

**MODEL PREDIKSI KEBANGKRUTAN PERUSAHAAN WARALABA DENGAN
MODEL ALTMAN Z-SCORE (STUDI KASUS PADA BRAND NASI GORENG
MAFIA)**

Anas Zaki Wibowo¹, Yogi Suherman²

^{1,2} Universitas Padjadjaran, Jatinangor, Indonesia

Email address: ¹anas20001@mail.unpad.ac.id, ²yogi.suherman@fe.unpad.ac.id,

ABSTRACT

The culinary sector has significant potential for growth because food is a primary need that people constantly seek to fulfill. Over time, a new business trend has emerged, utilizing the franchise system. The process involves starting a business, leveraging social media to go viral, and within the first year, expanding to multiple branches, followed by opening franchise opportunities in subsequent years. However, many similar business ventures end in bankruptcy. This raises the question of what causes these franchise businesses to fail. The method used in this research is descriptive with a mixed approach, incorporating both quantitative and qualitative analysis. The analysis employs Porter's 5 Forces model and the Altman Z-Score model, with primary data obtained directly from interviews with management and secondary data sourced from Google Maps. The study focuses on a fried rice brand based in Bandung, Nasi Goreng Rempah Mafia, which has a similar business lifecycle. The results of this study indicate that while Nasi Goreng Mafia's sales have declined year over year, the Altman Z-Score suggests the company is still in a 'healthy' condition. This finding is explained through Porter's 5 Forces model, which shows that the decline in sales is due to increased competition in the culinary industry in Bandung over the years, and the COVID-19 phase has led to the permanent closure of almost all franchise outlets and it doesn't have any relation with bad franchise system.

Keywords: *Franchise Bankruptcy, Porter's 5 Forces, Altman Z-Score*

ABSTRAK

Bisnis di sektor kuliner memiliki potensi besar untuk berkembang karena makanan merupakan kebutuhan primer yang selalu dicari oleh masyarakat guna memenuhi kebutuhan hidup mereka. Seiring berjalannya waktu, muncul tren bisnis baru yaitu dengan menggunakan sistem waralaba. Dengan tahapan yaitu membuka bisnis, lalu menggunakan kekuatan sosial media dengan tujuan viral, hingga di tahun pertama bisnis tersebut sudah memiliki banyak cabang dan dilanjutkan dengan tahun-tahun berikutnya membuka kesempatan waralaba di banyak tempat. Namun, tak sedikit dari proses bisnis serupa berakhir dengan kebangkrutan. Sehingga, muncullah pertanyaan apakah penyebab kebangkrutan bisnis-bisnis waralaba ini. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan

pendekatan kombinasi yaitu kuantitatif dan kualitatif. Analisis dilakukan dengan menggunakan model Porter's 5 Forces dan juga model Altman Z-Score dengan sumber data primer yang diambil langsung dari proses wawancara dengan pihak manajemen dan juga data sekunder berasal dari google maps. Penelitian dilakukan pada salah satu merk nasi goreng dengan pusat di Bandung yaitu Nasi Goreng Rempah Mafia yang memiliki *life cycle* bisnis serupa. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwasanya kondisi penjualan Nasi Goreng Mafia memang mengalami penurunan dari tahun ke tahun, namun, hasil Altman menunjukkan perusahaan masih dalam kondisi 'sehat'. Hasil ini dijelaskan dengan model Porter's 5 Forces menunjukkan penurunan pembelian disebabkan oleh peningkatan kompetisi industri kuliner di Bandung dari tahun ke tahun dan fase Covid-19 membuat hampir seluruh gerai waralaba memutuskan untuk menutup secara permanen dan tidak ada kaitannya dengan sistem waralaba yang buruk.

Kata Kunci: Kebangkrutan Waralaba, Porter's 5 Forces, Altman Z-Score

A. Pendahuluan

Bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan dalam beberapa waktu belakangan ini. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya jumlah perusahaan yang bermunculan, khususnya di sektor bisnis kuliner, seperti restoran, cafe, dan warung makan. Menurut data yang bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah perusahaan di Indonesia pada tahun 2019 mencapai 4,6 juta unit usaha. Dari jumlah tersebut, sebanyak 2,2 juta unit usaha bergerak di sektor hotel, perdagangan, dan restoran. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis kuliner merupakan salah satu bisnis yang paling diminati oleh masyarakat. Meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner juga tercermin dari

hasil survei yang dilakukan oleh (Nielsen, 2020). Hasil survei tersebut menunjukkan bahwa sebanyak 92% responden di Indonesia menyatakan bahwa mereka sangat menikmati makanan dan minuman. Bahkan, 41% dari responden menyatakan bahwa mereka lebih memilih menghabiskan uang untuk makanan dan minuman daripada membeli barang-barang lain. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis kuliner di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk terus berkembang. Namun, hal tersebut juga berarti semakin banyaknya persaingan di pasar kuliner yang semakin ketat. Oleh karena itu, para pelaku bisnis kuliner harus mampu mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk dapat memenangkan persaingan tersebut.

Namun, tidak dipungkiri bahwa bisnis di bidang kuliner juga memiliki tantangan tersendiri. Persaingan yang ketat, perubahan tren konsumen, dan peraturan pemerintah yang berubah-ubah menjadi beberapa faktor yang mempengaruhi kesuksesan sebuah bisnis di sektor ini. Oleh karena itu, para pelaku bisnis di bidang Food and Beverages harus dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk dapat bertahan dan sukses di pasar yang semakin ketat ini. Salah satunya adalah dengan membuka bisnis kuliner ini di tempat yang memang dikenal sebagai kota kuliner (pusatnya kuliner) seperti contohnya Kota Bandung. Menurut data dari Kementerian Perdagangan, jumlah *bisnis food and beverages* di Bandung mengalami peningkatan sebesar 20% dari tahun 2017 hingga 2019. Hal ini menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap bisnis kuliner semakin meningkat. Selain itu, berdasarkan data dari BPS Kota Bandung, sektor makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pertumbuhan ekonomi di Kota Bandung pada tahun 2020. Sektor makanan dan minuman ini mampu memberikan kontribusi

sebesar 8,19% terhadap pertumbuhan ekonomi Kota Bandung. Berdasarkan data dari Susenas (Survey Sosial Ekonomi Nasional) yang diterbitkan oleh BPSKB, tercatat 782 restoran dan rumah makan di Bandung.

