



Rahasia dan 8 Langkah Jitu Jadi Pewaralaba yang Tangguh!

Apa Itu Kursus Matahari??

Motto cepat kilat & langsung bisa mengerjakan

Berdiri pada 20 Nopember 1997 oleh bpk Rudy Tjendra, SH Mkn (terdaftar di depdikbud) sebelumnya bapak Rudy bekerja menjabat sebagai GM di sebuah perusahaan otomotif ternama, dengan terpaksa jabatan itu ditinggalkan, karena ingin membuka usaha di bidang biro perjalanan/travel, tapi karena kondisi Indonesia kacau saat itu perusahaan sulit berkembang. Dengan berbekal pengalaman menguasai grafis dan teknik sablon dengan bantuan istri maka mulailah di dirikan kursus sablon dengan materi-materi praktis sehingga siswa setelah belajar bisa langsung bekerja/ menerima jasa sablon dari langkah awal yang mendapat sambutan luar biasa dengan peserta dari berbagai daerah di Indonesia bahkan dari Brunai pun datang belajar, saat itu krismon melanda negara kita, menjadi inspirasi untuk memberikan kursus-kursus souvenir, home industri (sabun,sampho,dll) itupun di sambut luar bisasa, kursus matahari menjadi pilihan bagi mereka yang menjadi korban PHK/ pengusaha yang usahanya macet dan mencari peluang lain didukung oleh tenaga pengajar yang berpengalaman, mengadakan pelatihan-pelatihan di Jogja, Jakarta, Bali. Dengan menambah ilmu-ilmu yang baru yang lagi diminati banyak orang kami terus berkembang. Tahun 2005 dipercaya untuk mengisi acara handicraft class di salah satu tabloid ternama dan sampai saat ini mengisi pelatihan di BUMN, yayasan sosial :

Tahun 2007 dengan terbatasnya tenaga kami. Kami mulai mencari mitra dengan sistem franchise dimana kami telah bermitra di Pontianak,Bekasi, Balik papan,dll

Kami pun telah membuat dalam bentuk VCD untuk melayani kursus jarak jauh atau bagi orang yang sibuk. Kursus matahari akan terus tumbuh dan berkembang demi mewujudkan **Misi & Visi** kami yaitu :

Ingin menjadikan bangsa Indonesia menjadi bangsa terampil yang berjiwa enterprenaur

Sukses untuk anda

Semoga anda menjadi calon-calon enterprenaur yang handal

Salam kami,

P e n d a h u l u a n.....	4
BAB I	
Waralaba /franchise adalah bisnis yang menjanjikan disaat krisis dan yang akan datang.....	6
BAB II	
Asal-usul waralaba/franchise dan perkembangannya di Indonesia.....	10
BAB III	
8 LANGKAH menuju pengusaha franchise/pewaralaba yang tangguh.....	12
BAB IV	
6 karakter yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha franchise/pewaralaba..	15

PENDAHULUAN

Bisnis franchise/waralaba saat ini semakin banyak bermunculan seperti jamur yang tumbuh di musim hujan.

Waralaba/franchise dengan merk-merk baru baik dari luar negeri atau dari dalam negeri Indonesia sendiri bermunculan seperti jamur yang tumbuh di musim hujan.

Dari waralaba/franchise makanan, minuman, pendidikan, biro perjalanan, jasa konsultasi, salon, minyak wangi, dan masih banyak bidang usaha yang sudah diwaralabakan/difranchisekan.

Untuk waralaba/franchise yang baru banyak yang masih prematur dan belum layak. Pilihlah bisnis waralaba/franchise yang memang layak dan sudah tahan uji.

Suatu bisnis diwaralabakan/difranchisekan benar sudah terbukti sukses, dan menguntungkan. Ada sebagian orang mendefinisikan sebagai duplikasi bisnis yang sukses ke orang lain.

Semakin lama suatu bisnis berjalan, semakin banyak pengalaman jatuh bangun yang dilalui dan semakin kuat jika dihantam badai yang besar. Menurut asosiasi Franchise Indonesia suatu bisnis dapat difranchisekan jika sudah jalan minimal 5 tahun, yang logikanya anak usia 1 tahun jalan berbeda dengan anak yang sudah berusia 5 tahun, beda lagi dengan anak yang usia 10 tahun.

Sama halnya dengan bisnis lain, waralaba/franchise menuntut ketekunan dan konsistensi untuk berhasil, tidak bisa dengan membaca mantra sim salabim bisnis franchise anda langsung sukses, semua butuh waktu, proses dan kerja keras.

