apa saja langkah-langkah yang diambil oleh Foodpedia Surakarta untuk memastikan keberlanjutan usaha melalui perjanjian franchise?	Foodpedia Surakarta memastikan keberlanjutan usaha dengan menerapkan standar operasional yang ketat dan memberikan pelatihan serta dukungan berkelanjutan kepada mitra franchise. Mereka juga melakukan audit rutin untuk memastikan bahwa operasional cabang franchise sesuai dengan standar kualitas yang ditetapkan. Selain itu, mereka terus memantau tren pasar dan beradaptasi dengan kebutuhan konsumen untuk menjaga relevansi dan daya saing merek.
PRR	Bagaimana Foodpedia Surakarta mengelola dampak lingkungan dari operasional franchise mereka?	Foodpedia Surakarta mengelola dampak lingkungan dengan mendorong mitra franchise untuk menerapkan praktik ramah lingkungan, seperti pengurangan sampah, penggunaan bahan daur ulang, dan efisiensi energi. Mereka juga menyediakan panduan tentang pengelolaan limbah dan pelatihan untuk staf mengenai pentingnya keberlanjutan lingkungan. Ini membantu mengurangi jejak karbon dari operasional franchise.
RHT	Apa tantangan utama yang dihadapi Foodpedia Surakarta dalam menjaga kualitas dan konsistensi produk melalui jaringan franchise?	Manurut saya, tantangan utama adalah memastikan bahwa semua cabang franchise menjaga standar kualitas dan konsistensi produk yang sama. Foodpedia Surakarta mengatasi tantangan ini dengan menyediakan pelatihan intensif kepada mitra franchise dan melakukan pengawasan berkala. Mereka juga mengimplementasikan sistem umpan balik

		pelanggan untuk segera menangani masalah kualitas yang mungkin muncul.
YSN	Bagaimana Foodpedia Surakarta mengukur keberhasilan dampak sosial dari perjanjian franchise mereka?	Foodpedia Surakarta mengukur keberhasilan dampak sosial dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber, termasuk survei kepuasan pelanggan, feedback dari mitra franchise, dan analisis dampak ekonomi lokal. Mereka juga memonitor indikator kinerja sosial seperti peningkatan lapangan pekerjaan dan kontribusi terhadap pendapatan lokal. Data ini membantu mereka mengevaluasi dan menyesuaikan strategi mereka untuk meningkatkan dampak sosial yang positif.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa perjanjian franchise Foodpedia Surakarta telah terbukti menjadi strategi yang efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas merek tanpa harus menginvestasikan sumber daya besar dalam membuka cabang baru. Melalui model franchise, Foodpedia tidak hanya memanfaatkan pengetahuan lokal mitra franchise tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan baru dan mendukung perekonomian setempat. Langkah-langkah yang diambil untuk memastikan keberlanjutan usaha, seperti pelatihan intensif, audit rutin, dan penerapan praktik ramah lingkungan, menunjukkan komitmen Foodpedia untuk menjaga kualitas dan konsistensi produk di seluruh jaringan franchise mereka. Dampak sosial dari perjanjian franchise ini juga signifikan, dengan peningkatan kesejahteraan komunitas lokal melalui penciptaan lapangan pekerjaan dan kontribusi terhadap pendapatan daerah. Foodpedia Surakarta secara aktif mengelola dampak lingkungan dan sosial melalui berbagai inisiatif, termasuk pengelolaan limbah dan pelatihan keberlanjutan untuk mitra franchise. Dengan memantau indikator kinerja sosial dan umpan balik dari pelanggan serta mitra franchise, Foodpedia dapat mengevaluasi dan menyesuaikan strategi mereka untuk memaksimalkan dampak positif yang dihasilkan dari ekspansi melalui perjanjian franchise.