Beragam macam kuliner menjadi pilihan wisatawan masing-masing. Ada yang datang ke Bandung untuk membeli dan mencoba kuliner khas Bandung seperti seblak, nasi tutug oncom, nasi timbel, mie kocok, dan masih banyak lainnya. Namun, tak menutup kemungkinan bahwasanya banyak juga wisatawan yang datang ke Bandung untuk membeli nasi goreng. Juga pada tahun 2021, Grab Indonesia telah mengeluarkan sebuah laporan tentang tren kuliner selama pandemi Covid-19 dalam acara GrabNEXT. Dalam laporan tersebut, Grab Indonesia bekerja sama dengan NielsenIQ dan melakukan survei dengan metode kuantitatif dan juga kualitatif yang melibatkan responden sebanyak 13 ribu konsumen secara regional. Hasil survei menunjukkan bahwa sebanyak 72 persen konsumen yang melakukan layanan pesan antar makanan dengan metode daring atau online memesan menunya yang diperuntukkan keluarga. Selain

itu, keluarga dengan anak-anak menjadi konsumen utama layanan pesan-antar makanan daring. Survei juga menemukan bahwa sebanyak 54 persen konsumen melakukan pencarian restoran dan juga makanan baru dilakukan melalui aplikasi pengantaran makanan tersebut. Selain itu, dalam survei tersebut, nasi goreng juga tercatat sebagai salah satu dari 10 makanan dengan orderan terbanyak pada tahun 2021. Salah satu contoh bisnis kuliner nasi goreng yang sukses di kota Bandung adalah Nasi Goreng Mafia. Brand nasi goreng yang hampir sudah dikenal oleh sebagian masyarakat Indonesia bahkan yang dari luar Kota Bandung. Nasi Goreng Mafia merupakan salah satu merk bisnis yang menyajikan nasi goreng dengan konsep yang unik, seperti nasi goreng yang kaya akan rempahnya. Berkat keunikan konsep dan citarasa yang enak, Nasi Goreng Mafia berhasil meraih kesuksesan dan menjadi salah satu warung makan yang populer di Kota Bandung. *Brand* Nasi Goreng Mafia adalah salah satu bisnis kuliner yang cukup dikenal di Bandung. Nasi Goreng Mafia mulai beroperasi pada Oktober 2013 dan meskipun belum lama berdiri, dalam waktu setahun sudah memiliki kurang

lebih 7 cabang, dimana 5 di antaranya berada di Bandung, dan satu cabang masing-masing di Pekanbaru dan Jakarta. Saat pertama kali muncul ke publik, Nasgor Mafia menjadi perbincangan hangat, terutama di kalangan pengguna media sosial. Rasa rempah yang unik dan tingkat kepedasannya yang bisa membuat orang menangis saat memakannya cukup ramai dibicarakan di berbagai *platform* media sosial. Bahkan, perkembangannya sangat pesat hingga pada tahun 2016 sudah memiliki cabang hingga 24 cabang yang tersebar di Jakarta, Bandung, hingga di Pekanbaru dengan sistem waralaba.

Nasi Goreng Mafia juga memanfaatkan media sosial dan *digital marketing* yang efektif untuk meningkatkan *awareness* dan menjangkau konsumen. Nasi Goreng Mafia juga dikenal dengan pelayanannya yang cepat dan ramah, serta harga yang relatif terjangkau. Kualitas produk dan pelayanan yang baik ini membuat Nasi Goreng Mafia berhasil mendapatkan banyak penggemar dan pelanggan setia. Selain itu juga, dibalik kesuksesan Nasi Goreng Mafia adalah salah satu strategi pemasaran yang bernama

Buzz Marketing seperti pada penelitian yang dilakukan oleh (Darmawan, Pramiyanti, & Nugrahani, 2015). *Buzz marketing* adalah suatu teknik dalam bidang pemasaran yang dilakukan dengan cara menyampaikan suatu informasi kepada pihak lain atau orang lain dan orang atau pihak tersebut meneruskan informasi tersebut kepada orang atau pihak lain secara berantai dan terus menerus dilakukan. *Buzz marketing* ini juga merupakan suatu teknik di bidang pemasaran yang menjembatani terjadinya *word of mouth marketing*. Fokus *Buzz Marketing* yang dilakukan oleh Nasi Goreng Mafia adalah berpusat pada salah satu sosial media yang pada saat itu sekitaran tahun 2015 sedang tenar-tenarnya yaitu sosial media twitter.

Bisnis brand nasi goreng seperti Nasi Goreng Rempah Mafia juga dapat menjadi contoh sukses dari bisnis kuliner nasi goreng yang menghasilkan keuntungan yang signifikan. Kuliner memang menjadi salah satu bisnis yang memiliki daya tarik yang besar di Indonesia. Namun, bisnis kuliner juga termasuk bisnis yang berisiko tinggi. Salah satu risikonya adalah kebangkrutan bisnis

kuliner. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kebangkrutan bisnis kuliner, seperti persaingan yang ketat, perubahan selera konsumen, perubahan kebijakan pemerintah terkait perpajakan dan regulasi bisnis, ataupun faktor yang justru datang dari *internal* bisnis tersebut seperti permasalahan organisasi ataupun adanya penurunan kualitas yang diberikan kepada konsumennya. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, tingkat kebangkrutan usaha kuliner di Indonesia mengalami peningkatan dari tahun 2017 hingga 2019. Pada tahun 2017, tingkat kebangkrutan usaha kuliner mencapai 1,79%, sedangkan pada tahun 2019 meningkat menjadi 2,06%. Salah satu penyebab peningkatan ini adalah persaingan yang semakin ketat antara pelaku usaha kuliner. Selain itu, pada tahun 2020 dunia dilanda oleh wabah Covid-19 yang membuat tingkat kebangkrutan semakin meningkat drastis. Tentu dikarenakan adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Oleh karena itu, penting bagi para pelaku usaha kuliner untuk mengelola bisnis mereka dengan baik dan memiliki strategi pemasaran yang efektif untuk dapat bersaing dengan

bisnis kuliner lainnya dan menghindari kebangkrutan.

Membahas terkait bisnis tentu tidak dapat terlepas dengan yang namanya sistem waralaba atau *franchise*. Waralaba menurut (Sukandar, 2004) adalah “perjanjian pembelian hak untuk menjual produk dan jasa dari pemilik usaha. Sistem waralaba ini beberapa tahun belakangan ini semakin ramai dibuat oleh para pemilik *brand*. Tentu hal ini dilakukan karena membuka sistem waralaba untuk publik memiliki banyak sekali keuntungan, diluar kerugian yang tentunya juga ada. Keuntungan bagi sang pemilik merk tentunya adalah nama merk miliknya dapat terpasarkan dengan jangkauan yang lebih luas lagi tanpa harus memikirkan soal permodalan. Mulai ramainya bisnis dengan sistem waralaba ini menjadi suatu daya tarik bagi masyarakat yang ingin memiliki bisnis, namun tidak memiliki banyak waktu ataupun kemampuan dalam memikirkan terkait konsep dan lainnya. Namun, sistem waralaba ini perlu dikaji lagi oleh kedua belah pihak. Baik pihak *franchisor* dan pihak *franchisee*.

Suatu bisnis tentu dapat dilihat dengan kasat mata jika adanya

penurunan kinerja perusahaan. Seperti adanya pengurangan jumlah gerai yang sudah tersebar di beberapa wilayah, hingga bisa dilihat dari laporan keuangannya yang kian menurun. Seperti contohnya bisnis yang sangat terkenal pada masanya yaitu nasi goreng mafia yang saat ini di tahun 2023 kondisinya sudah sangat tidak terlihat dan dikenal oleh masyarakat. Bahkan, gerainya hanya tersisa sedikit yang masih beroperasi. Untuk itu, semua perusahaan diharuskan untuk terus waspada adanya potensi ataupun peluang kebangkrutan. Hal ini dapat diketahui dengan melakukan analisis mengenai kebangkrutan. Analisis kebangkrutan sangatlah penting bagi semua pelaku usaha, tetapi analisis kebangkrutan juga tidak kalah penting bagi para investor dan juga para jajaran stakeholders. Dengan melakukan analisis kebangkrutan, suatu bisnis bisa mempersiapkan atau mencegah kebangkrutan dengan mempersiapkan hal-hal yang perlu dilakukan perusahaan untuk terhindar dari kebangkrutan. Karena itu memprediksi kebangkrutan sedini mungkin selalu penting untuk dilakukan.

