

DAFTAR PUSTAKA

Haryanto, Sukandarrumidi. 2008. Dasar-Dasar Penulisan Proposal Penelitian.
Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.

Peraturan Pemerintah No.42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Lembaran Negara RI
Tahun 2007, No.4742. Sekretariat Negara. Jakarta.

S.Sewu, P.Lindawaty. 2004. Franchise, Pola Bisnis Spektakuler. Bandung :
Cv.Utomo.

Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Bisnis. Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. 2013. Cara Mudah Menyusun Skripsi, Tesis, dan Disertasi. Bandung :
Alfabeta.

Sutedi, Ardian. 2008. Hukum Waralaba. Bogor : Ghalia Indonesia.

Tohar, M. 2000. Membuka Usaha Kecil. Yogyakarta : Kanisius.

Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
Lembaran Negara RI Tahun 2008, No.4866. Sekretariat Negara. Jakarta.

<http://id.wikipedia.org/wiki/Waralaba>

LAMPIRAN 1 : HASIL SURVEI WAWANCARA PEMBELI HAK USAHA

P : Pewawancara (.....)

S : Narasumber (.....)

Nama dan Alamat Para Pihak

P : Siapa dan dimana pemilik usaha Mie Pangsit ABC?

S : Pemiliknya bernama Pak Nathan, yang beralamat di kota Salatiga.

Hak dan Kekayaan Intelektual

P : Apa saja Hak dan Kekayaan Intelektual usaha makanan Mie Pangsit ABC ini?

S : Hak dan Kekayaan Intelektual usaha ini hanya Merek dan Rahasia Dagang.

Kegiatan Usaha

P : Apa saja kegiatan usaha yang dilakukan usaha makanan Mie Pangsit ABC?

S : Kita ini menjual makanan seperti Mie Pangsit, Yamie, Pangsit kuah, Pangsit Goreng, Yamie Pangsit, dan masih banyak lainnya dengan porsi bisa standart atau jumbo.

P : Apakah Pembeli Hak Usaha diajarkan atau diberikan resep untuk membuat Mie Pangsit tersebut?

S : Kita hanya di ajarkan cara mengolah mie pangsit tersebut, sedangkan bahan bakunya harus beli di pusat.

Hak dan Kewajiban Para Pihak

P : Dalam proses perjanjian usaha ini, apa saja hak dan kewajiban yang harus dilakukan oleh Pemilik Usaha dan Pembeli Hak Usaha?

S : Pertama Pembeli Hak Usaha wajib membayar sejumlah uang untuk mendapatkan hak usaha tersebut, kemudian Pemilik Usaha wajib membimbing dan memberikan bantuan dalam segala keperluan usaha, Pembeli Hak Usaha wajib mengirimkan para karyawannya untuk melakukan training, dan karyawan diwajibkan memakai seragam dari pusat.

P : Bagaimana proses pelatihan karyawan?

S : Saya Mengirim 2 (dua) karyawan untuk training di pusat selama 1 (satu) minggu, kemudian pada awal pembukaan usaha, Pemilik Usaha mengirim salah satu karyawannya untuk membantu kita selama 1 (satu) minggu, jadi proses trainingnya berlangsung 2 (minggu).

Bantuan, Fasilitas, Bimbingan Operasional, Pelatihan, dan Pemasaran

P : Apa saja bantuan atau fasilitas yang diberikan Pemilik Usaha kepada Pembeli Hak Usaha?

S : Pada saat renovasi tempat usaha, Pemilik Usaha membantu untuk mendekorasi desain tempat usahanya, desainnya harus memakai warna hijau dan kuning seperti di pusat. Kemudian desain brosur dan spanduk juga sudah dibuatkan oleh Pemilik Usaha, kita hanya perlu mencetak saja. Kemudian Pemilik Usaha juga memberikan bimbingan tentang cara

membuat laporan keuangan atau pembukuan dan juga bagaimana cara memberikan pelayanan tamu yang baik.

Wilayah Usaha

P : Tempat usaha yang digunakan ini milik sendiri atau sewa?

S : Di sini tempatnya sewa selama 1 (satu) tahun.

P : Siapa yang menentukan lokasi atau tempat usaha ini?

S : Kita memilih sendiri, awalnya ingin sewa tempat di dekat-dekat universitas, tapi biaya sewanya mahal. Kemudian ketemu tempat ini yang cukup murah, lokasinya tidak jauh dari kantor kita dan di sini kan juga dekat sekolah. Pemilik Usaha juga sudah lihat lokasinya dan setuju.

Jangka Waktu Perjanjian

P : Berapa lama pembelian hak usaha ini?

S : Awalnya kita minta perpanjangannya 1 (satu) tahun saja, tapi Pemilik Usaha tidak mau karena terlalu sebentar. Kata Pemilik Usaha minimal 2 (dua) tahun, jadi kita setuju untuk melakukan perjanjian usaha selama 2 (dua) tahun.

