

Membuat, Mempersiapkan & Memulai Usaha Baru

Pertemuan 5

Cara Memulai Usaha Baru

1. Merintis Usaha Baru (Starting)
2. Membeli Perusahaan Lain (Buying)
3. Kerjasama Manajemen/Waralaba (Franchising)
4. Bisnis Keluarga (Family Business)

Faktor Penting Pertimbangan Dalam Merintis Usaha Baru (Starting)

- Bidang & Jenis Usaha
- Bentuk Usaha & Kepemilikan
- Tempat Usaha yang dipilih
- Organisasi Usaha
- Jaminan Usaha
- Lingkungan Usaha – Mikro & Makro

Hambatan Dalam Memasuki Industri

1. Sikap & Kebiasaan Pelanggan
 - Loyalitas kepada perusahaan yang sudah ada
2. Biaya Perubahan (Switching Cost)
 - Biaya-biaya yang diperlukan untuk melatih kembali para karyawan
3. Respon Pesaing
 - Pesaing semakin agresif untuk mempertahankan pangsa pasar yang ada

Membeli Perusahaan Lain (Buying)

- Alasan pemilik menjual sebuah usaha/perusahaan
- Bagaimana kondisi fisik perusahaan tersebut
- Potensi produk & Jasa yang dihasilkan
- Aspek legal perusahaan
- Kondisi keuangan di masa lalu

Franchising

“Suatu sistem distribusi dimana pemilik bisnis yg semi mandiri membayar iuran dan royalti kepada perusahaan induk utk menjual produk/jasa dengan menggunakan format bisnisnya”

Keuntungan:

1. Dukungan & Pelatihan Manajemen
2. Program iklan nasional
3. Bantuan keuangan
4. Kekuatan membeli terpusat dan perlindungan territorial
5. Peluang berhasil lebih besar

Obyek Franchising

- Barang & Jasa yang telah mempunyai pasar dan diterima oleh umum
- Nama Dagang atau merek dagang
- Konsultan manajemen Keuangan atau pengawasan
- Promosi advertising dan pembelian
- Kantor pusat layanan
- dll

KESIMPULAN

Bentuk	Kelebihan	Kekurangan
Merintis usaha (Starting)	<ul style="list-style-type: none">• Gagasan Murni• Bebas beroperasi• Fleksibel dan mudah penggunaan	<ul style="list-style-type: none">• Pengakuan nama barang• Fasilitas inefisien• Persaingan kurang diketahui
Membeli perusahaan (Buying)	<ul style="list-style-type: none">• Kemungkinan sukses• Lokasi sudah cocok• Karyawan dan pemasok biasanya sudah mantap• Sudah siap operasi	<ul style="list-style-type: none">• Perusahaan yang dijual biasanya lemah• Peralatan tak efisien• Mahal• Sulit inovasi
Kerjasama manajemen (Franchising)	<ul style="list-style-type: none">• Mendapat pengalaman dalam logo, nama, metode teknik produksi, pelatihan dan bantuan modal• Penggunaan nama, merk yang sudah dikenal	<ul style="list-style-type: none">• Tidak mandiri• Kreativitas tidak berkembang• Menjadi kurang independen, terdominasi, rentan terhadap perubahan <i>franchisor</i>

end