

Memulai dan Mengoperasikan Bisnis

Dr. Vanessa Gaffar, SE.Ak, MBA



Memulai dan Mengoperasikan Bisnis

- Mendirikan Perusahaan
- Membeli Perusahaan
- Franchising

Mendirikan Perusahaan

■ Keuntungan:

- Usaha baru tidak memiliki reputasi negatif
- Bebas menentukan pilihan
- Memiliki kebebasan beroperasi

■ Kerugian:

- Tidak ada jaminan bhw usaha tsb akan sukses
- Kemungkinan terjadinya perencanaan yg tdk matang
- Belum ada hubungan dng pemasok atau bank
- Tidak ada pengetahuan ttg bgm pesaing akan bereaksi

Membeli Perusahaan

■ Keuntungan:

- Jika usaha tersebut mempunyai sejarah yg baik, kemungkinan utk sukses besar
- Telah terbukti bhw pengelolaan usaha tsb berhasil
- Menghemat waktu, uang, dan energi utk melakukan perencanaan
- Usaha yg ada sudah mempunyai klien tertentu
- Inventori dan pemasok sudah tersedia
- Peralatan telah tersedia, sumber daya serta kapabilitas telah diketahui sejak awal

Membeli Perusahaan

■ Kerugian:

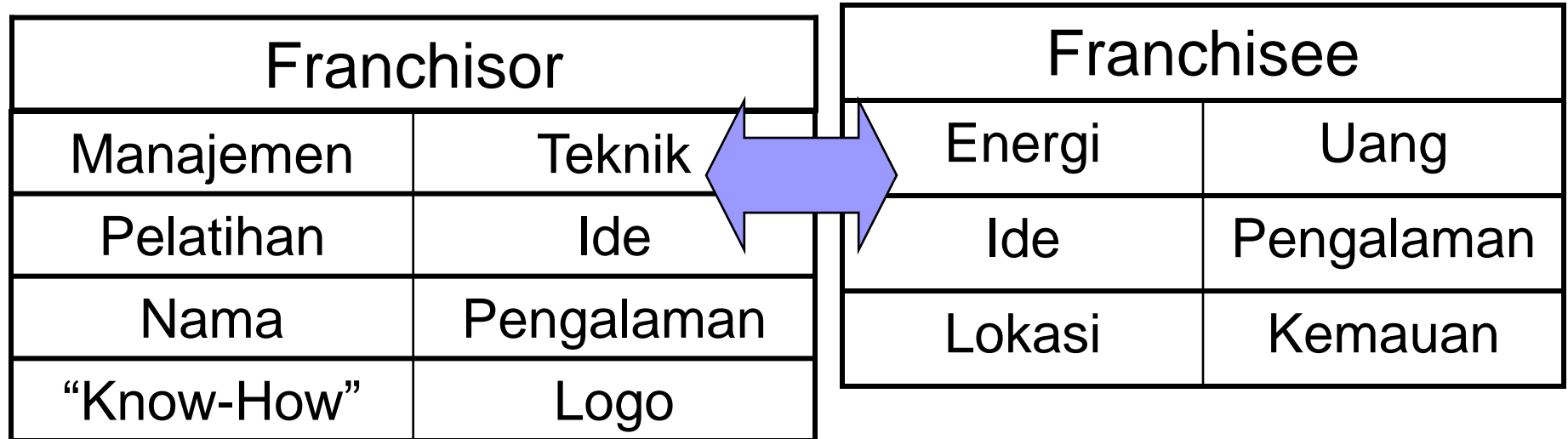
- Bila usaha mempunyai citra buruk maka akan turun ke pembeli baru
- Barang dagangan, produk, servis, dr usaha tsb sdh ada, hal ini mungkin tdk sesuai dgn pertimbangan pembeli
- Pekerja lama bisa jadi ikut terbawa
- Klien yg sdh ada blm tentu klien yg diinginkan
- Hal2 yg sdh diatur oleh pemilik sblmnya sangat sulit utk diubah



Franchising

Suatu perjanjian antara perusahaan induk dng entrepreneur, dimana entrepreneur tsb menimba pengalaman dr perusahaan induk tmsk nama, logo, teknik produksi, metode pelatihan dan pengalaman scr umum.

Franchise Agreement



Franchisor

■ Keuntungan:

- Meluasnya distribusi tanpa meningkatkan investasi kapital
- Penerimaan yg mudah dr komunitas jika pemilikan franchisee adl orng lokal
- Biaya pemasaran dan distribusi dibagi bersama franchisee
- Beberapa by operasi ditanggung franchisee
- Tarif perbulan yg dikumpulkan dr franchisee
- Penjualan suplai atau bahan2 lain bisa menguntungkan
- Tetap menjaga kualitas produk melalui perjanjian franchisee
- Memiliki persentasi profit dr penjualan

Franchisor

■ Kerugian:

- Pengendalian jarak jauh terhadap franchisee
- Kemungkinan memperpanjang kredit kpd franchisee utk investasi kapital, supply, serta pembelian inventori
- Biaya pelatihan pengawasan personal
- Kehilangan sebagian kepemilikan

Franchisee

■ Keuntungan:

- Prosedur manajemen, pelatihan, dan pembuatan keputusan telah disediakan oleh franchisor
- Resiko yg lebih kecil dgn adanya tes pasar dan produk yg sdh populer
- Tersedianya program promosi
- Keanggotaan dr sistem peritel yg besar
- Kemungkinan terdptnya bantuan dana utk pembelian produk dgn bunga rendah
- Tersedianya kredit dalam pembelian inventori dan supply

Franchisee

■ Kerugian:

- Tidak adanya kebebasan dalam pengambilan keputusan manajemen
- Kemungkinan diharuskan utk membeli barang dr franchisor, walaupun harga di tempat lain lebih murah
- Profit selalu dibagi dgn franchisor
- Pada umumnya franchise sangat mahal harganya