P : Perpanjangannya kan 2 (dua) tahun, tapi kenapa sewa tempatnya cuma 1 (satu) tahun? (*)

S : Kita mau lihat dulu kira-kira di sini ramai atau tidak. Kalau ternyata di sini setahun tapi tidak sesuai harapan ya untuk tahun kedua kita cari tempat baru. Tapi kalau di sini sudah bagus ya kita perpanjang setahun lagi.

(*) masih berhubungan dengan wilayah usaha

Tata Cara Pembayaran Imbalan

P : Bagaimana proses pembayaran imbalan perjanjian ini?

S : Kita membayar hak atas Merek dan Rahasia Dagang yang di lakukan pada saat penandatanganan perjanjian.

P : Apakah perjanjian usaha ini mewajibkan membayar *royalty-fee*?

S : Tidak

Kepemilikan, Perubahan Kepemilikan, dan Hak Ahli Waris

P : Dalam perjanjian, apa ada pembahasan yang mengatur tentang perubahan kepemilikan atau hak ahli waris?

S : Saat proses perjanjian tidak ada pembahasan tersebut

Penyelesaian Sengketa

P : Kemudian jika suatu saat terjadi masalah atau sengketa dengan Pemilik Usaha, bagaimana cara penyelesaiannya?

S : Kita juga tidak mengharapkan adanya masalah, kalo kita ada kesalahan ya paling ada teguran. Kesepakatannya ya jika ada masalah di selesaikan secara musyawarah saja.

Tata Cara Perpanjangan, Pengakhiran, dan Pemutusan Perjanjian

P : Kalau misalkan usaha ini sukses, bagaimana prosesnya jika ingin memperpanjang perjanjian?

S : Ya kita langsung saja bilang ke Pemilik Usaha sebelum perjanjiannya habis kalau ingin memperpanjang perjanjiannya. Kalau tidak ya perjanjiannya akan berakhir sesuai waktu yang telah di tentukan sebelumnya.

P : Setelah perjanjian usaha ini berakhir, apakah ada larangan jika kita ingin membuka usaha sejenis?

S : Tidak ada larangan jika kita ingin buka usaha yang sama, yang pasti tidak boleh memakai merek yang sama.

Pertanyaan Umum

P : Kenapa Kakak membeli hak usaha makanan Mie Pangsit ABC?

S : Salah satu teman saya berasal dari Kota Salatiga, katanya di Salatiga ada usaha Mie Pangsit yang sukses, kemudian dia mengajak saya dan teman-teman bekerja sama untuk membeli hak usaha Mie Pangsit ABC. Kita membeli hak usaha ini karena ingin belajar untuk berbisnis.

P : Ada berapa karyawan yang bekerja disini?

S : Jumlah karyawan ada 3 (tiga), 2 (dua) orang untuk melayani makanan, dan 1 (satu) orang untuk melayani minuman dan cuci piring.

P : Apakah Pembeli Hak Usaha boleh melakukan pengembangan produk? Seperti menambahkan menu, dsb.