Dalam pendekatan statistik, terdapat beberapa model yang digunakan dalam prediksi kebangkrutan, salah satunya adalah model Altman Z-Score. Altman Z-Score model adalah sebuah alat analisis multivariate yang dapat digunakan dalam memprediksi kemungkinan kebangkrutan di suatu perusahaan melalui analisis laporan keuangan perusahaan dari dua hingga lima tahun sebelum perusahaan diprediksi akan mengalami kebangkrutan.

Penelitian ini dibuat setelah menemukan 3 permasalahan dalam topik ini yaitu : Pembukaan sistem *franchise* yang masih memiliki sistem waralaba kurang baik berpotensi menyebabkan bisnis tidak bertahan lama, banyak bisnis yang sangat cepat untuk membuka cabang barunya namun dibarengi dengan penurunan omzet dalam waktu yang sangat cepat. Penurunan aspek keuangan ini diperkirakan disebabkan oleh penurunan kinerja perusahaan salah satunya yaitu penurunan penjualan. Hal ini dapat menjadi salah satu tanda suatu bisnis mengarah ke kebangkrutan. Untuk itu diperlukan melakukan analisis salah satunya pada aspek keuangan perusahaan

dengan menggunakan model prediksi kebangkrutan, salah satunya yaitu model Altman Z-Score, dan salah satu faktor terjadinya penurunan pendapatan bisnis adalah adanya persaingan bisnis yang semakin ketat.

Perlunya melakukan analisis lanjutan dengan menggunakan model Porter's 5 Forces. Sehingga muncul suatu rumusan masalah yaitu "Apakah sistem waralaba yang baik dapat berpengaruh kepada kinerja suatu bisnis?". Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk "mengetahui apakah sistem waralaba yang baik dapat berpengaruh kepada kinerja suatu bisnis". Manfaat dari penelitian ini sendiri bagi pelaku bisnis adalah dapat digunakan untuk membantu para pelaku usaha dan juga pihak yang membutuhkan dalam menentukan keputusan apakah perusahaan memiliki kemungkinan untuk terjadinya kebangkrutan atau tidak. Dan jika iya, pemilik bisnis dan juga para pemangku kepentingan dapat membuat strategi dalam menghindari kebangkrutan tersebut. Selain itu juga penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam membangun suatu sistem waralaba dalam suatu bisnis.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis deskriptif dengan pendekatan kombinasi yaitu kuantitatif dan kualitatif. Kuantitatif sendiri digunakan dalam perhitungan menggunakan model Altman Z-Score. Sedangkan pendekatan kualitatif digunakan pada proses wawancara untuk mendapatkan data internal perusahaan dan juga kondisi pasar.

Analisis Porter's 5 Forces

Pada penelitian kali ini, akan menganalisis kebangkrutan pada Nasi Goreng Rempah Mafia menggunakan indikator lanjutan dengan model Porter's 5 Forces. Dalam penelitian ini, analisis dilakukan dengan metode kualitatif menggunakan data primer yang diambil dari pemantauan lokasi dan juga wawancara langsung dengan pihak terkait *Brand* Nasi Goreng Rempah Mafia yaitu kepala cabang Nasi Goreng Rempah Mafia pusat. Juga dilakukannya analisis data bisnis dari peta Bandung beberapa tahun terakhir.

Selain itu, wawancara juga memungkinkan interaksi langsung antara peneliti dan subjek penelitian, yang dapat membantu dalam mendapatkan pemahaman yang lebih

mendalam tentang konteks sosial, budaya, dan emosional subjek penelitian. Pengukuran dalam menggunakan porter's 5 forces dijelaskan sebagai berikut :

Rivalry Among Existing Firms :

Dalam menganalisis penyebab kebangkrutan dari aspek persaingan dapat dilihat dari perkembangan bisnis kuliner nasi goreng di sekitar outlet dari Nasi Goreng Rempah Mafia. Analisis dapat dilakukan dengan melakukan mapping dengan data yang bersumber dari google maps. Analisis dilakukan secara mendalam melihat dari komentar konsumen terhadap masing-masing kompetitor. Aspek penting dalam segi persaingan juga dilihat dari segi harga, kualitas produk, dan pelayanan. Semakin banyak kompetitor, maka diperlukannya usaha lebih untuk suatu perusahaan dalam memenangkan persaingan.

Threat of new entrants : Dalam menganalisis adanya pesaing baru yang masuk kedalam industri Nasi Goreng Rempah Mafia, dapat dilakukan dengan melakukan mapping menggunakan google maps dengan melihat data perkembangan industri kuliner nasi goreng dari tahun

ke tahun. Dilakukan komparasi mendalam setiap tahunnya, berapa banyak nasi goreng baru yang muncul di sekitar outlet Nasi Goreng Rempah Mafia.

Threat of substitutes : Dalam menganalisis ancaman dari produk pengganti, dapat dilakukan dengan melakukan mapping menggunakan google maps dengan melihat perkembangan pertumbuhan bisnis kuliner sejenis seperti pecel, ayam bakar, ayam goreng, bebek, cafe, dll setiap tahunnya. Mapping ini berfungsi juga untuk melihat sekiranya berapa jauh jarak maksimal yang sekiranya akan mempengaruhi penjualan dari Nasi Goreng Rempah Mafia. Selain itu juga dapat dianalisis mendalam dengan melihat harga. Karena semakin menarik harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, akan semakin ketat pembatasan laba dari suatu industri.

Bargaining power of supplier : Analisis tidak akan dilakukan secara mendalam karena faktor dari supplier bisnis nasi goreng sangat rendah dan dapat dikatakan tidak memiliki pengaruh yang signifikan.

Bargaining power of buyers : Analisis akan dilakukan dengan menggunakan review dari konsumen terhadap masing-masing bisnis yang berada pada jangkauan objek analisis.

Perhitungan Kebangkrutan dengan Model Altman Z-Score

Pada penelitian kali ini, peneliti akan menganalisis kebangkrutan pada Nasi Goreng Rempah Mafia dengan menggunakan jenis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yaitu dengan menggunakan model *Altman Z-Score* yang memiliki formula sebagai berikut :

$$Z = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4$$

Keterangan :

X1 = Working capital / Total asset ; X2 = Retained earnings / Total asset ; X3 = Earning before interest and taxes / Total asset ; X4 = Book value of equity / Book value of liabilities ; Bankrupt : <1,10 ; Non-bankrupt : >2,60 ; Grey Area : 1,10 – 2,60

Analisis Waralaba

Peneliti akan menganalisis kebangkrutan pada Nasi Goreng Rempah Mafia menggunakan metode kualitatif menggunakan data primer

yang diambil dari pemantauan lokasi dan juga wawancara langsung dengan pihak terkait Brand Nasi Goreng Rempah Mafia yaitu seperti pelayan restoran, manager lokasi, supervisor, atau langsung dengan pihak jajaran board of director.

Profil Informan

Peneliti melakukan wawancara terhadap seorang informan dengan kriteria yaitu Individu yang mengetahui secara rinci, memiliki keterlibatan langsung, dan juga terdaftar sebagai pekerja terikat dengan merk dagang Nasi Goreng Rempah Mafia Dipatiukur. Informan merupakan seorang laki-laki dengan inisial (A). (A) memiliki kedudukan di merk dagang terkait sebagai kepala cabang Nasi Goreng Rempah Mafia pusat yang berada di Dipatiukur. Ketika ditanya terkait operasional bisnis sebelum dan sesudah Pandemi Covid-19, (A) memaparkan dengan sangat jelas terkait data performa perusahaan dari waktu ke waktu dengan penjabaran yang cukup rinci.