Persepsi dan Kepuasan UMKM terhadap Franchise

Konteks persepsi dan kepuasan UMKM terhadap franchise, banyak pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang melihat franchise sebagai peluang yang menjanjikan untuk berkembang. Franchise Foodpedia, dengan reputasi yang baik dan sistem yang terstandarisasi, menawarkan jaminan kualitas dan pengelolaan yang lebih terstruktur. Hal ini bisa mengurangi beban operasional dan risiko kegagalan yang biasanya dihadapi oleh UMKM yang memulai bisnis dari nol. Persepsi positif ini sering kali berhubungan langsung dengan kepuasan para pemilik franchise, yang merasa lebih aman dan percaya diri dalam menjalankan usaha mereka. Namun, kepuasan UMKM terhadap franchise tidak hanya bergantung pada dukungan dan sistem yang ditawarkan oleh franchisor. Faktor seperti biaya awal yang tinggi, royalti, dan potensi ketergantungan pada merek juga menjadi pertimbangan penting. Beberapa UMKM mungkin merasa terbebani oleh biaya tambahan dan kewajiban yang harus dipenuhi dalam perjanjian franchise. Oleh karena itu, penting bagi calon franchisee untuk melakukan analisis menyeluruh sebelum memutuskan untuk bergabung, agar mereka dapat menilai apakah potensi keuntungan sebanding dengan investasi yang dikeluarkan.

Tabel 4. Wawancara tentang Persepsi dan Kepuasan UMKM terhadap Franchise

Inisial Informan	Pertanyaan	Jawaban
ASL	Apa yang menjadi alasan utama UMKM di Surakarta memilih untuk bergabung dengan franchise Foodpedia?	UMKM di Surakarta memilih bergabung dengan franchise Foodpedia karena reputasi yang baik dan dukungan operasional yang kuat dari pihak franchise. Foodpedia menawarkan sistem yang telah terbukti efektif, pelatihan menyeluruh, serta dukungan pemasaran yang memudahkan UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Selain itu, model bisnis franchise yang sudah mapan memberikan rasa aman dan stabilitas bagi UMKM.
CKS	Bagaimana UMKM menilai dukungan yang diberikan oleh Foodpedia dalam proses pelatihan dan pengembangan usaha?	UMKM umumnya menilai dukungan yang diberikan oleh Foodpedia dalam pelatihan dan pengembangan usaha sangat memadai. Foodpedia menyediakan pelatihan yang komprehensif tentang operasional, pemasaran, dan manajemen. Banyak UMKM merasa bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, yang pada gilirannya berkontribusi pada keberhasilan bisnis mereka.
HLM	Apa saja tantangan yang dihadapi UMKM setelah bergabung dengan franchise Foodpedia, dan bagaimana Foodpedia membantu mengatasi tantangan tersebut?	Tantangan utama yang dihadapi UMKM termasuk penyesuaian dengan standar operasional yang ketat dan kebutuhan untuk beradaptasi dengan strategi pemasaran yang baru. Foodpedia membantu mengatasi tantangan ini dengan menyediakan bimbingan berkelanjutan, serta konsultasi langsung untuk menangani masalah spesifik yang mungkin muncul. Selain itu, adanya komunitas franchise yang aktif juga memberikan dukungan moral dan berbagi pengalaman.
PRR	Bagaimana persepsi UMKM tentang biaya dan keuntungan dari bergabung dengan franchise Foodpedia?	UMKM memandang biaya bergabung dengan franchise Foodpedia sebagai investasi yang sepadan dengan keuntungan yang didapatkan. Meskipun ada biaya awal dan royalti yang harus dibayar, banyak UMKM merasa bahwa manfaat jangka panjang, seperti akses ke brand yang sudah dikenal, sistem yang teruji, dan dukungan berkelanjutan, membuat biaya tersebut sangat berharga. Keuntungan yang dirasakan seperti peningkatan omzet dan stabilitas usaha seringkali melebihi biaya yang dikeluarkan.
RHT	Sejauh mana UMKM merasa puas dengan kualitas produk dan layanan yang disediakan oleh Foodpedia?	UMKM umumnya merasa puas dengan kualitas produk dan layanan yang disediakan oleh Foodpedia. Kualitas produk yang konsisten dan standar layanan yang tinggi menjadi salah satu alasan utama kepuasan ini. UMKM menghargai komitmen Foodpedia terhadap kualitas dan inovasi, yang membantu mereka dalam menarik

	pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka.
YSN	<p>Bagaimana Foodpedia menangani umpan balik dari UMKM dan apa pengaruhnya terhadap perbaikan sistem franchise?</p> <p>Foodpedia secara aktif mengumpulkan dan menanggapi umpan balik dari UMKM melalui berbagai saluran komunikasi. Mereka memiliki sistem untuk menangani keluhan dan saran dengan cepat, serta menerapkan perubahan yang diperlukan untuk meningkatkan sistem franchise. Umpan balik yang konstruktif sering kali digunakan untuk memperbaiki prosedur, menyesuaikan pelatihan, dan meningkatkan dukungan kepada franchisee, yang pada akhirnya berkontribusi pada kepuasan dan keberhasilan UMKM.</p>

Berdasarkan wawancara di atas mengenai Franchises Agreement Foodpedia Surakarta, dapat disimpulkan bahwa bergabung dengan franchise Foodpedia memberikan banyak manfaat bagi UMKM di Surakarta. UMKM merasa puas dengan dukungan yang diterima, termasuk pelatihan komprehensif dan dukungan pemasaran yang memadai. Meskipun ada tantangan seperti penyesuaian dengan standar operasional dan biaya investasi, banyak UMKM menilai biaya tersebut sepadan dengan keuntungan yang didapatkan. Dukungan berkelanjutan dan kualitas produk yang konsisten menjadi faktor penting dalam kepuasan mereka. Foodpedia juga menunjukkan komitmen yang kuat dalam menangani umpan balik dari UMKM, menggunakan informasi tersebut untuk perbaikan sistem dan peningkatan dukungan. Hal ini menunjukkan bahwa Foodpedia berusaha keras untuk memastikan bahwa setiap franchisee mendapatkan manfaat maksimal dari kemitraan mereka. Dengan demikian, persepsi positif dan kepuasan UMKM terhadap franchise Foodpedia dapat dilihat sebagai hasil dari sinergi antara dukungan operasional yang kuat dan responsif terhadap umpan balik franchisee.

3.2 Pembahasan

Hasil dari studi mengenai "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" menunjukkan dampak positif yang signifikan terhadap ekonomi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di wilayah tersebut. Program franchise ini telah berhasil membuka peluang usaha baru dan meningkatkan kapasitas produksi UMKM lokal. Dengan dukungan dari Foodpedia, para pelaku UMKM mendapatkan akses ke pelatihan, bahan baku berkualitas, serta pemasaran yang lebih luas, yang berkontribusi pada peningkatan kualitas produk dan efisiensi operasional. Selain itu, keberadaan franchise ini turut memicu pertumbuhan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan daya beli masyarakat. Di sisi lain, kemitraan ini juga berperan dalam memperkuat jaringan distribusi dan meningkatkan daya saing UMKM Surakarta di pasar yang lebih luas. Pengalaman dan sistem manajemen yang diterapkan oleh Foodpedia membantu UMKM dalam menerapkan praktik bisnis yang lebih profesional dan terstandarisasi. Dampak jangka panjang dari kerjasama ini tidak hanya dirasakan oleh para pelaku usaha tetapi juga oleh komunitas sekitar, dengan adanya peningkatan ekonomi lokal yang berkelanjutan. Hal ini membuktikan bahwa model franchise dapat menjadi strategi efektif dalam pemberdayaan UMKM dan pengembangan ekonomi daerah.