Jangan pernah berfikir setelah mengambil waralaba/franchise anda tinggal menunggu hasil tanpa perlu bekerja ketika mulai bisnis ini. Anda perlu berfikir sebagai seorang pemilik bisnis yang ingin usaha yang anda jalankan sukses dan berhasil.

Anda tentu akan selalu mencari jalan dan terobosan –terobosan , cara dan metode yang bisa buat usaha anda sukses secepatnya, sampai target tercapai perlahan-lahan didelegasikan tugas anda kepada karyawan anda.

B A B I

WARALABA/FRANCHISE ADALAH BISNIS YANG MENJANJIKAN DISAAT KRISIS DAN YANG AKAN DATANG.

Kita sering mendengar istilah waralaba/franchise namun sulit juga bagi kita memperoleh info yang benar dan tepat tentang pola dan macam usaha ini.

Karena bisnis ini bukan berasal dari Indonesia, dengan minimnya informasi ada sebagian orang yang mempunyai pandangan negatif, tapi bagi mereka yang sudah mengerti dan merasakan keuntungan dan manfaat waralaba / franchise mereka akan memberikan tanggapan yang positif karena manfaatnya bisa memajukan bisnisnya.

Bergabung dengan waralaba/ franchise artinya sudah siap usaha dengan pola berpartner/kemitraan, bekerja sama dengan pihak lain, berdasarkan prinsip saling menguntungkan, saling menghargai, berempati, menyamakan sudut pandang.

Unsur yang lain salah satunya dari bisnis franchise adalah rela berbagi oleh pelaku bisnis yang sukses pada pebisnis yang ingin bermitra dengan bisnis yang dirintisnya dengan jerih payah dari bawah.

Bagi pewaralaba/ pengusaha yang mentransferkan ilmu-ilmu dan jurus-jurus suksesnya cara bisnis ini menguntungkan dari sisi semakin berkembangnya perusahaan dan jaringan bisnisnya.

Bagi terwaralaba yang mendapatkan semua ilmu dan jurus sukses pola bisnis ini akan meningkatkan kepercayaan diri dalam menjalankan usahanya.

Karena terwaralaba mendapatkan hak training dan cara-cara menjalankan bisnis dari pewaralaba dengan pola yang sama seperti yang telah dilakukan pewaralaba, tidak perlu mulai usaha dari nol atau cari ide untuk membuka peluang usaha yang baru.

Sangat menarik sekali, menurut data dari lembaga penelitian, saat Indonesia dimasa krisis moneter yang dimulai tahun 1997 pola bisnis waralaba menunjukkan semakin berkembang dengan pesat baik secara kualitas ataupun secara kuantitas dan berlangsung sampai saat ini, mampu bertahan dan berkembang dengan baik. Bahkan dalam 5 tahun terakhir ini banyak pengusaha lokal yang mewaralabakan/memfranchisekan usahanya. (laundry, salon, restaurant, pendidikan, hiburan, dll).

”bagi anda yang ingin memulai usaha atau investasi dan mengembangkan usaha segera bergabunglah dalam bisnis dengan sistim waralaba/franchise.”

Dengan ini menunjukkan sesungguhnya ekonomi Indonesia lebih berkembang dari yang digambarkan orang lain. Karena semangat pihak-pihak yang menawarkan dan pihak yang membeli waralaba/franchise dapat dijadikan suatu tolak ukur bahwa ekonomi Indonesia telah bangkit dari tingkat yang paling bawah dan menyebarnya ilmu – ilmu kepada orang lain untuk kesuksesan bersama yang dikenal dengan waralaba/franchise.

Waralaba / franchise adalah usaha yang patut anda jalankan. Sebagian dari para pengusaha masih enggan terjun dalam pola bisnis waralaba/ franchise.

Ini bisa dimaklumi karena mereka tidak tahu terhadap pola bisnis ini.

Tapi, keadaan ini lambat laun telah berubah karena seringnya diadakan seminar-seminar , pameran tentang waralaba/franchise, dan buku – buku waralaba / franchise banyak yang menulis, wawasan bangsa kita tentang waralaba / franchise telah berubah.