C.Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bisnis dalam kurun waktu 10 tahun terakhir ini memunculkan tren baru dimana banyak bisnis di industri

food & beverages yang beberapa bulan setelah melakukan launching restonya atau produknya langsung membuka banyak sekali waralaba. Dan tak sedikit dari bisnis-bisnis tersebut hanya dalam hitungan 1-2 tahun sudah mengalami penurunan performa ditandai dengan banyaknya cabang waralaba yang tutup. Isu ini menjadi menarik untuk dibahas apakah tutupnya banyak cabang waralaba menandakan bisnis mengarah ke kebangkrutan dan bagaimana dengan kondisi keuangan perusahaan. Hal ini perlu dilakukan penelitian dengan salah satu model analisis kebangkrutan. Pendekatan yang digunakan adalah statistik menggunakan data keuangan yang tersedia dalam laporan keuangan. Dalam pendekatan statistik, terdapat beberapa model yang digunakan, salah satunya adalah model Altman Z-Score. Altman Z-Score model adalah sebuah alat analisis multivariate yang dapat digunakan dalam memprediksi kemungkinan kebangkrutan di suatu perusahaan melalui analisis laporan keuangan perusahaan dari dua hingga lima tahun sebelum perusahaan diprediksi akan mengalami kebangkrutan. Alat analisis ini dipilih karena formulanya

yang relatif sederhana untuk diaplikasikan dan juga memiliki tingkat keakuratan yang tinggi dalam memprediksi potensi kebangkrutan pada suatu perusahaan.

Altman Z-Score

Working capital to Total asset (X1) :

TAHUN	Net Working Capital	Total Asset	X1
2013	Rp465.500.000	Rp987.484.688	0,471
2014	Rp1.607.875.000	Rp3.400.085.375	0,473
2017	Rp1.426.000.000	Rp2.943.032.500	0,485
2020	Rp568.040.000	Rp1.082.594.000	0,525
2021	Rp482.175.000	Rp964.748.125	0,500
2022	Rp1.015.975.000	Rp1.784.948.125	0,569

Gambar 1. Perhitungan X1 Working Capital to Total Asset

Working Capital to Total Assets (WCTA) mengindikasikan kapasitas perusahaan dalam menghasilkan modal kerja bersih dari total aset yang dimilikinya. Saat modal kerja bersih positif, kemungkinan kecil mengalami kesulitan dalam menutupi kewajiban jangka pendek karena aset lancar yang cukup tersedia. Sebaliknya, modal kerja bersih negatif menandakan kemungkinan besar mengalami kesulitan dalam membayar kewajiban jangka pendek. Dari tahun 2013 hingga 2023, gambar menunjukkan hasil rasio X1 selalu positif untuk Nasi Goreng Rempah Mafia, menandakan kemampuannya dalam menghasilkan modal kerja bersih selama periode tersebut

Retained Earnings to Total Asset (X2) :

TAHUN	Retained Earnings	Total Asset	X2
2013	Rp169.759.888	Rp987.484.688	0,172
2014	Rp544.542.443	Rp3.400.085.375	0,160
2017	Rp379.494.137	Rp2.943.032.500	0,129
2020	Rp95.436.011	Rp1.082.594.000	0,088
2021	Rp50.729.614	Rp964.748.125	0,053
2022	Rp35.151.060	Rp1.784.948.125	0,020
2023	Rp33.417.618	Rp2.180.625.000	0,015

Gambar 2. Perhitungan X2 Retained Earnings to Total Asset

Data ini mencantumkan gambar perhitungan laba ditahan terhadap total aset berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Adi, Intan, & Rahmawati (2015) dengan merujuk pada Altman. Perusahaan dengan laba ditahan tinggi menunjukkan kecenderungan membiayai asetnya melalui laba, mengurangi ketergantungan pada hutang yang besar. Semakin tinggi rasio ini, semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai aset dan membayar dividen, sehingga menurunkan risiko kesulitan keuangan. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa dari tahun 2013 hingga 2023, Nasi Goreng Rempah Mafia mampu menghasilkan laba ditahan. Namun, selama periode sekitar sepuluh tahun tersebut, terjadi penurunan jumlah laba ditahan dari Nasi Goreng Rempah Mafia. Hal ini dapat dikaitkan dengan penurunan jumlah pembelian harian yang signifikan dari tahun ke tahun,

terutama setelah melewati masa pandemi Covid-19.

Earning before interest and taxes to Total asset (X3)

TAHUN	Earning before interest and taxes	Total Asset	X3
2013	Rp661.550.000	Rp987.484.688	0,670
2014	Rp1.816.415.000	Rp3.400.085.375	0,534
2017	Rp1.359.300.000	Rp2.943.032.500	0,462
2020	Rp167.760.000	Rp1.082.594.000	0,155
2021	Rp158.725.000	Rp964.748.125	0,165
2022	Rp193.125.000	Rp1.784.948.125	0,108
2023	Rp255.400.000	Rp2.180.625.000	0,117

Gambar 3. Perhitungan X3 Earning Before Interest and Taxes to Total Asset

Data tersebut menggambarkan rasio laba sebelum pajak (EBIT) terhadap total aset dari Nasi Goreng Rempah Mafia. Menurut Brigham & Houston (2014), Earnings Before Interest and Tax to Total Assets (EBITTA) atau Basic Earning Power Ratio menunjukkan kemampuan aktiva perusahaan dalam menghasilkan laba operasional (laba dari aktivitas operasional perusahaan). Rasio EBITTA ini digunakan untuk menilai produktivitas aset dalam menghasilkan laba. Semakin rendah nilai rasio EBITTA, semakin rendah produktivitas aset dalam menghasilkan laba; sebaliknya, semakin tinggi nilainya, semakin efisien pengelolaan seluruh aset perusahaan. Berdasarkan penelitian tersebut, hasil rasio X3 pada tahun 2013 adalah 0,670; tahun 2014 adalah 0,534; tahun 2017 adalah 0,462;

tahun 2020 adalah 0,155; tahun 2021 adalah 0,165; tahun 2022 adalah 0,108; dan tahun 2023 adalah 0,117. Dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan, baik pada tahun 2013, 2014, 2017, 2020, 2021, 2022, maupun 2023, perusahaan mampu mengelola asetnya dengan produktif dan masih dapat menutupi biaya operasionalnya. Namun, terdapat penurunan signifikan dari tahun ke tahun, terutama selama masa pandemi Covid-19. Penurunan ini menunjukkan penurunan performa perusahaan dalam menghasilkan laba, atau dengan kata lain, penurunan tingkat produktivitas bisnis.