Hasil studi mengenai "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap manajemen dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) di UMKM yang terlibat. Melalui kemitraan ini, UMKM di Surakarta memperoleh pelatihan manajerial dan operasional yang terstruktur dari Foodpedia, yang mencakup aspek-aspek seperti pengelolaan keuangan, kontrol kualitas, dan strategi pemasaran. Program ini tidak hanya meningkatkan keterampilan manajerial pemilik dan staf, tetapi juga memperkenalkan standar operasional yang meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Dengan demikian, UMKM menjadi lebih mampu menghadapi tantangan pasar dan beroperasi dengan cara yang lebih profesional. Selain itu, pengembangan SDM yang dilakukan melalui franchise ini berkontribusi pada peningkatan kualitas tenaga kerja lokal. Foodpedia menyediakan pelatihan berkelanjutan dan kesempatan pengembangan keterampilan bagi karyawan UMKM, yang tidak hanya meningkatkan kompetensi mereka tetapi juga membuka jalan untuk mobilitas karier di industri makanan dan minuman. Efek positif ini juga berdampak pada budaya kerja yang lebih terampil dan terlatih, serta membangun tim yang lebih solid dan produktif. Dengan demikian, "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" berperan penting dalam memperkuat manajemen dan pengembangan SDM, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang UMKM di wilayah tersebut.

Hasil dari studi mengenai "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" menunjukkan bahwa kemitraan ini memberikan dampak sosial yang signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di wilayah tersebut. Dengan adanya dukungan dari Foodpedia, UMKM lokal mendapatkan akses ke sistem manajerial yang terstandarisasi dan pelatihan berkelanjutan, yang berkontribusi pada pengelolaan usaha yang lebih efisien dan berkelanjutan. Program ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk dan layanan, tetapi juga mendorong pelaku usaha untuk mengadopsi praktik bisnis yang lebih ramah lingkungan dan bertanggung jawab sosial, seperti penggunaan bahan baku lokal dan pengelolaan limbah yang lebih baik. Dampak sosial ini memperkuat komitmen UMKM terhadap keberlanjutan usaha, yang pada gilirannya berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat. Lebih lanjut, keberlanjutan usaha yang didorong oleh kemitraan ini juga mempengaruhi komunitas sekitar secara positif. Dengan meningkatnya kapasitas dan keberhasilan UMKM, tercipta lebih banyak peluang kerja dan peningkatan pendapatan bagi masyarakat lokal. Selain itu, usaha yang dikelola dengan lebih baik berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup dan dukungan terhadap inisiatif komunitas. Implementasi standar yang diterapkan oleh Foodpedia membantu menciptakan lingkungan bisnis yang lebih stabil dan berkelanjutan, yang mempengaruhi kesejahteraan sosial secara luas. Dengan demikian, "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" tidak hanya mendukung pertumbuhan ekonomi UMKM, tetapi juga memperkuat dampak sosial positif yang berkelanjutan bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

Hasil studi mengenai "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" menunjukkan bahwa kemitraan ini secara signifikan mempengaruhi persepsi dan kepuasan UMKM terhadap sistem franchise. UMKM yang terlibat dalam program ini melaporkan peningkatan kepuasan terkait dengan dukungan operasional dan manajerial yang diberikan oleh Foodpedia. Program ini menawarkan pelatihan komprehensif, panduan operasional, dan akses ke sistem pemasaran yang teruji,

