

A high-angle, top-down photograph of a person standing on a large, white-painted arrow on a dark, textured asphalt surface. The person is wearing blue jeans and brown shoes, and their shadow is cast to the left. The arrow points directly downwards from the person's feet. The overall scene suggests a metaphorical journey or a specific business path.

BISNIS

WARALABA



BAGAIMANA CARA MENDIRIKAN USAHA WARALABA?



Prosedur pendaftaran waralaba

Dalam PP No. 42 Tahun 2007 Bab V dijelaskan mengenai cara pendaftaran waralaba, yang meliputi langkah-langkah sebagai berikut:



Pendaftaran perjanjian waralaba oleh penerima waralaba (*franchisee*) kepada Menteri dengan melampirkan:

- fotokopi legalitas usaha
- fotokopi perjanjian waralaba
- fotokopi prospektus penawaran waralaba
- fotokopi KTP pemilik/pengurus perusahaan



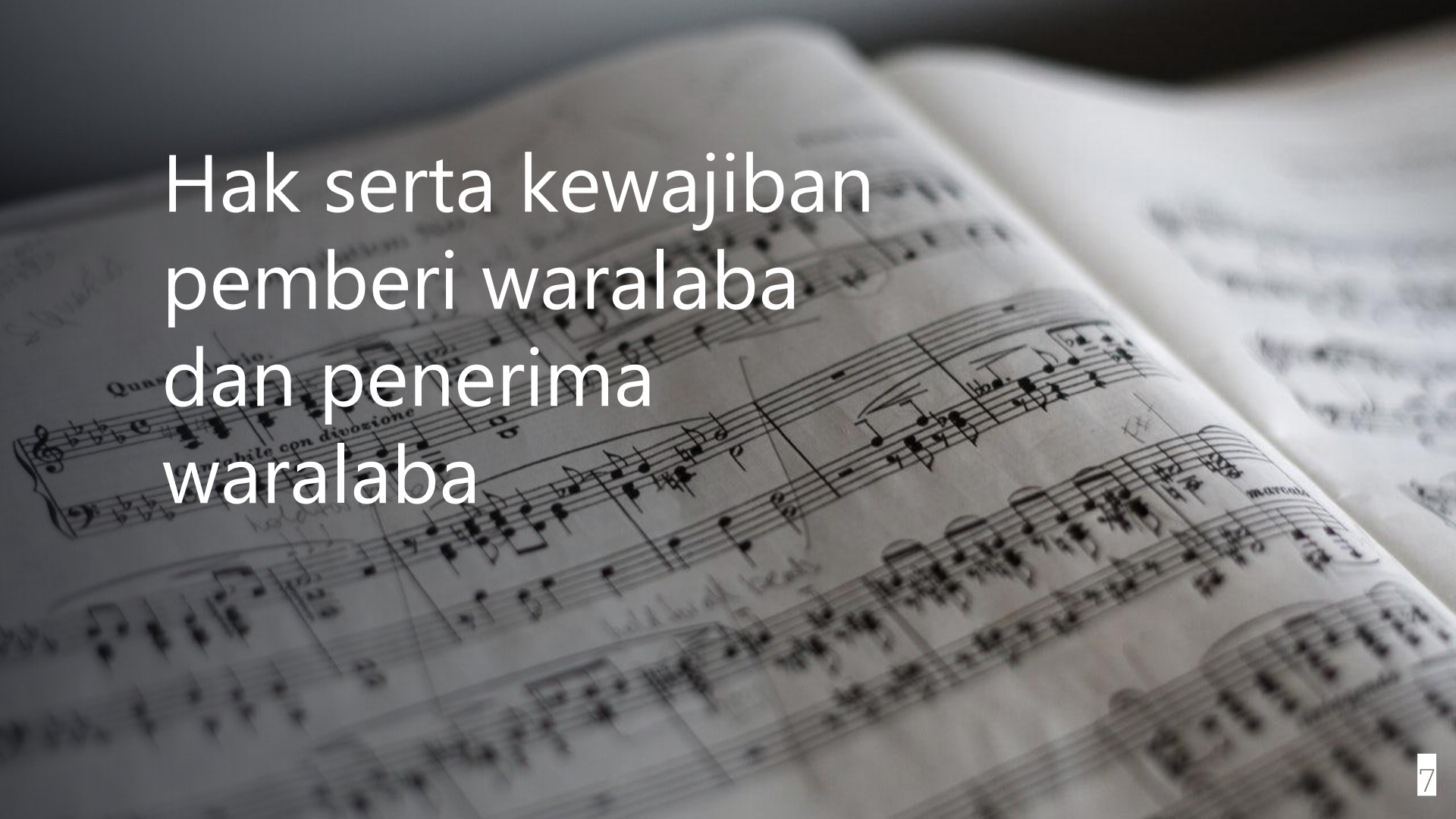
**Penerbitan Surat
Tanda Pendaftaran
Waralaba oleh
Menteri yang
berlaku untuk
jangka waktu 5
tahun.**