Book value of equity to Book value of liabilities (X4)

TAHUN	Book value of equity	Book value of liabilities	X4
2013	Rp197.496.938	Rp789.987.750	0,250
2014	Rp1.190.029.881	Rp2.210.055.494	0,538
2017	Rp1.324.364.625	Rp1.618.667.875	0,818
2020	Rp833.597.380	Rp248.996.620	3,348
2021	Rp781.445.981	Rp183.302.144	4,263
2022	Rp1.517.205.906	Rp267.742.219	5,667
2023	Rp1.918.950.000	Rp261.675.000	7,333

Gambar 4. Perhitungan X4 Book Value of Equity to Book Value of Liabilities

Data tersebut merujuk pada hasil X4, yang didasarkan pada penelitian sebelumnya oleh Adi et al. (2015), mengikuti panduan dari Altman. Rasio ini, yaitu ekuitas terhadap total utang, memiliki implikasi yang penting. Semakin rendah rasio ini, semakin kecil

kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya menggunakan modal sendiri, yang dapat meningkatkan risiko kondisi keuangan yang sulit. Untuk Nasi Goreng Rempah Mafia dari tahun 2013 hingga 2023, penjelasannya adalah sebagai berikut: pada tahun 2013, hasil rasio X4 adalah 0,250; tahun 2014 adalah 0,538; tahun 2017 adalah 0,818, yang menunjukkan peningkatan dari tahun 2014. Pada tahun 2020, terjadi peningkatan drastis menjadi 3,348; tahun 2021 mencapai 4,263; tahun 2022 adalah 5,667; dan tahun 2023 adalah 7,333. Peningkatan yang signifikan pada X4 dari tahun ke tahun terjadi karena bisnis mengurangi rasio utangnya untuk menjalankan operasional dan dalam kepemilikan aset. Ini menunjukkan bahwa perusahaan mengandalkan modal internal dalam menjalankan bisnisnya. Hal ini juga menandakan bahwa Nasi Goreng Rempah Mafia mampu untuk memenuhi kewajiban jangka panjangnya menggunakan ekuitas perusahaan secara substansial.

Hasil Metode Altman Z-Score

RATIO	2013	2014	2017	2020	2021	2022	2023
X1	0,471	0,473	0,485	0,525	0,500	0,569	0,568
X2	0,172	0,160	0,129	0,088	0,053	0,020	0,015
X3	0,670	0,534	0,462	0,155	0,165	0,108	0,117
X4	0,250	0,538	0,818	3,348	4,263	5,667	7,333
Z-SCORE	8,42	7,78	7,56	8,29	9,03	10,48	12,26
KATEGORI	Non- bankrupt						

Gambar 5. Hasil Altman Z-Score

Berdasarkan gambar 5 diatas, menunjukkan bahwa selama 10 tahun terakhir, brand Nasi Goreng Rempah Mafia berada dalam kondisi "Safe Zones". Secara penjualan memang bisnis mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Namun, dengan profit yang dikatakan 'sedikit' dan 'menurun' dari tahun ke tahun, perusahaan berhasil untuk mengurangi rasio hutang sehingga membuat nilai X4 sangat besar dan mempengaruhi hasil Altman sangat signifikan. Tak hanya itu, perhitungan ini hanya memperhitungkan pada satu cabang Nasi Goreng Rempah Mafia dimana pada tahun pertama, Nasi Goreng Mafia membuka beberapa cabang di tempat lain yang membuat beban perusahaan meningkat, namun saat ini seluruh cabang sudah tutup dan operasional terfokus pada cabang di Dipatiukur dan dalam waktu 10 tahun terakhir cabang Nasi Goreng Mafia Dipatiukur masih berhasil mencetak laba tanpa adanya loss, walaupun adanya penurunan pendapatan dari

tahun ke tahun selama 10 tahun terakhir.

Porter's 5 Force

Lalu, jika dihubungkan dengan analisis Porter's 5 Forces sebagai model untuk analisis kondisi eksternal bisnis, salah satunya untuk melihat kondisi yang sedang dihadapi oleh bisnis baik itu berbentuk tekanan eksternal atau justru sebuah peluang untuk ekspansi ke skala yang lebih besar. Berikut adalah pembahasan mendetail terkait analisis Porter's 5 Forces pada bisnis Nasi Goreng Rempah Mafia :

Rivalry Among Existing Firms (Low):

Setelah melakukan perekapan data persaingan bisnis nasi goreng yang berada di jangkauan area 1200 meter dari lokasi tempat penelitian yaitu Nasi Goreng Rempah Mafia dengan total sebanyak 17 kedai nasi goreng, dapat dilihat bahwasanya tingkat pembelian dan juga kredibilitas dari Nasi Goreng Rempah Mafia masih menjadi pemimpin pasar dalam jangkauan 1200 meter. Yaitu dengan nilai hampir sempurna di angka 4.2 dari poin sempurna yaitu 5 dan juga dari total jumlah ulasan sebanyak 4.040 ulasan. Jika melihat dari ulasan yang ada dari total 17 kedai yang berbeda, Nasi

Goreng Rempah Mafia memiliki kecenderungan memiliki pendatang dan pemberi ulasan terbanyak dikarenakan 3 hal :

Nasi Goreng Rempah Mafia buka dari pagi yaitu jam 10.00 hingga malam pukul 22.00. Hal ini tentu akan sangat berpengaruh pada jumlah pembelian karena kecenderungan penjualan nasi goreng dilakukan di malam hari. Sehingga, konsumen di siang hari semua dikuasai oleh nasi goreng yang satu ini.

Brand yang sudah dikenal oleh banyak orang dikarenakan sempat booming di tahun 2019 dengan memiliki banyak cabang.

Dengan nama merk yang sudah dikenal dan juga rasa yang ditawarkan, harga yang diberikan masih sangat bersaing dengan nasi goreng di pinggir jalan yaitu di angka Rp20.000 saja.

Threat of new entrants (Middle to Low):

Jika melihat pada data dari BPS untuk perkembangan kuliner di Bandung dari rentang tahun 2018 ke 2023, di tahun 2018 terdapat 7.824 usaha kuliner sedangkan di tahun 2023 terdapat 10.347 usaha (estimasi BPS perkembangan kuliner di tahun 2023 pada tahun 2022) . sehingga

dalam hal ini terdapat peningkatan sebanyak 32.3% Tak hanya itu, BPS juga memberikan data tren perkembangan kuliner seperti adanya peningkatan pada pembelian kuliner dengan menggunakan aplikasi pesan antar online. Popularitas baru ini memberikan tren kenaikan yang positif terhadap pembelian pada industri kuliner. Dengan adanya kenaikan jumlah usaha kuliner sebanyak 32% dalam kurun waktu 5 tahun, dengan asumsi bahwasanya usaha nasi nasi goreng dan juga makanan dengan karakteristik yang sama hanya 15% dari total keseluruhan, sehingga dapat dikatakan pertumbuhan masih dikatakan tidak terlalu tinggi atau masuk kategori middle. Tak hanya itu, dalam waktu 5 tahun ini Nasi Goreng Rempah Mafia tetap berproses dalam meningkatkan loyalitas pembelinya sehingga tidak terlalu berpengaruh adanya pesaing baru yang masuk di industri kuliner khususnya nasi goreng di wilayah Bandung.

Threat of substitutes (Middle to High) :

Setelah melakukan perekapan data bisnis kuliner yang memiliki kemungkinan menjadi substitusi bagi Nasi Goreng Rempah Mafia yang

dilihat dari jangkauan sekitar 1000 meter dari lokasi, saya mendapatkan 3 tempat yang memiliki nilai substitusi yang cukup kuat yaitu :

Sambal Lalap : resto ini memiliki menu yang sangat lengkap dan masih sangat relevan dengan makanan di malam hari. Tak hanya itu, harga yang ditawarkan juga berada pada range yang sama dengan Nasi Goreng Rempah Mafia yaitu di kisaran Rp20.000 – Rp30.000 saja. Terlebih, untuk lokasi Sambal Lalap hanya berjarak 110 meter dari lokasi Nasi Goreng Rempah Mafia.

