

What is a Franchise?



Sejarah Franchise

Franchise pertama kali dimulai di Amerika oleh *Singer Sewing Machine Company*, produsen mesin jahit Singer pada 1851. Pola itu kemudian diikuti oleh perusahaan otomotif General Motor Industry yang melakukan penjualan kendaraan bermotor dengan menunjuk distributor *franchise* pada tahun 1898. Selanjutnya, diikuti pula oleh perusahaan-perusahaan *soft drink* di Amerika sebagai saluran distribusi di AS dan negara-negara lain.



Sejarah Franchise

Di Indonesia *franchise* dikenal sejak era 70-an ketika masuknya Shakey Pisa, KFC, Swensen dan Burger King.

Perkembangannya terlihat sangat pesat dimulai sekitar 1995. Data Deperindag pada 1997 mencatat sekitar 259 perusahaan penerima waralaba di Indonesia. Setelah itu, usaha franchise mengalami kemerosotan karena terjadi krisis moneter.

Para penerima waralaba asing terpaksa menutup usahanya karena nilai rupiah yang terperosok sangat dalam.

Hingga tahun 2000, *franchise* asing masih menunggu untuk masuk ke Indonesia. Hal itu disebabkan kondisi ekonomi dan politik yang belum stabil ditandai dengan perseteruan para elit politik. Barulah pada 2003, usaha *franchise* di tanah air mengalami perkembangan yang sangat pesat.

**Apa yang dimaksud dengan franchise?* Dalam bahasa Indonesia, istilah franchise biasanya dikenal dengan waralaba.

***Franchise atau waralaba adalah** sebuah metode dalam sistem distribusi barang atau jasa. Metode ini membentuk suatu model hubungan kerjasama bisnis antara franchisor (pemilik usaha) dengan franchisee (pemilik modal/investor).



PENGERTIAN FRANCHISOR & FRANCHISEE

- x **Franchisor (Pewaralaba)**, yaitu pihak yang menjual atau meminjamkan hak dagangnya, atau merk dagangnya serta sebuah sistem bisnis untuk menjalankan bisnis tersebut.
- x **Franchisee (Terwaralaba)**, yaitu pihak yang membayar royalti dan biaya lainnya yang dipersyaratkan oleh franchisor untuk dapat menggunakan merk dagangnya serta sistem bisnis yang dirancang oleh franchisor.



Jenis - Jenis Franchise

Franchise luar negeri

merupakan jenis franchise yang paling banyak disukai. Dimana sistem dari jenis ini telah jelas, serta merek produknya telah diterima oleh masyarakat dunia seta lebih bergengsi dari lainnya.

Franchise dalam negeri, juga telah menjadi salah satu pilihan investasi bagi orang yang ingin memiliki usaha namun tak memiliki dana yang cukup. Sebab piranti awal serta kelanjutannya berasal dari franchisor atau pemilik waralaba.







2018 Top 100 Franchises

Introduction to Our 2018 Report





J.CO
Sharing The J.CO Way



TOP
FRANCHISE
INDONESIA

KEUNTUNGAN FRANCHISE

Manajemen bisnis telah terbangun, berbisnis di bawah bendera bisnis lain yang sudah memiliki reputasi yang bagus. Ide, penamaan dan manajemen suatu bisnis telah di uji coba sebelumnya dan siap untuk di implementasikan pada lokasi yang baru.

Sudah dikenal masyarakat Pemasaran bisnis waralaba cenderung lebih mudah, karena bisnis sebelumnya lebih terdahulu di kenal masyarakat, biaya dan tenaga yang diperlukan untuk membangun reputasi bisnis tersebut jauh lebih sedikit dibandingkan dengan membangun bisnis baru.

Manajemen finansial yang lebih mudah

Investor cenderung lebih suka untuk memberikan modal pada bisnis yang telah kokoh dari segi finansial dan jaringan pemasaran.