yang membantu pelaku UMKM merasa lebih percaya diri dan didukung dalam menjalankan usaha mereka. Dukungan ini tidak hanya meningkatkan kepuasan terhadap kualitas layanan yang diterima tetapi juga memperkuat persepsi positif tentang nilai tambah yang diberikan oleh kemitraan franchise. Di sisi lain, persepsi positif ini berkontribusi pada peningkatan kepuasan UMKM secara keseluruhan terhadap model bisnis franchise. UMKM merasa lebih dihargai dan didukung karena Foodpedia menyediakan berbagai alat dan sumber daya yang memungkinkan mereka untuk berkembang dalam pasar yang kompetitif. Kepuasan ini menciptakan hubungan kemitraan yang lebih kuat dan mendukung retensi jangka panjang serta keberhasilan usaha. Dengan adanya pengalaman yang memuaskan, UMKM lebih cenderung untuk merekomendasikan model franchise ini kepada pelaku usaha lain, yang menunjukkan keberhasilan Foodpedia dalam memenuhi harapan dan kebutuhan mitranya.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian mengenai "Franchises Agreement Foodpedia Surakarta" menunjukkan bahwa kemitraan ini memberikan dampak positif yang luas terhadap UMKM di Surakarta, baik dari segi ekonomi, manajerial, sosial, maupun kepuasan. Implementasi model franchise Foodpedia telah membantu UMKM meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk melalui pelatihan dan dukungan yang terstruktur. Program ini tidak hanya memperkuat kapasitas manajerial UMKM tetapi juga memfasilitasi pengembangan karier bagi karyawan, yang berdampak positif pada budaya kerja dan produktivitas usaha. Keberhasilan dalam pengelolaan dan pengembangan SDM ini menunjukkan bahwa model franchise dapat menjadi alat yang efektif dalam memajukan kapasitas manusia di sektor UMKM. Dampak sosial dari kemitraan ini juga signifikan, dengan keberlanjutan usaha yang lebih baik melalui adopsi praktik bisnis yang ramah lingkungan dan bertanggung jawab sosial. Foodpedia membantu UMKM untuk mengimplementasikan praktik berkelanjutan yang tidak hanya menguntungkan bisnis tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap komunitas sekitar. Dengan meningkatkan kualitas hidup dan mendukung inisiatif komunitas, model franchise ini memperkuat dampak sosial yang bermanfaat bagi masyarakat dan lingkungan. Akhirnya, persepsi dan kepuasan UMKM terhadap model franchise Foodpedia menunjukkan bahwa program ini berhasil memenuhi harapan mitra dengan memberikan dukungan yang berharga dan pengalaman kemitraan yang memuaskan. Kepuasan ini berdampak pada retensi mitra yang lebih tinggi dan menciptakan rekomendasi positif untuk model franchise ini. Dengan demikian, kemitraan ini terbukti efektif dalam meningkatkan kesejahteraan UMKM, memperkuat jaringan distribusi, dan memajukan ekonomi lokal secara keseluruhan.

Daftar Pustaka

- Adilah, M. N., Ati, N. U., & Abidin, A. Z. (2021). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Desa Jiwut Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar. *Respon Publik*, 15(9), 44-50.
- Dinita, I. A., Lukman, S., & Kusworo, K. (2021). Pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah dodol kentang dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Lubuknagodang Kabupaten Kerinci Provinsi Jambi. *Visioner: Jurnal Pemerintahan Daerah di Indonesia*, 13(2), 287-297.

- Dwiparma, A., Harahap, R. H., & Kusmanto, H. (2022). Penggunaan Media Sosial Sebagai Upaya Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *PERSPEKTIF*, 11(4), 1511-1518.
- Fauza, N., Erningsih, E., Carolina, M., Oeli, D. W. A., Murni, E. M., Saragih, G., ... & Sandra, C. U. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Digital Marketing di Masa New Normal. *Journal of Community Engagement Research for Sustainability*, 2(3), 115-122.
- Fitriani, L., Ali, M., & Maniza, L. H. (2021). Efektivitas Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dimasa Pandemi Covid-19 Tahun 2020 Pada Dinas Koperasi Dan UKM Povinsi NTB. *Journal Of Applied Business And Banking (Jabb)*, 2(1), 46-65.
- Hasnati, H., Dewi, S., & Utama, A. S. (2021). Peningkatan Pemahaman Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Limbungan Kecamatan Rumbai Timur Kota Pekanbaru Mengenai Bentuk-Bentuk Pemberdayaan UMKM Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Meneng. *Diklat Review: Jurnal manajemen pendidikan dan pelatihan*, 5(2), 177-184.
- Ibrahim, H. R. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui Pendekatan Inovasi Sosial Dan Collaborative Governance. *Ilmu dan Budaya*, 43(1), 103-116.
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi, S. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73-85.
- Indiraswari, S. D., Zakaria, F. A., Gultom, A. F., Suparno, S., & Tursini, U. (2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Mewujudkan Desa Maju di Era Society 5.0. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 25-30.
- Ismail, I., & Bahgia, S. (2021). Digitalisasi Sebagai Strategi Revitalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal EMT KITA*, 5(2), 131-139.
- Jaya, N., Sasmito, C., & Wulandary, R. M. C. (2021). *Implementasi Program Pemberdayaan Masyarakat Melalui Program Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Dinas Koperasi Usaha Mikro Dan Perdagangan Kota Batu* (Doctoral dissertation, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang).
- Mingkid, R. A. F. (2023). Pengaruh Undang-Undang Cipta Kerja (Omnibuslaw) Terhadap Sistem Permodalan Dan Izin Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm). *Lex Privatum*, 11(2).
- Mursyidah, A., & Herawati, H. (2021). Analisis Pembiayaan Murabahah dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah. *El-Iqtishod*, 5(2), 99-116.
- Nawang Sari, E. R., Fridayanti, E. Y., Almira, A. I., & Nugrohowati, R. H. (2021). Peran Pemerintah Daerah dalam Memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Tuban. *Jurnal Ilmiah Muqoddimah: Jurnal Ilmu Sosial, Politik, dan Humaniora*, 5(2), 345-352.