Bebek Ali Borme : Nasi Goreng Rempah Mafia memiliki posisi yang sangat dekat dengan lokasinya Bebek Ali Borme, Bebek terkenal seantero Bandung. Tak heran jika restoran satu ini selalu penuh oleh pengunjung. Sehingga, tempat satu ini cukup kuat menjadi substitusi dari Nasi Goreng Rempah Mafia. Walaupun secara jenis makanan tidak sama, namun harga yang ditawarkan masih dikatakan berada pada range yang sama yaitu di kisaran Rp25.000 saja untuk satu porsinya.

Ketika rumah makan diatas memang tidak memiliki jenis makanan yang sangat identik dengan nasi goreng. Namun, ketiganya merupakan

makanan santapan malam hari yang sering dipilih oleh pelanggan. Ditambah lagi dengan review pada google maps yang memiliki rating sangat tinggi untuk ketiganya dan bisa bersaing dengan rating dari Nasi Goreng Rempah Mafia Dipatiukur. Sehingga, kesimpulan dari tempat substitusinya middle to high dikarenakan secara persaingan dalam jangkauan 1100 meter tidak memiliki banyak tempat substitusi yaitu hanya 3 tempat yang cukup relevan.

Bargaining power of supplier (Low)

Nasi Goreng Rempah Mafia memiliki pemasok tetap yang secara rutin datang ke lokasi restoran. Secara harga kedua belah pihak memiliki persetujuan. Sehingga, dalam poin ini kecenderungan daya tawar pemasok adalah rendah.

Bargaining power of buyers (Low)

Hasil dari 15 ulasan yang diambil dari google maps dengan rentang waktu dari tahun 2018 hingga 2024 memiliki kecenderungan ulasan yang mengarah ke positif. Jika dilihat dari ulasan yang ada, ulasan positif memiliki arah condong ke rasa makanan yang konsisten dan juga enak untuk dinikmati. Selain itu secara harga untuk nasi goreng dengan merk yang sudah besar seperti ini tergolong

murah. Sedangkan untuk ulasan yang mengarah ke ulasan negatif cenderung mengomentari terkait tempat yang kotor dan juga pelayanan yang lama. Namun, jika mengkaitkan dengan data seluruh ulasan pada google maps pada Nasi Goreng Rempah Mafia ini yaitu sebanyak 4.040 ulasan dengan rata-rata nilai di angka 4.2/5 maka dapat dikatakan bahwa ulasan negatif muncul hanya dari sebagian kecil pemberi ulasan. Sehingga, dapat disimpulkan bahwasanya daya tawar dari pembeli memiliki kekuatan Low.

Porter's 5 Force dengan Hasil Altman Z-Score

Jika melihat dari perhitungan model Altman Z-Score, Nasi Goreng Rempah Mafia memiliki performa yang terbilang menurun sejak dibukanya pertama kali di tahun 2013. Memang dari total 7 tahun yang dilakukan perhitungan menggunakan model Altman Z-Score ini, Nasi Goreng Mafia selalu masuk dalam kategori safe zone. Namun, adanya penurunan ini menunjukkan adanya penurunan performa pada bisnis Nasi Goreng ini. Jika berkaca pada ulasan para pengunjung, hingga saat ini, Nasi Goreng Rempah Mafia masih berhasil mempertahankan kualitas rasanya.

Artinya, dalam pernyataan ini bahwasanya penurunan performa bukan disebabkan oleh rasa yang mana rasa ini termasuk dari bargaining power of suppliers. Namun, jika dilihat dari segi persaingan bisnis, di 5 tahun terakhir memang bisnis kuliner semakin merajalela di segala penjuru kota. Dapat dikatakan tren bisnis FnB meningkat yang membuat persaingan semakin ketat. Namun, setelah dilakukan analisis, bahwa lokasi Nasi Goreng Mafia ini tidak menjadi ancaman untuk bisnis nasi goreng mengingat Nasgor Mafia sudah menjadi salah satu top of mind di masyarakat. Selain itu juga, Nasi Goreng Rempah Mafia ini tidak bermasalah dari segi rasa. Berarti, kemungkinan penurunan performa adalah dari faktor selain Threat of new entrants dan Rivalry among existing competitors. Jika melihat dari analisis porter, bahwa hasil dari variabel Threat of Subtitutes cukup tinggi. Mengingat sektor kuliner pada beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan, membuat persaingan kuliner semakin ketat. Banyak kuliner baru yang menarik hati masyarakat di sekitar Bandung membuat fokus konsumen yang tadinya pelanggan

tetap di Nasi Goreng Mafia bisa berpindah ke kuliner substitusinya. Ditambah lagi dengan pemasaran yang dilakukan oleh Nasi Goreng Rempah Mafia terbilang 'kalah' dibanding pesaingnya jika melihat dari keaktifan di platform sosial media. Hal ini yang membuat secara perlahan Nasi Goreng Rempah Mafia kehilangan pelanggan tetap dan membuat beberapa cabangnya tutup hingga saat ini tersisa 1 cabang. Penutupan gerai ini bukan berarti bahwa perusahaan rugi, hal ini dikarenakan adanya in-efisiensi pada biaya operasional. Sehingga, bisnis memutuskan untuk fokus pada 1 cabang dan melakukan strategi untuk bisa growth kembali ke titik awal. Tak hanya itu, penurunan performa Nasi Goreng Mafia ini juga dibarengi dengan penurunan performa. industri kuliner lainnya ketika dunia dilanda Covid-19. Hal ini membuat Nasi Goreng Mafia harus melakukan penjualan secara online yang tentunya tidak bisa menyamakan dengan performa ketika tidak adanya PSBB (Pembatasan Skala Besar). Hingga Covid-19, banyak bisnis yang tidak berhasil menarik kembali pelanggannya untuk menjadi

pelanggan tetap sehingga performa tidak kembali ke titik awal.

Sistem Waralaba

Selain itu, jika melihat dari kaca mata bisnis 'waralaba', perlunya untuk mempelajari sistem waralaba tersebut. Seperti yang tertuang pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Waralaba yang tertuang pada Pasal 2 ayat 2 hingga 4 yang berbunyi :

Ayat 2 : Waralaba harus memenuhi kriteria sebagai berikut: a) memiliki Ciri Khas Usaha; b) terbukti sudah memberikan keuntungan; Nasi Goreng Rempah Mafia dalam kondisi bisnis yang menghasilkan profit pada tahun 2013 disaat membuat waralaba. c) memiliki standar atas pelayanan dan barang dan/atau jasa yang ditawarkan yang dibuat secara tertulis; Nasi Goreng Rempah Mafia memiliki SOP tertulis terkait waralaba. Hal ini juga dilakukan untuk mempertahankan kualitas dari produk yang dijual itu sendiri. d) mudah diajarkan dan diaplikasikan; Nasi Goreng Rempah Mafia menjadi salah satu waralaba dengan modal dibawah 100 juta dan juga produk yang dijual terfokus pada 1 makanan yaitu nasi goreng dengan berbagai varian yang

ada. Bahkan, salah satu pemasaran yang dilakukan oleh pihak Nasi Goreng Rempah Mafia adalah dengan sistem waralabanya yang cukup simpel tak seperti bisnis FnB lainnya yang memiliki banyak sekali jenis makanan yang dijual. e) adanya dukungan yang berkesinambungan; dan Nasi Goreng Rempah Mafia memiliki kontrak tertulis terkait kebijakan waralaba termasuk dengan keterikatan pihak pelaku waralaba dengan penyedia waralaba. f) Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah terdaftar. Nasi Goreng Rempah Mafia sudah terdaftar di PDKI (Pangkalan Data Kekayaan Intelektual) Indonesia

Ayat 3 : Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf b terpenuhi dalam hal Pemberi Waralaba telah memiliki pengalaman paling sedikit 5 (lima) tahun dan telah mempunyai kiat bisnis untuk mengatasi permasalahan usaha, yang dalam hal ini dibuktikan dengan bertahan dan berkembangnya usaha Pemberi Waralaba tersebut secara menguntungkan.

