




SUKSES BISNIS FRANCHISE DENGAN MODAL UANG SAKU!

(Mulai dari Sejuta-an)

*Cosmas Manukallo Danga, Josua Hutagalung,
Inez Koerniawati, Ria Anggun, Tri Yulianto.*



Editor: Lukman Yudho Prakoso, Agus Adriyanto, Edy Sulistyadi



SUKSES BISNIS FRANCHISE DENGAN MODAL UANG SAKU!

(Mulai dari Sejuta-an)

*Cosmas Manukallo Danga, Josua Hutagalung,
Inez Koerniawati, Ria Anggun, Tri Yulianto.*



**SUKSES BISNIS *FRANCHISE* DENGAN MODAL UANG SAKU!
(MULAI DARI SEJUTA-AN)**

Penulis:

**Cosmas Manukallo Danga, Josua Hutagalung,
Inez Koerniawati, Ria Anggun, Tri Yulianto.**

Desain Cover:

Estofery Hutagalung

Sumber Ilustrasi:

www.freepik.com

Tata Letak:

**Josua Hutagalung
Estofery Hutagalung**

Editor:

**Lukman Yudho Prakoso
Agus Adriyanto
Edy Sulistyadi**

ISBN:

978-623-459-612-0

Cetakan Pertama:

Agustus, 2023

Tanggung Jawab Isi, pada Penulis

**Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang
by Penerbit Widina Media Utama**

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT:

WIDINA MEDIA UTAMA

Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

Anggota IKAPI No. 360/JBA/2020

Website: www.penerbitwidina.com

Instagram: [@penerbitwidina](https://www.instagram.com/penerbitwidina)

Telepon (022) 87355370

KATA SAMBUTAN

Dekan Fakultas Manajemen Pertahanan Unhan RI



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Suatu apresiasi kepada mahasiswa Ekonomi Pertahanan, yang juga telah menyelesaikan karya buku berjudul “Sukses Bisnis *Franchise* Dengan Modal Uang Saku! (Mulai Dari Sejuta-An)” yang disusun dengan baik. Buku ini layak menjadi acuan dan referensi untuk dibaca karena mengkaji bisnis *Franchise* dalam upaya memberikan ketahanan Ekonomi yang esensinya juga mengarah pada kemandirian Ekonomi. Saya melihat adanya konsep yang dibangun melalui kajian implementasi yang digunakan dalam mengkaji ketahanan Ekonomi yang terjadi di lapangan berdasarkan kajian Bisnis Manajemen. Semoga karya ini bermanfaat dan menjadi referensi bagi para akademisi dan praktisi di masa mendatang.

Mengakhiri sambutan ini, saya mengucapkan selamat dan mengapresiasi karya yang dihasilkan oleh Cosmas Manukallo Danga, Josua Hutagalung, Inez, Ria Anggun, Tri Yulianto yang mampu menjadikan inspirasi hasil penelitian menjadi sebuah karya buku yang baik. Semoga Allah Subhana Wa Ta'ala, melimpahkan taufik, rahmat, dan hidayah-Nya kepada kita semua. Aaamiin Yaa Rabbal'amin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bogor, Agustus 2023

Mayjen TNI Agus Winarna., S.I.P., M.Si., M.Tr.(Han)

PRAKATA

Kepala Program Studi Ekonomi Pertahanan Unhan RI



Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat-Nya sehingga buku ini dapat diselesaikan. Buku ini merupakan hasil kerja kolektif dari para penulis yang merupakan mahasiswa di program studi Ekonomi Pertahanan, yang telah berkontribusi dalam menulis buku "Modal Uang Saku sudah bisa Bisnis Franchise, untuk Pemula". Buku ini dianggap relevan sebagai bahan bacaan bagi mahasiswa dalam rangka mempersiapkan masa depan yang lebih baik. Buku ini berisi tulisan-tulisan terkait Bisnis Franchise yang disusun dengan mempertimbangkan kondisi dan lingkungan lokal.