Tanda-tandanya bisnis yang diwaralabakan / difranchisekan adalah terdapat 2 pihak yaitu antara pihak pemberi waralaba/franchisor maupun penerima waralaba / franchisee mereka terlibat secara langsung dimana ada 2 yaitu :

1. Pemberian nama/penggunaan merk dagang milik pewaralaba/franchisor.
2. Kewajiban membayar fee/ rolyalti bagi terwaralaba/franchisee bagi terwaralaba kepada pewaralaba/ franchisor.

Siapapun bisa menjalankannya yang penting orang tersebut punya jiwa enterpreneur.

Tapi bisnis tetaplah bisnis jadi telitilah sebelum membeli, bagi terwaralaba / franchisee bisa mulai usaha tanpa harus memulai dari bawah, tidak usah mencari dan menemukan ide-ide terlebih dahulu. Tidak perlu lagi merintis dari awal, tinggal bergabung di tengah-tengah jalan.

Bagi pewaralaba/franchisor menjual sebaiknya sistim dan menejemen harus juga kuat.

Semakin tua usia perusahaan, semakin sehat sistim manajemen maka semakin layak dikembangkan dengan pola waralaba/franchise.

Falsafah dalam waralaba adalah:

”MEMINDAHKAN KEBERHASILAN USAHA SATU LOKASI KE
LOKASI LAIN DENGAN PEMILIK/ PENGELOLA YANG BERBEDA”
MENURUT BEBERAPA PENELITIAN STUDI TINGKAT
BERHASILNYA BISNIS WARALABA BISA MENCAPAI 93%.

B A B I I

ASAL USUL WARALABA / FRANCHISE DAN PERKEMBANGANNYA DI INDONESIA

Waralaba/ franchise berasal dari negara Amerika Serikat, mungkin selama ini kita pernah mendengar restoran-restoran/ makanan diberbagai food court dengan label KFC, McDonald, Pizza Hut, Texas, Dunkin Donuts dll. Sebenarnya waralaba/franchise bukan untuk usaha makanan saja, kita bisa memfranchisekan usaha kita asal tahu caranya.

Waralaba / franchise adalah pola bisnis maupun pemasaran yang melibatkan kerja sama ke 2 pihak. Dalam waktu 5 tahun terakhir terbukti banyak pengusaha lokal yang mewaralabakan usahanya baik dari makanan, minuman, salon, pendidikan, garmen, laundry, perhiasan dll.

Sistim binis yang pertama kali ditemukan di Amerika, pada perkembangannya banyak diterapkan pula oleh beberapa negara maju. Kemudian juga mulai merambah ke negara-negara berkembang Timur Tengah, Asia Tenggara, Malaysia, dan Indonesia dan masih bannyak negara lain.

Indonesia adalah negara yang mendukung terlaksananya perdagangan bebas, dituntut pula untuk mampu bersaing dengan meningkatkan mutu produksi dalam negeri dan pemasaran yang persaingan sangat ketat. Karena sebagai negara perdagangan bebas para investorpun dapat masuk dan masuk pasar dalam negeri. Salah satunya dalam bentuk franchising.

Es teler 77 adalah yang pertama – tama memperkenalkan waralaba/ franchise di Indonesia.

Lalu disusul dengan waralaba asing dan lokal yang terus muncul, seolah tidak terbendung lagi dan menambah berbagai sektor usaha.

Menurut hasil penelitian konsultan waralaba/ franchise Indonesia yaitu : AK & Partners waralaba mulai berkembang pesat sejak th 1990.

Th 1997 Indonesia sewaktu mengalami masa krisis multidimensional, persoalan politik, merosot nilai rupiah, iklim ekonomi yang tidak menentu, tidak ada investasi yang aman saat itu, investor asing khawatir dengan kondisi Indonesia mereka tidak berani berinvestasi, bahkan banyak yang melarikan modalnya ke negara lain.

Tapi beda dengan pelaku bisnis waralaba/ franchise th 1997 sampai memasuki era millenium saat krisis mulai menerjang, bisnis waralaba/ franchise tetap eksis dan bahkan berkembang pesat, baik kualitas maupun secara kuantitas. Pemilik bisnis waralaba/franchise baik asing atau lokal terus menyerbu pasar Indonesia menawarkan lisensi untuk perkembangan pasar dan pemasarannya.

Tantangan bagi waralaba/franchise asli Indonesia baik langsung maupun tidak langsung adalah menghadapi produk asing, hal ini mempunyai tujuan agar sebagian devisa kita tidak lari ke luar negeri dan bahkan produk Indonesia berani bicara dia arena Internasional.