- Novendra Alfianto, D., & Lambelanova, R. (2021). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Susu Sapi Perah di Kabupaten Boyolali Provinsi Jawa Tengah. *J-3P (Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan)*, 6(2), 91-114.
- Putra, A. C. (2022). Pengaruh Pertumbuhan PDRB Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Surabaya. *Jurnal Lemhannas RI*, 10(2), 134-148.
- Rosita, I., & Simanjuntak, H. T. R. F. (2022). Efektivitas Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Sungai Sembilan Kota Dumai. *Jurnal Niara*, 14(3), 259-265.
- Sinaga, I., Purwati, A. S. M., Akadiati, V. A. P., & Ariany, F. (2022). Pemberdayaan UMKM Pusat Usaha Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Pusparekraf) Bandar Lampung dalam pengisian SPT Tahunan. *Near: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 162-167.
- Situmorang, A. T., & Navalino, D. A. (2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah oleh Industri Pertahanan PT PINDAD. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(9), 7503-7508.
- Sukman, S. (2021). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Syariah Di Kota Balikpapan. *Ulumul Syar'i: Jurnal Ilmu-Ilmu Hukum dan Syariah*, 10(2), 63-83.
- Sutoni, A., & Randany, M. R. (2021). Pendampingan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan kualitas produk di desa rancagoong, kecamatan cilaku, kabupaten cianjur. *Ikra-lth Abdimas*, 4(2), 127-134.
- Syaifulloh, M. (2021). Strategi program technopreneurship dan marketing public relation terhadap pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (umkm). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, 18(1), 1-13.
- Syairi, K., Khoiri, M., Endarwati, W., & Rosy, M. (2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Penguatan Legalitas Usaha: di Desa Pagendingan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Terhadap Masyarakat)*, 3(4), 141-144.
- Wahyudi, D., Rahmawati, S., & Putri, R. S. R. (2021). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bandeng Presto di Era Pandemi Kecamatan Kanigaran Kota Probolinggo. *Integritas: Jurnal Pengabdian*, 5(1), 26-32.
- Wibowo, A. P. S. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Paska Berlakunya UndangUndang Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja. *Jurnal Budget: Isu dan Masalah Keuangan Negara*, 7(1).
- Yunarni, B. R. T., & Haris, A. (2020). Pemberdayaan Perekonomian Masyarakat Melalui Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika Lombok. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 4(3).
- Zahra, I. P., Khoirunnisa, K., Minarti, A., Silfiani, E., Yustia, H., & Alfarisi, U. (2021, October). Pendampingan Dan Pengembangan Inovasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Toko Kuenak Di Ciputat Timur. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ* (Vol. 1, No. 1).