

# JAMINAN USAHA

## BAB 14

*M. Anang Firmansyah*

## JAMINAN USAHA :

Paten, merek dagang, hak cipta.

- Sangat penting bagi perusahaan terutama untuk melindungi penemuan-penemuan, identitas dan nama perusahaan serta keorisinilan produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

*M. Anang Firmansyah*

## PATEN :

Suatu pengakuan dari lembaga yang berwenang atas penemuan produk yang diberi kewenangan untuk membuat, menggunakan dan menjual penemuannya selama paten tersebut masih dalam jaminan.

- Dimaksudkan untuk mendorong kreatifitas dan inovasi para penemu.
- Hak paten hanya diberikan pada penemu yang **SEBENARNYA**, bukan kepada seseorang yang menemukan penemuan orang lain.

*M. Anang Firmansyah*

## **MEREK DAGANG (BRAND NAME).**

- Merupakan istilah khusus dalam perdagangan atau perusahaan.
- Berbentuk simbol, nama, logo, slogan.
- Harus dipilih kata yang KHAS, mudah dikenal dan diingat, unik.

## **HAK CIPTA (COPY RIGHT).**

- Adalah hak ISTIMEWA guna melindungi pencipta dari keorisinilan ciptaannya.

Misalnya :

Karangan, musik, lagu, hak untuk memproduksi, memperbaiki, mendistribusikan atau menjual.



## “MEMBELI PERUSAHAAN” (BUYING).

- Ini memiliki resiko yang sedikit dari pada merintis usaha baru.

### Permasalahan :

#### a. External :

- Banyaknya pesaing.
- Besarnya ukuran peluang pasar.

#### b. Internal :

- Masalah dalam perusahaan.
- Masalah karyawan.
- Masalah konflik antar manajemen dan karyawan.
- Masalah lokasi.

M. Anang Firmansyah

## “MEMBELI PERUSAHAAN” (BUYING).

- Ini memiliki resiko yang sedikit dari pada merintis usaha baru.

### Permasalahan :

#### a. External :

- Banyaknya pesaing.
- Besarnya ukuran peluang pasar.

#### b. Internal :

- Masalah dalam perusahaan.
- Masalah karyawan.
- Masalah konflik antar manajemen dan karyawan.
- Masalah lokasi.





## Aspek pertimbangan membeli perusahaan :

- Pengalaman APA untuk mengoperasikan perusahaan baru.
- Mengapa perusahaan tersebut kritis / dijual.
- Dimana lokasi perusahaan.
- Berapa harga rasional perusahaan tersebut.
- Apakah akan menguntungkan.

## Langkah-langkah dalam pembelian perusahaan :

1. Yakinkan anda tidak akan merintis usaha baru.
2. Tentukan jenis perusahaan yang diinginkan dan apakah anda mampu mengelolanya.
3. Perimbangkan gaya hidup yang anda inginkan.  
→ Apa yang diharapkan dari perusahaan tersebut.  
uang, kebebasan atau fleksibilitas.

4. Pertimbangkan lokasi yang diinginkan.
5. Pertimbangkan kembali gaya hidup. Apakah ingin memiliki perusahaan selamanya atau hanya untuk kesenangan.
6. Jajaki penyandang dana sebelumnya.
7. Persiapkan anda akan menjadi PEDAGANG.
8. Tetapkan perusahaan yang ingin dibeli.
9. Pilihlah penjual yang terbaik.  
Apa alasan menjual perusahaan tersebut.
10. Adakan penelitian sebelum anda menyetujuinya.
11. Buatlah surat perjanjian dalam bentuk yang spesifik.
12. Jangan lupa menilai karyawan.
13. Yakinkan harga yang ditawarkan itu mencerminkan nilai perusahaan.

*M. Anang Firmansyah*



## WARALABA (FRANCHISING)

- Merupakan kerjasama manajemen yang biasanya berkembang dalam perusahaan RITEL.
- Adalah persetujuan lisensi menurut HUKUM antara suatu perusahaan (pabrik) penyelenggara dengan perusahaan lain untuk melaksanakan USAHA.

Perusahaan yang memberi Lisensi disebut :

- *Franchisor (Prinsipal Waralaba).*

Perusahaan lain (penyalur) disebut :

- *Franchisee (Agen Waralaba)*

*Franchisor* mengizinkan *Franchisee* untuk menggunakan :

- Nama Perusahaan.