B A B III

ADA 8 LANGKAH MENUJU PENGUSAHA FRANCHISE / PEWARALABA YANG TANGGUH

1. Niat dan semangat dalam melaksanakan usaha

Seorang wirausahawan harus punya dorongan untuk mengembangkan potensi dirinya dan keinginan untuk selalu mencari manfaat yang sebanyak-banyaknya bagi orang lain.

Dorongan dan motivasi untuk mengabdikan pada Allah yang berfungsi sebagai pendorong, menentukan arah dan menetapkan skala prioritas.

2. Mempunyai tujuan dalam melaksanakan usaha

Seorang pengusaha franchise/waralaba harus senantiasa menyadari bahwa melakukan suatu tugas/pekerjaan dan jabatan harus mempunyai tujuan akhir, dan tercapainya kesejahteraan banyak orang.

3. PELAYANAN

Seorang pengusaha franchise/waralaba senantiasa memberikan pelayanan kepada konsumen atau orang lain yang menaruh harapan padanya atau kenerjanya, selalu memberikan service yang baik pada orang atau lembaga yang berusaha membantu memajukan diri dan perusahaannya.

4. SIKAP TERHADAP SISTIM

Seorang pengusaha franchise/waralaba menunjukkan sikap yang bebas, namun kebebasan didasarkan pada patokan nilai-nilai yang dianggap

benar dan mendasari segala usaha dan kegiatannya. Rachmat Tuhan dan rejeki adalah tak terbatas hingga cara upaya untuk mencapainya sangat luas.

5. PELAKSANAAN DAN PENANGANAN KERJA

Seorang pengusaha franchise/waralaba sangat memahami proses sistim pelaksanaan pekerjaan – pekerjaan dan usaha-usahanya.

6. PANDANGAN TERHADAP KELEMAHAN DAN KEGAGALAN

Seorang pengusaha franchise seyogyanya bisa melakukan koreksi dan intropeksi diri. Berani mengakui kesalahan, menceritakan kejelekan / kesalahan orang lain ada alah perbuatan yang tidak patut dilakukan. Dengan melakukan ke 2 hal itu berarti kita dapat melakukan perbaikan terhadap diri sendiri dan diri orang lain di sekitarnya.

7. KEAHLIAN

Seorang pengusaha franchise/waralaba dalam menangani suatu pekerjaan memahami proses dan sistim pelaksanaan pekerjaan dan usahanya. Bahkan sanggup menangani kerja yang paling kecil sekalipun dalam paroses usahanya.

8. KARAKTER

Seorang pengusaha franchise mempunyai ciri khas dan citra yang positif dalam melaksanakan tugasnya. Karena citra positif inilah yang dapat menumbuhkan kepercayaan relasi bisnis dan konsumennya.

Mempunyai mental yang tangguh dalam menghadapi segala tantangan, mempunyai keyakinan yang tinggi bahwa ia dapat mengatasi segala tantangan dan kegagalan yang ada.

Dengan mengikuti langkah-langkah tersebut diatas semoga bisa membawa keberhasilan pada bisnis franchise yang akan anda jalankan/ sedang anda jalankan.

B A B I V

ENAM KAREKTER YANG HARUS DIMILIKI OLEH SEORANG PENGUSAHA FRANCHISE/ WARALABA.

1. Proaktif dan kreatif, berinisiatif
2. Memulai usaha dengan suatu tujuan akhir dan memikirkan bahwa segala sesuatu yang dikerjakan adalah dengan tujuan mencari ridha Allah.
3. Selalu mengutamakan yang paling utama.
4. Selalu positif thinking , berpikir pasti menang, pasti berhasil, pasti sukses.
5. Selalu mendahulukan kepentingan bersama dari pada kepentingan diri sendiri.
6. Selalu meningkatkan kualitas diri dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

Dengan semakin berkembangnya bisnis franchise bisa juga karena semakin sadarnya masyarakat kita untuk menjadi seorang entrepreneur.

Untuk jangka panjangnya menjadi tanggung jawab kita bersamalah yang memberikan pengertian dan pendidikan untuk merubah mental bangsa kita yang terlanjut bermental pegawai (ambtenaan).

Bisa merubah presepsi, menyadarkan mereka bahwa basic untuk menjadi usahawan adalah salesman, kunci sebuah bisnis di marketing, karena masyarakat kita masih menganggap profesi salesman adalah profesi yang rendah.

TERIMA

KASIH