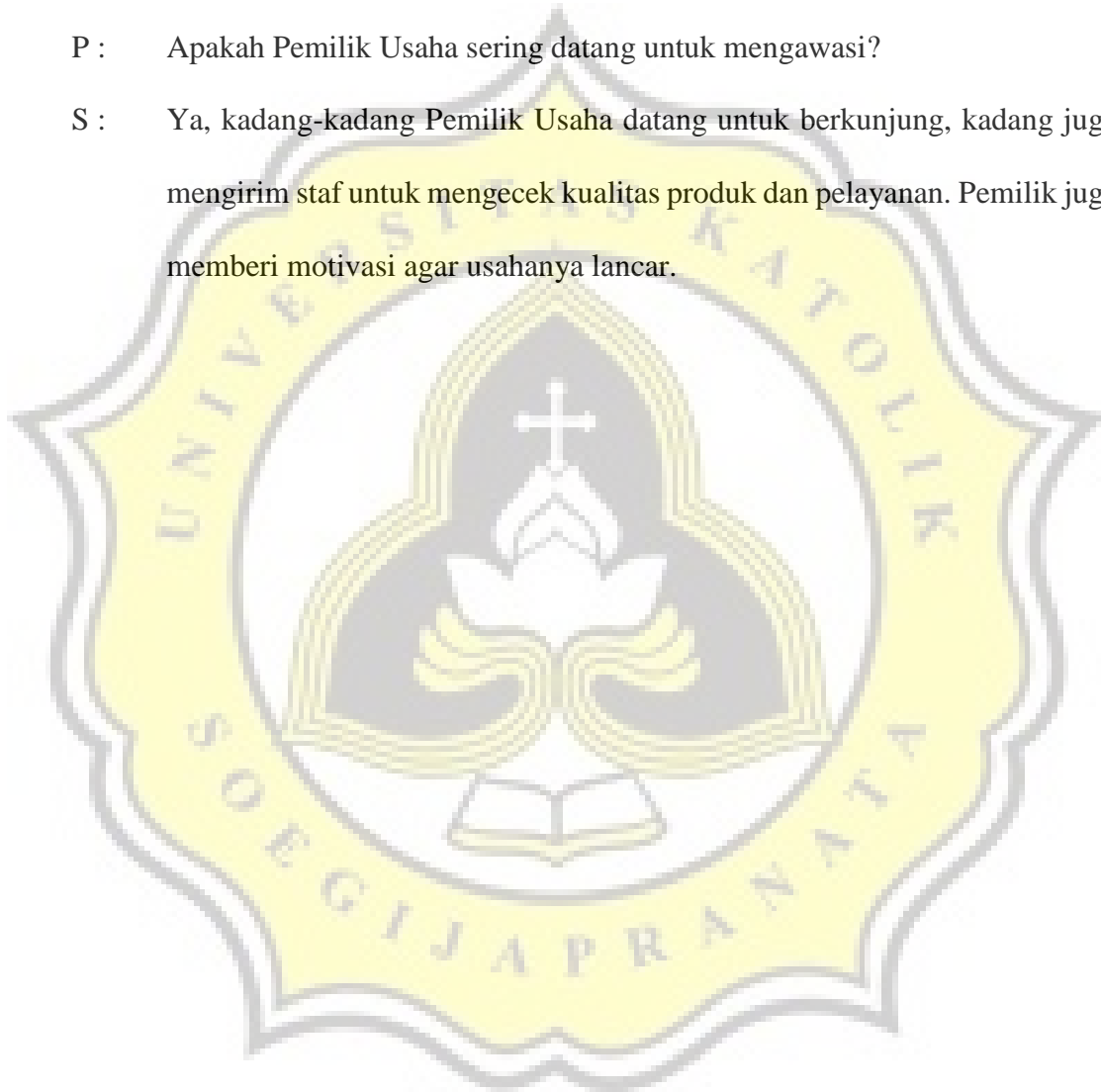
S : Kita tidak boleh pengembangan produk, produk yang dijual harus sama seperti yang dijual Pemilik Usaha. Tapi kalau pelengkap seperti sejenis kerupuk dan minum-minuman boleh di tambahkan

P : Se jauh ini teknik pemasaran apa saja yang sudah dilakukan untuk meningkatkan penjualan usaha mie pangsit ini?

S : Kita sudah buat MMT, brosur, kita juga membagikan sejumlah voucher diskon, kemudian kita juga mempromosikan lewat media sosial.

P : Apakah Pemilik Usaha sering datang untuk mengawasi?

S : Ya, kadang-kadang Pemilik Usaha datang untuk berkunjung, kadang juga mengirim staf untuk mengecek kualitas produk dan pelayanan. Pemilik juga memberi motivasi agar usahanya lancar.



LAMPIRAN 2 : HASIL SURVEI WAWANCARA PEMILIK USAHA

P : Pewawancara (.....)

S : Narasumber (.....)

Pertanyaan Umum

P : Sejak kapan anda mendirikan usaha Mie Pangsit ABC ini?

S : Usaha ini saya dirikan dengan istri saya sejak tahun 2007

P : Lalu, sejak kapan ada penjualan hak usaha?

S : Sejak awal tahun 2015.

P : Sudah berapa cabang hak usaha yang ada?

S : Di Salatiga sendiri sudah ada 5 (lima) cabang, itu milik saya sendiri. Kemudian sudah ada 5 (lima) cabang hak usaha yang ada di luar kota seperti Semarang, Jogja, dan Bekasi.

P : Apakah usaha makanan ini sudah di daftarkan ke Pemerintah?

S : Untuk Hak Kekayaan Intelektual seperti Merek Dagangnya sudah saya daftarkan.

P : Sistem kerjasama usaha ini kan seperti waralaba, apakah usaha ini sudah didaftarkan sebagai usaha waralaba?

S : Belum, karena pendaftaran seperti itu katanya ribet.

P : Jika ingin membeli hak usaha ini, berapa biaya yang harus dikeluarkan?

S : Untuk biaya *fee*-nya Rp 18.000.000,- selama 2 (dua) tahun.

P : Setelah pembayaran selesai, bagaimana proses pelaksanaan perjanjian kegiatan usaha Mie Pangsit ABC ini?

S : Kita menyediakan beberapa peralatan yang diperlukan, kemudian semua bahan baku bakmie, pangsit, dan bumbu kuah harus beli perkilo di pusat. Untuk biaya pengirimannya di tanggung sendiri oleh Pembeli Hak Usaha. Biasanya pengiriman atau pengambilan bahan baku dilakukan 1 minggu sekali. Bahan baku kita tidak menggunakan bahan pengawet, tapi semua bahan baku harus dibekukan di freezer. Kemudian jika mau menggunakan karyawan kita siap memberikan training, training dilakukan di pusat kurang lebih selama 1 (satu) minggu.