Kami mengucapkan apresiasi yang tinggi kepada semua yang telah mendukung proses penulisan buku ini. Kami berharap buku ini bermanfaat bagi calon franchiser yang ingin memulai usaha waralaba dengan persiapan yang lebih baik. Meskipun tidak sempurna, kami menerima kritik dan saran dari para pembaca dengan tangan terbuka untuk perbaikan selanjutnya. Terima kasih atas bantuan semua pihak dalam penyelesaian buku ini. Semoga buku ini menjadi sumber inspirasi dan pengetahuan berharga bagi pembaca.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bogor, Agustus 2023

**Kolonel Laut (E) Dr. Ir. Lukman Yudho Prakoso, S.IP., M.A.P., CIQaR.,
M.Tr.Opsla., IPU., ASEAN Eng**

Franchise atau waralaba adalah sebuah kerja sama antara pemilik merek atau pemilik usaha (*franchisor*) dengan pihak lain (*franchisee*) yang ingin membuka usaha dengan menggunakan merek atau sistem yang sudah ada. *Franchise* memiliki banyak jenis, mulai dari makanan, minuman, jasa, hingga retail. Dalam bisnis *franchise*, *franchisee* membayar biaya atau royalti kepada *franchisor* untuk menggunakan merek atau sistem yang sudah dibuat. Ekonomi Pertahanan sangat dibutuhkan dalam rangka menciptakan pertahanan negara yang Tangguh. Dalam pelaksanaannya, Ekonomi Pertahanan tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan militer, tetapi juga untuk menciptakan keselarasan, keselarasan & keseimbangan dalam pengelolaan sumber daya negara melalui kebijakan penyelenggaraan ekonomi agar kelestariannya tetap terjaga dalam rangka mewujudkan kesejahteraan rakyat dan stabilitas keamanan nasional.

Covid-19 masih berlangsung, fakta bahwa seluruh dunia masih berjuang melawan pandemi, tidak dapat dipungkiri bahwa dunia juga akan menghadapi ancaman yang lebih besar lagi, yaitu perubahan iklim. Berbagai dampak perubahan iklim akan menjadi tantangan global, terutama terkait Ekonomi.

Strategi dan kebijakan pemerintah di masa Pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi dalam negeri, seperti kebijakan peningkatan produksi dalam negeri, strategi pemerintah terhadap koperasi, dan peningkatan kemiskinan yang mendorong pemerintah untuk memberikan bantuan sosial program sembako, semua strategi dan kebijakan yang dikeluarkan pemerintah berusaha agar Indonesia dapat bertahan dan melewati kondisi pandemi yang sangat tidak terduga ini.

Bogor, Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| KATA SAMBUTAN | iii |
| PRAKATA | iv |
| DAFTAR ISI | vi |
| BAB 1 MEMAHAMI BISNIS WARALABA | 1 |
| A. Pendahuluan | 1 |
| B. Definisi | 2 |
| C. Dasar Hukum | 3 |
| D. Jenis - Jenis Waralaba / <i>Franchise</i> | 4 |
| E. Syarat Mendirikan Waralaba/ <i>Franchise</i> di Indonesia | 5 |
| BAB 2 PERKEMBANGAN BISNIS <i>FRANCHISE</i> ATAU WARALABA DI INDONESIA | 7 |
| A. Sejarah Perkembangan | 7 |
| B. Beda Waralaba, Lisensi dan BO | 8 |
| C. Kriteria Khusus Waralaba | 9 |
| BAB 3 HAK DAN KEWAJIBAN DALAM BISNIS WARALABA | 11 |
| A. Pendahuluan | 11 |
| B. Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba | 11 |
| C. Hak dan Kewajiban Penerima Waralaba | 12 |
| D. Dasar Hukum | 12 |
| E. Isi Perjanjian Waralaba | 13 |
| BAB 4 TIPS MEMULAI BISNIS WARALABA | 15 |
| A. Pendahuluan | 15 |
| B. Tips dan Trik Untuk Memulai Usaha Waralaba | 15 |
| BAB 5 TANTANGAN DALAM MEMULAI <i>FRANCHISE</i> | 19 |
| A. Pendahuluan | 19 |
| B. Tantangan Dalam Memulai <i>Franchise</i> | 19 |
| C. Solusi Dalam Memulai <i>Franchise</i> | 20 |
| BAB 6 DAFTAR <i>FRANCHISE</i> MURAH MERIAH DI INDONESIA | 23 |
| A. <i>Franchise</i> Termurah Untuk Pemula | 23 |
| BAB 7 PENUTUP | 51 |
| ISTILAH-ISTILAH | 53 |

