

ABSTRACT

There are two kinds of knowledge activities that make knowledge become source of competitive advantages. First, is to find effective ways to create knowledge, and second is to transfer knowledge across time and space, some researcher refer the second activity as leverage or utilization of existing knowledge. Successful companies are those that consistently create new knowledge, disseminate, and quickly embody it in new technologies and products. This research focuses on how to leverage existing knowledge through replication process at franchising company. Replication entails the creation and operation of a large number of similar outlets that deliver a product or perform a service.

First objective in this research is to identify specific knowledge that are worth to be replicated to franchisees' outlets. Second objective is to find the right method of knowledge replication. Knowledge can be replicated through written documentation or personalization approach. Combination of both approaches can be used to handle the complexity of knowledge that are being transferred. Strategic development on franchising company in education industry will be developed as the third objective of the study.

This thesis develops a specific framework for replication method of company in broad scope, where knowledge that are being transferred must be customized based on specific context of outlets. This framework will be applied in development of new outlets of Primagama.

Keywords: knowledge replication, knowledge management, franchise

ABSTRAKSI

Pengetahuan dapat dijadikan sebagai keunggulan kompetitif melalui dua cara, yang pertama melalui penemuan cara yang tepat untuk menciptakan pengetahuan baru dan cara yang kedua adalah dengan memanfaatkan pengetahuan yang sudah ada dalam organisasi dan menyebarkan pengetahuan ke bidang usaha yang lain. Thesis ini memfokuskan pada cara untuk menggunakan knowledge yang sudah ada dalam organisasi melalui proses replikasi pengetahuan. Replikasi memerlukan penciptaan sejumlah besar outlet yang sama yang akan menghasilkan produk ataupun service.

Tujuan pertama dari riset adalah untuk mengidentifikasi pengetahuan yang layak untuk direplikasi ke outlet franchisee. Tujuan kedua adalah menemukan metode yang tepat untuk mereplikasi pengetahuan. Replikasi dapat dilakukan dengan menggunakan dokumen tertulis maupun pendekatan personal. Kombinasi dari kedua cara tersebut akan mengatasi kendala yang timbul sebagai akibat dari kompleksitas pengetahuan yang akan ditransfer. Formulasi strategi untuk industri pendidikan adalah tujuan ketiga yang akan dicapai dalam riset.

Thesis ini merancang framework khusus yang akan digunakan sebagai metode replikasi company dalam lingkup yang luas, dimana pengetahuan yang ditransfer harus disesuaikan dengan konteks khusus dari outlet. Framework ini akan diterapkan untuk pengembangan outlet baru Primagama

Kata kunci: replikasi pengetahuan, manajemen pengetahuan, franchise