Nasi Goreng Rempah Mafia berada dibawah manajemen CRP Group (PT Citarasa Prima Indonesia Berjaya) yang sudah memiliki cukup banyak pengalaman bisnis di industri

kuliner. Nasi Goreng Rempah Mafia didirikan pada tahun 2013 dan langsung membuka beberapa cabang oleh manajemen pusat setelah beberapa bulan bisnis beroperasi. Pada tahun 2016 bisnis membuka kesempatan waralaba pertamanya untuk publik. Sehingga terhitung dari awal berdirinya usaha hingga membuka kesempatan waralaba adalah 3 tahun.

Ayat 4 : Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (2) huruf d terpenuhi dalam hal Penerima Waralaba yang belum memiliki pengalaman atau pengetahuan mengenai usaha sejenis tetap dapat melaksanakannya dengan baik sesuai dengan bimbingan operasional dan manajemen yang diberikan oleh Pemberi Waralaba.

Nasi Goreng Rempah Mafia memberikan rincian yang didapat oleh pihak pelaku waralaba termasuk dengan training yang diberikan dan juga jasa konsultasi bisnis dalam menjalani usaha. Sehingga, sebagai pelaku usaha baru dapat dibantu memberikan gambaran terkait bisnis secara luas.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, terdapat kesimpulan

dalam penelitian ini yakni sebagai berikut :

Berdasarkan hasil analisis, sistem waralaba dapat berpengaruh kepadakerja bisnis. Hal ini erat kaitannya dengan kemampuan manajemen dalam mengelola unit bisnisnya di beberapa titik. Tentunya dengan membuat sebuah sistem dan juga aturan tertulis / perjanjian waralaba yang nantinya menjadi dasar dalam beroperasinya suatu cabang waralaba. Ketidakmampuan dan ketidaksiapan manajemen dalam membuat sebuah sistem ini akan membuat kualitas waralaba buruk dan menjadikan banyak cabang yang tutup dalam waktu yang singkat.

Melihat data dan pembahasan mengenai penggunaan model Altman Z-score dalam memprediksi kondisi keuangan Nasi Goreng Rempah Mafia, kondisi keuangan mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Namun, penurunan tersebut tidak membuat hasil analisis Altman Z-Score pada Nasi Goreng Rempah Mafia menghasilkan nilai yang jelek. Hal ini dikarenakan biaya operasional dan juga aset yang dimiliki oleh bisnis tidak menggunakan banyak permodalan dari hutang bank dan juga hutang lainnya. Sehingga, bisnis

tersebut memiliki kinerja keuangan yang baik dan perusahaan aman untuk tetap menjalankan manajemen perusahaan yang telah diterapkan di tahun berikutnya. Namun, pihak manajemen harus waspada akan penurunan performa bisnis yang sangat memungkinkan pada tahun-tahun berikutnya akan membuat performa keuangan menjadi minus dikarenakan gagal membukukan laba bersih.

Dari hasil analisis Porter's 5 Forces, menunjukkan bahwasanya penyebab utama adanya penurunan penjualan dari Nasi Goreng Rempah Mafia dari tahun ke tahun adalah dikarenakan banyaknya pendatang bisnis substitusi baru yang membuat preferensi konsumen semakin luas. Ditambah lagi dengan kondisi Nasi Goreng Mafia yang tidak melakukan inovasi dalam proses pemasarannya agar relevan dengan era saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- (BPS), B. P. (2023). Statistik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Bandung 2022. *BPS*.
- (JPNN), E. R. (2023). Bisnis Kuliner Bandung Makin Menanjak, ESB Hadir di BIFHEX 2023 Artikel ini telah tayang di JPNN.com dengan judul "Bisnis Kuliner Bandung Makin Menanjak, ESB Hadir di BIFHEX 2023", <https://www.jpnn.com/news/bisnis-kuliner-bandung-makin-menanjak-esb-hadir>. *Bisnis*.
- Adnan, M. A., & Kurniasih, E. (2000). Analisis Tingkat Kesehatan Perusahaan Untuk Memprediksi Kebangkrutan dengan Pendekatan Altman. *Jurnal Auditing dan Akuntansi*, 131-151.
- Altman, E. I. (1984). Corporate Financial Distress A Complete Guide To Predicting, Avoiding and Dealing With Bankruptcy. John Willey & Sons Inc., USA. _____. 1968. Financial Ratios: Discriminan Analysis and The Prediction of Coporate Bankruptcy. *Journal of Finance*.
- Aprilia, Z. Z. (2020). Rancangan Sistem Informasi Penilaian Kinerja Koordinator Proyek PT Atrium Propugnatorum Teknika. *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 16*, 86–102.
- Astuti, D. (2005). Kajian Bisnis Franchise Makanan di Indonesia. *Jurnal*

- Manajemen & Kewirausahaan*,
Vol. 7, No. 1, Maret 2005, 83-98.
- Astuty, W. (2010). Analisis Tingkat Kesehatan Menggunakan Metode Z-score (Altman) Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*, 96-115.
- Bandung, B. P. (2018). Perkiraan Jumlah Kunjungan Wisatawan Ke Kota Bandung Berdasarkan Pintu Masuk Kota Bandung (Jiwa), 2016-2018.
- Bandung, B. P. (2020). Indeks Produksi Industri di Kota Bandung Bulan Oktober 2020.
- Bandung, B. P. (2021). Produk Domestik Regional Bruto Kota Bandung 2020.
- Bandung, D. K. (2023). Profil Pariwisata Kota Bandung 2023.
- Bandung, D. P. (2019). Profil Pariwisata Kota Bandung.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Briliyana, Y. A. (2022). Kiblat Kuliner Indonesia, Sebanyak 1.234 Restoran Tercatat di Kota Bandung.
- Chandra, A. A. (2016). Ini Awal Mula Berdirinya Bisnis Nasi Goreng Mafia. *Solusiukm*.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (4th ed.)*. Singapore: SAGE Publications.
- Darmawan, A., Pramiyanti, A., & Nugrahani, R. U. (2015). Faktor Buzz Marketing Pada Nasi Goreng Mafia Melalui Media Sosial Twitter. *Jurnal Sositologi Volume 14*.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management, Buku 1. Edisi 12*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Drs.Onny Juwono, M. (n.d.). Analisis Manajemen Strategik Perusahaan Waralaba (Franchise) (Studi Kasus Di Restoran Cepat Saji Mcdonald's) Periode Oktober - Desember 2011.
- Elias, M. C. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Biro Perjalanan Di Malang. *AGORA Volume 6*, 1-6.
- Endri. (2009). Prediksi Kebangkrutan Bank Untuk Menghadapi dan Mengelola Perubahan Lingkungan Bisnis: Analisis Metode Altman's