Menurut Pasal 7 PP No. 42 Tahun 2007,
prospektus penawaran yang diajukan
oleh pemberi waralaba setidaknya
memuat:

- Data identitas pemberi waralaba
- Legalitas usaha pemberi waralaba
- Sejarah kegiatan usahanya
- Struktur organisasi pemberi waralaba
- Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- Jumlah tempat usaha
- Daftar penerima waralaba





Hak serta kewajiban
pemberi waralaba
dan penerima
waralaba

Selain prospektus penawaran, pemberi waralaba juga diwajibkan untuk memberikan pelatihan kepada penerima waralaba.

Hal ini dimaksudkan agar kualitas pelayanan dan produk yang diberikan sesuai dengan standar baku pemberi waralaba.



Saat memulai bisnis franchise, tentunya saat-saat yang paling menyenangkan bagi franchisor. Fokus perhatian dan semangat tercurah sepenuhnya untuk membangun bisnis franchise agar cepat ekspansi.

Namun kadang tidak jarang perusahaan-perusahaan yang akan menjual franchise untuk pertama kalinya menemui kesulitan untuk menentukan franchise fee dan royalty fee yang akan dibebankan kepada franchisee-nya.

CARA MENENTUKAN FRANCHISE FEE DAN ROYALTY FEE



Franchise fee dapat didefinisikan sebagai biaya pembelian hak franchise untuk jangka waktu tertentu.

Franchise Fee yang dibayarkan kepada franchise dapat dikatakan sebagai “penghargaan” atas pengalaman franchisor menjalankan format bisnis yang diduplikasi dengan sistem franchise. Terlebih format bisnis yang ditawarkan telah dapat dibuktikan kesuksesannya.

Royalty Fee dapat didefinisikan sebagai **kontribusi bagi hasil dari pendapatan franchisee** (biasanya dari penjualan) atas penggunaan HKI (Hak Kekayaan Intelektual) milik franchisor dalam menjalankan bisnis. Dengan demikian, terlepas franchisee sedang mengalami untung atau rugi, franchisee tetap wajib membayar royalty fee. Namun dibalik itu, Franchisor pun berkewajiban untuk membantu franchisee untuk meningkatkan pendapatannya agar royalty yang dibayarkan oleh franchisee juga semakin besar.

Dalam menentukan Franchise Fee dan Royalty Fee, ada 3 pendekatan yang dapat dilakukan, yaitu:



Market
Oriented



Customer
Oriented

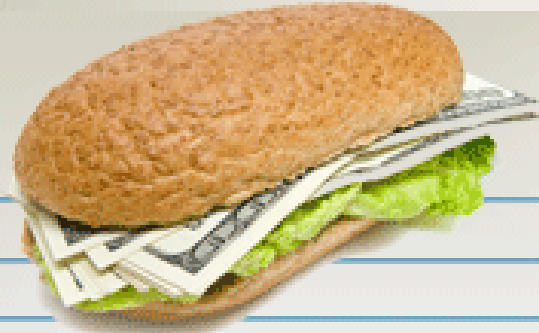


Cost
Oriented

- **Market Oriented**

Pendekatan market oriented dilakukan dengan **membandingkan indeks Franchise Fee dan Royalty Fee dari industri sejenis** menggunakan data yang dikeluarkan oleh asosiasi atau lembaga tertentu yang berkaitan tentang franchise. Misalnya dengan menggunakan data berikut :





Royalties for Sample Fast Food Franchises



•Customer Oriented

Pendekatan customer oriented dilakukan dengan **memprediksikan kemampuan calon customer di wilayah tertentu**, misal untuk regional Jakarta akan lebih mahal dibanding Yogya karena mayoritas daya beli berbeda, baik untuk calon Franchisee maupun untuk konsumen bisnis kita. Oleh karena itu, nilai Franchise Fee dan Royalty Fee akan bervariasi bergantung wilayahnya.



•Cost Oriented

Pendekatan cost oriented dilakukan dengan **menghitung seluruh biaya yang dibutuhkan oleh franchisor** untuk mengembangkan sistem franchise, mempromosikan paket franchise hingga support kepada franchisee nya. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian secara kualitatif dan kuantitatif untuk menentukan Franchise Fee dan Royalty Fee dengan menggunakan pendekatan cost oriented ini.



Untuk melakukan perhitungan Franchise Fee dan Royalty Fee dapat dilakukan dengan simulasi keuangan sehingga didapat formula yang pas berapa besaran Franchise Fee dan Royalty Fee yang optimal bagi Franchisor dan Franchisee.



Thanks!

Any questions?

You can find me at:

- @username
- user@mail.me