Dengan menggunakan bisnis waralaba, sistem manajemen finansial telah di tetapkan oleh pemilik waralaba utama, sehingga kita tidak perlu dipusingkan lagi dengan manajemen finansial seperti membangun bisnis baru.

KEUNTUNGAN FRANCHISE

Kerjasama bisnis telah terbangun

Orang yang membeli waralaba bisa mendapatkan keuntungan kerjasama yang telah terbangun sebelumnya oleh pemilik waralaba. Contohnya kerjasama dengan pemasok bahan baku, pihak periklanan dan juga pemasaran.

Dukungan dan keamanan yang lebih kuat

Pemilik waralaba biasanya akan memberikan pelatihan seperti manajemen finansial, pemasaran, periklanan dan lain lain. Hal – hal seperti ini biasanya sudah termasuk dalam paket pembelian waralaba.



KELEMAHAN FRANCHISE

Ketergantungan pada reputasi waralaba lain
tergantungnya reputasi waralaba terhadap waralaba yang lain. Jika waralaba yang lain melakukan kesalahan yang mengakibatkan rusaknya reputasi, maka hal ini juga akan mempengaruhi waralaba yang anda kelola.

Biaya waralaba

Pihak pemilik waralaba akan mengajukan biaya awal untuk membeli perjanjian waralaba. Kemudian biaya lanjutan untuk pelatihan dan dukungan bagi para pembeli waralaba.

Pemotongan keuntungan

Pembeli waralaba di haruskan untuk membayar royalti dari sejumlah keuntungan yang didapatkan. Jika keuntungan yang didapatkan sedikit, berarti keuntungan tersebut akan dipotong untuk menutupi biaya ini.

KELEMAHAN FRANCHISE

Kurangnya kendali dari pembeli waralaba terhadap bisnisnya sendiri, karena semua sistem telah ditentukan oleh pemilik waralaba. **Sehingga ruang gerak pembeli waralaba sangat terbatas.** Ide-ide untuk berkreatifitas pun terkadang tidak bisa diaplikasikan, **karena adanya perjanjian khusus.**

Sangat terikat dengan supplier

Untuk mendapatkan keuntungan yang mencukupi, tentunya setiap pengusaha menginginkan modal yang kecil. Salah satu caranya adalah mencari supplier yang murah. Pihak pemasok barang pun telah ditentukan. Sehingga kita tidak bisa memilih lagi supplier yang lebih murah.



**FRANCHISE
OPPORTUNITY**

Kegiatan Franchise adalah cara untuk mengembangkan dan melebarkan sayap usaha dengan bekerja sama dengan berbagai pihak yang mempunyai modal dan ingin membuka usaha tetapi tidak memiliki *brand* yang bagus dan terkenal. Perusahaan yang membuka franchise biasanya adalah perusahaan terkenal dan sudah terjamin dari segi kualitas produk, pelayanan dan cara memasarkan produknya.