- Z-Score. *Perbanas Quarterly Review*, 34-50.
- Evans, G. E., & Neu, C. (2008). The Use of Strategic Forces to Understand Competitive Advantages Provided by Information Technology. *Journal of International Technology and Information Management*, 137-152.
- Fahmi, I. (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Fiorenita, F., & Dwianika, A. (2021). Penerapan Five Porter Analysis pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi Kasus UD Rey Collection). *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi (JSMA)*, 37-47.
- Foris, P. J., & Mustamu, R. H. (2015). Analisis Strategi Pada Perusahaan Plastik Dengan Porter Five Forces. *AGORA Vol. 3*, 736-741.
- Foster, G. (1986). *Financial Statement Analysis. 2nd edition*. USA: Prentice Hall Int. Inc.
- Fred R, d. (2006). *Strategic Management CONCEPTS AND CASES*. New Jersey: Prentice Hall.
- Goyal, A. (2020). A Critical Analysis of Porter's 5 Forces Model of Competitive Advantage. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research (JETIR)*, Volume 7, 149-152.
- Hanafi, M. M., & Halim, A. (2018). *Analisis laporan keuangan Edisi kelima*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Harnanto. (1991). Analisis Laporan Keuangan. *Unit Penerbitan dan Percetakan AMP- YKPN*.
- Henry. (2021). Grab Ungkap 10 Makanan Terlaris di Masa Pandemi dan Top 3 Selama PPKM. *Culinary*.
- Higar, A. S., & A, D. (2010). Analisis Respon Auditor Terhadap Asumsi Going Concern Akibat Krisis Moneter Dan Financial Distres Model (Study Kasus Pada Perusahaan Di BEI Yang Mengalami Kerugian). *Jurnal Islamic Finance & Business Review*, 8.
- Hintoro, S., & Wijaya, A. F. (2021). Analisis Strategi Bersaing Pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan Porter's Five Forces. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi (JEMSI)*, Volume 6, Issue 6, 729-738.
- Indonesia, K. P. (2022). Kontribusi Industri Makanan dan Minuman Tembus 37,77 Persen. *Siaran Pers*.
-

- Investments, I. (2023). Outlook on the Food Service Industry in Indonesia. *Kolom Bisnis*.
- Kasmir. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Revisi 2014*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kodrat. (2009). *Konsep Lima Kekuatan Porter*. Jakarta: PT. Binarupa Aksara.
- Lea, B.-R. (2005). Leveraging information technology to gain competitive advantage: A case study on General Electric consumer products. *Journal of International Technology and Information Management*, 25-40.
- Lesmana, R., & Rudy, S. (2003). *Financial Performance Analyzing*. Jakarta: PT Gramedia.
- Limantoro, L. V., & Mustamu, R. H. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Jasa Kebersihan. *AGORA Vol. 6, No. 2*, 1-7.
- Mardiyati, U., & Wardhani, R. (2020). Analisis Altman Z-Score pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk Periode 2013-2017. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 41-50.
- Masdiantini, P. R., & Warasniasih, N. S. (2020). Laporan Keuangan dan Prediksi Kebangkrutan Perusahaan. *JIA (Jurnal Ilmiah Akuntansi)*, Vol 5, No 1, 196-220.
- Newton, G. W. (1975). *Bankruptcy and Insolvency Accounting, Vol 1*. USA: The Ronald Press Company.
- Nielsen. (2020). Global FMCG and Retail Outlook 2020.
- Ningsih, S., & Permatasari, F. F. (2018). Analysis Method of Altman Z Score Modifications to Predict Financial Distress on The Company Go Public Sub Sector of The Automotive and Components. *International Journal of Ecomonomics, Business and Accounting Research (IJEBAAR)*, 36-44.
- Pamungkas, D. P. (2016). Analisis Competitive Force dan Competitive Strategy Sistem Informasi Kuliner di Indonesia (Studi Kasus : Kulina.id). *Electronics, Informatics, and Vocational Education (ELINVO)*, 118-127.
- Parulian, S. R. (2007). Hubungan Struktur Kepemilikan, Komisaris Independen dan Kondisi Financial Distress Perusahaan Publik. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 263-274.
- Peter, & Yoseph. (2011). Analisis Kebangkrutan Dengan Metode Z-score Altman, Springate Dan Zmijewski Pada Pt. Indofood

- Sukses Makmur Tbk Periode 2005 – 2009. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*.
- Platt, H., & Platt, M. B. (2002). Predicting corporate financial distress: Reflections on choice-based sample bias. *Journal of Economics and Finance*, 12-15.
- Porter, M. E. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy Vol.57, No. 2. *Harvard Business Review Home*, 142-167.
- Porter, M. E. (2007). *Strategi Bersaing (competitive strategy)*. Tangerang: Kharisma Publishing Group.
- Prihantini, N. D., & Maria, M. S. (2013). Prediksi Kebangkrutan dengan Model Grover, Altman ZScore, Springate dan Zmijewski Pada Perusahaan Food And Beverage di Bursa Efek Indonesia. *E Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 417-435.
- Purnajaya, K. D., & Merkusiwati, N. L. (2014). Analisis Komparasi Potensi Kebangkrutan Dengan Metode Z - Score Altman, Springate, Dan Zmijewski Pada Industri Kosmetik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 7.1, 48-63.
- Puspitasari, A. D., & Mulyani, A. S. (2022). Perkembangan Bisnis Franchise. *JISOS, Jurnal Ilmu Sosial*. Vol. 1, No.10, November , 985 - 992.
- Ramadhani, A. S., & Lukviarman, N. (2009). Perbandingan Analisis Prediksi Kebangkrutan Menggunakan Model Altman Pertama, Altman Revisi, Dan Altman Modifikasi Dengan Ukuran Dan Umur Perusahaan Sebagai Variabel Penjelas (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Siasat Bisnis* Vol. 13, 15-28.
- Republika. (2023). Dorong Akselerasi Pebisnis Kuliner Bandung, Teknologi ESB Ramaikan BIFHEX 2023. *Republika Online*.
- Sadarachmat, & Duduh. (1995). Sinyal Kebangkrutan Perusahaan. *Majalah Manajemen*, 10-14.
- Sancoko, A. H. (2015). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Makanan dan Minuman pada Depot Time to Eat Surabaya. *AGORA* Vol. 3, No. 1, (2015), 185-194.
- Sanjaya, S. (2018). Analisis Prediksi Kebangkrutan Perusahaan dengan menggunakan Metode Altman Z-Score pada Perusahaan Sektor Perkebunan yang terdaftar di

- Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2011-2016. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 6(2), 51–61.
- Saunders, M. N., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students (8th ed.)*. London: Pearson Education Limited.
- Statistik, B. P. (2020). *Statistik Indonesia 2020*. Badan Pusat Statistik.
- Sudana, I. (2011). *Manajemen keuangan perusahaan teori dan praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukandar, A. (2004). *Franchising di Indonesia. Asosiasi Franchise Indonesia*.
- Tambunan, R. W., Dwiatmanto, & N. P., M. W. (2015). Analisis Prediksi Kebangkrutan Perusahaan Dengan Menggunakan Metode Altman (Z-score) (Studi Pada Subsektor Rokok Yang Listing Dan Perusahaan Delisting Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009 - 2013). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 1-11.
- Weston, J. F., & Copeland, T. E. (1997). *Manajemen Keuangan (9th ed.)*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Whitaker, R. B. (1999). The early stages of financial distress. *Journal of Economics and Finance*, 123–132.
- Zenith, M. (2016). Analisis Perbandingan Model Prediksi Kebangkrutan Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Yang Listing Dan Delisted Di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2015). 1-64.