| | |
|------------------------------|-----------|
| DAFTAR PUSTAKA | 54 |
| TENTANG PENULIS | 55 |
| TENTANG EDITOR | 60 |



MEMAHAMI BISNIS WARALABA

A. PENDAHULUAN

Franchise atau waralaba adalah salah satu model bisnis yang sudah tidak asing lagi di Indonesia. Bisnis ini merupakan sebuah kerja sama antara pemilik merek atau pemilik usaha (*franchisor*) dengan pihak lain (*franchisee*) yang ingin membuka usaha dengan menggunakan merek atau sistem yang sudah ada. *Franchise* memiliki banyak jenis, mulai dari makanan, minuman, jasa, hingga retail. Dalam bisnis *franchise*, *franchisee* membayar biaya atau royalti kepada *franchisor* untuk menggunakan merek atau sistem yang sudah dibuat.

Membuka bisnis *franchise* bisa menjadi alternatif bagi mereka yang ingin memulai usaha tanpa harus memulai dari nol. Karena sudah ada merek atau sistem yang sudah terkenal di masyarakat, maka risiko kegagalan bisnis bisa lebih kecil. Selain itu, *franchisee* juga akan mendapatkan dukungan dari *franchisor* dalam hal pelatihan, pengawasan, dan pemasaran. Namun, sebelum memulai bisnis *franchise*, *franchisee* harus mempertimbangkan beberapa hal seperti biaya investasi awal, royalti, dan persyaratan lain yang ditetapkan oleh *franchisor*.

Membuat bisnis *franchise* juga tidak semudah mengikuti satu atau dua langkah saja. Ada banyak hal yang harus dipersiapkan seperti legalitas, standar operasional, kontrak, sistem manajemen, serta kualitas produk atau jasa. Dalam hal ini, *franchisor* memiliki peran penting dalam memberikan dukungan dan bimbingan kepada *franchisee* agar bisnis *franchise* dapat



PERKEMBANGAN BISNIS *FRANCHISE* ATAU WARALABA DI INDONESIA

A. SEJARAH PERKEMBANGAN

Perkembangan Bisnis *franchise* atau Waralaba di Indonesia sudah dimulai sejak berakhirnya perjuangan mempertahankan Kemerdekaan Indonesia yang berakhir dengan Konferensi Meja Bundar pada Desember 1949 dengan pengakuan kedaulatan Negara Indonesia oleh Belanda. Pada saat itu bentuk negara kita adalah Republik Indonesia Serikat dengan menganut sistem Demokrasi Liberal parlementer, dan Sistem Perekonomian Indonesia pun Sistem Perekonomian Liberal. Perusahaan dan penduduk Belanda yang berdomisili di Indonesia masih diizinkan tinggal dan melakukan usaha bisnisnya, sampai memuncaknya ketegangan hubungan Indonesia dan Belanda untuk masalah Papua. Puncak ketegangan ekonomi dengan Belanda ditandai dengan Nasionalisasi Perusahaan-perusahaan Belanda oleh Indonesia. Berikut secara kronologis perkembangan Bisnis dengan sistem Waralaba di Indonesia.

- Tahun 1950-an Sistem Waralaba mulai dikenal di Indonesia dengan munculnya *dealer* kendaraan bermotor melalui pembelian surat izin
- Tahun 1970-an Pengenalan sistem pembelian lisensi plus, pemegang konsesi bukan hanya sebagai distributor tetapi juga memiliki hak untuk memproduksi.