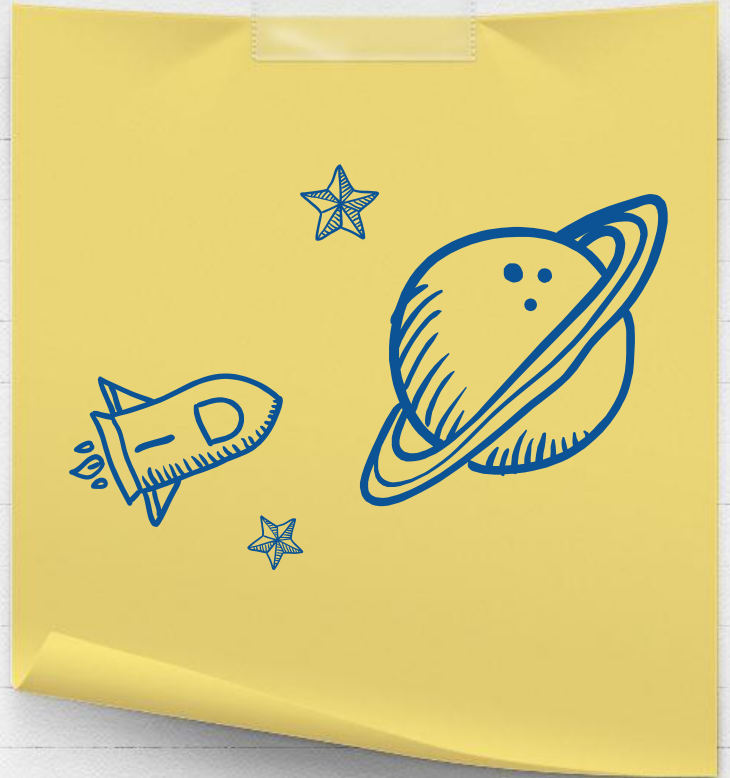


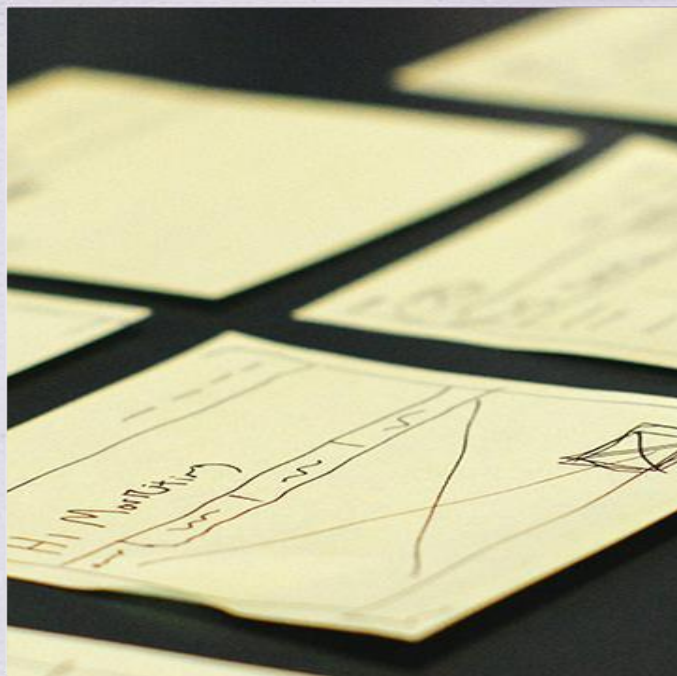
Banyak orang berpikir bahwa keuntungan dari bisnis waralaba adalah mendapatkan **keuntungan lebih besar karena brand telah dikenal banyak orang**. Tapi pada kenyataannya, **hal ini tidak selalu terjadi**. Biaya yang dikeluarkan oleh pembeli waralaba kepada pihak pemilik waralaba tentunya **dipotong dari keuntungan yang didapat**. Pembeli waralaba akan mendapatkan **banyak kemudahan di saat-saat awal usaha**, tapi untuk jangka panjang, para pemilik waralaba kadang menemukan bahwa memulai bisnis sendiri mungkin **akan jauh lebih menguntungkan**.



Bisa mendapat
untung lebih
besar?..

Franchise merupakan bentuk **duplikasi bisnis** yang telah **sukses** dan mempunyai **brand yang sudah dikenal**. Dengan demikian calon investor yang ingin membeli franchise tidak harus menjalankan bisnis **dari nol**. Tidak harus dipusingkan dengan nama produk, jenis produk, produksi, dan pemasaran. Mereka hanya menjalankan sistem yang telah **berjalan dengan baik dan telah teruji keberhasilannya**.





QUESTIONS FOR US TO THINK



WHICH FRANCHISE
YOU KNOW
IS YOUR FAVORITE ?
AND
PLEASE EXPLAIN
WHY ?



IF YOU HAVE
MONEY, WOULD
YOU CHOOSE
FRANCHISE OR
CREATE YOUR OWN?
AND WHY?





Thank
you!