*M. Anang F. Manajal*

## Dukungan awal *Franchisor* :

- Pemilihan tempat.
- Rencana pembangunan gedung.
- Pembelian peralatan.
- Pola arus kerja.
- Pemilihan karyawan.
- Periklanan.
- Bantuan pada acara pembukaan.

M. Anant Kumandjaya

# KERJASAMA *FRANCHISOR* & *FRANCHISEE* (WARALABA)

## FRANCHISOR

Manajemen + Teknik

Pelatihan + Ide

Nama Perusahaan +  
Pengalaman

Know How + Logo

## FRANCHISEE

Energi + Uang

Ide + Pengalaman

Lokasi + Kemauan

### Dasar Hukum Penyelenggaraan Waralaba :

Kontrak antara perusahaan *Franchisor* & *Franchisee*.

Perusahaan induk dapat membatalkan perjanjian

apabila *Franchisee* melanggar persyaratan yang

dibuat *Franchisor*.

M. Anant Fermanah

## Keuntungan kerjasama Waralaba :

1. Pelatihan, pengarahan dan pengawasan dari *Franchisor*.
2. Bantuan finansial.
3. Keuntungan dari penggunaan nama, merek, dan produk yang telah dikenal.
4. Pengalaman dalam PERIKLANAN.
5. Mendapat pengakuan dengan segera (cepat dikenal karena sudah memiliki reputasi dan sudah terkenal).
6. Daya beli besar / kuat karena produk sudah terkenal.

M. Anang Firmansyah

## **Persetujuan *Franchisor & Franchisee* :**

### **1. Franchisor Setuju :**

- Memberikan suatu wilayah penjualan kepada Franchisee.

### **Franchisee Setuju :**

- Menyelenggarakan perusahaan dengan persyaratan yang digunakan Franchisor.

### **2. Franchisor Setuju :**

- Menyediakan sejumlah latihan dan manajemen perusahaan.

### **Franchisee Setuju :**

- Menerapkan latihan tersebut pada pelaksanaan perusahaan.

*M. Anang Firmansyah*



3. Franchisor Setuju :

- Memberikan barang dagangan kepada Franchisee dengan harga bersaing.

Franchisee Setuju :

- Membayar pada Franchisor suatu jumlah tertentu.

4. Franchisor Setuju :

- Memberi nasihat kepada Franchisee tentang lokasi perusahaan dan Desain Bangunan.

Franchisee Setuju :

- Membangun dan menyediakan fasilitas perusahaan seperti yang telah disetujui dengan Franchisor.

*M. Anang Firmansyah*

Kerugian yang mungkin terjadi pada Waralaba :

- Program latihan tidak sesuai dengan yang diinginkan.
- Pembatasan kreatifitas penyelenggaraan usaha dari *Franchisee*.
- Tidak mandiri.
- Interdependent terhadap *Franchisor*.
- Rentan terhadap perubahan *Franchisor*.

## USAHA KECIL.

Kriteria :

1. Manajemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik.
2. Modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil.
3. Daerah operasi bersifat lokal.

M. Anang F. ...

## Kekuatan Usaha Kecil :

a. Memiliki kebebasan untuk bertindak.

b. Fleksibel.

(Mudah menyesuaikan dengan kebutuhan setempat).

c. Tidak mudah goncang.

(Tidak rentan terhadap bahan baku impor).

→ Pengawasan bersifat informal.

→ Deskripsi pekerjaan karyawan tak tertulis.

*M. Anang Firmansyah*

## Kelemahan Usaha kecil :

### 1. Kelemahan STRUKTURAL.

- Bidang Manajemen.
- Bidang Pengorganisasian.
- Bidang Permodalan.
- Bidang Tenaga Kerja.
- Bidang Teknologi.

### 2. Kelemahan KULTURAL.

- Kurangnya INFORMASI.
  - \* Informasi peluang (untuk memasarkan produk).
  - \* Informasi untuk mendapat bahan baku.
  - \* Informasi untuk menambah modal.

*M. Anwar Firmansyah*

**KETERGANTUNGAN  
N**

**PERMODALAN**

**KETERGANTUNGAN  
N**

**PEMASARAN**

**KETERGANTUNGAN  
N**

**BAHAN BAKU**

**KETERGANTUNGAN  
TEKNIK, DESAIN  
DAN STANDARD**

*M. Anang Firmansyah*