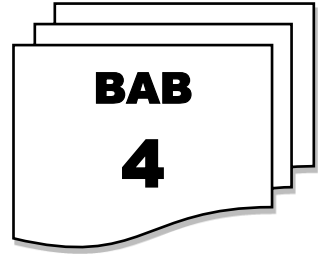
HAK DAN KEWAJIBAN DALAM BISNIS WARALABA

A. PENDAHULUAN

Secara umum pelaku waralaba mempunyai kewajiban mematuhi peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen, kesehatan, pendidikan, lingkungan, tata ruang, tenaga kerja, HKI; Wajib menggunakan bahan baku, peralatan usaha & menjual barang dagangan paling sedikit 80% produksi dalam negeri, melaksanakan usaha terbatas pada izin usaha yang dimiliki.

B. HAK DAN KEWAJIBAN PEMBERI WARALABA

- Wajib memiliki STPW (Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba)
- menerima pembayaran atas:
 1. *Fee* waralaba;
 2. Royalti;
 3. Pajak yang diperhitungkan pada saat penutupan buku
- Memberikan lisensi penggunaan merek dan sistem waralaba;
- Memberikan persetujuan terhadap penentuan lokasi baru penerima waralaba;
- Membina penerima waralaba;



TIPS MEMULAI BISNIS WARALABA

A. PENDAHULUAN

Memulai suatu Bisnis waralaba memang tidak seperti memulai bisnis dari nol, kita memang tidak disibukkan masalah *Branding* hingga masalah formula Produk untuk dapat bersaing, akan tetapi namanya memulai bisnis tetap saja harus kita mulai dengan hati-hati, terutama bagi pemula dengan modal uang saku.

B. TIPS DAN TRIK UNTUK MEMULAI USAHA WARALABA

1. Lakukan riset pasar

Sebelum memulai usaha *franchise*, lakukan riset pasar untuk mengetahui apakah produk atau layanan yang Anda tawarkan memiliki permintaan yang tinggi di pasar tersebut. Cari tahu tentang pesaing, peluang, serta preferensi konsumen.

2. Pilih *franchise* yang tepat

Pilihlah *franchise* yang sesuai dengan minat, bakat, dan pengalaman Anda. Pastikan bahwa *franchise* tersebut memiliki reputasi yang baik, dukungan yang memadai, dan sistem operasional yang teruji.

3. Pilih lokasi yang strategis

Lokasi yang strategis merupakan syarat untuk memulai suatu usaha, termasuk waralaba. Merek Anda mungkin terkenal, tetapi jika Anda salah menempatkannya, pendapatan Anda tidak akan maksimal



TANTANGAN DALAM MEMULAI *FRANCHISE*

A. PENDAHULUAN

Tantangan dalam memulai bisnis *franchise* di Indonesia bisa sangat beragam, tergantung pada jenis bisnis *franchise* yang ingin Anda buka dan faktor-faktor lain seperti lokasi, modal, dan perizinan.

B. TANTANGAN DALAM MEMULAI *FRANCHISE*

Berikut adalah beberapa tantangan umum yang mungkin dihadapi dalam memulai bisnis *franchise* di Indonesia:

1. Modal awal yang besar: Salah satu tantangan utama dalam memulai bisnis *franchise* di Indonesia adalah membutuhkan modal awal yang besar. Anda harus siap untuk mengeluarkan uang untuk biaya lisensi, royalti, stok awal, dan biaya operasional lainnya. Selain itu, Anda juga perlu menghitung biaya sewa tempat usaha, renovasi, dan pengadaan peralatan.
2. Persaingan yang ketat: Bisnis *franchise* di Indonesia sudah sangat berkembang dan kompetitif. Anda harus mampu bersaing dengan bisnis *franchise* lain yang sudah mapan dan dikenal oleh masyarakat. Karena itu, Anda harus memastikan bahwa bisnis Anda menawarkan sesuatu yang unik dan menarik bagi konsumen.
3. Perizinan yang rumit: Persyaratan perizinan untuk membuka bisnis *franchise* di Indonesia bisa sangat rumit dan bervariasi tergantung pada



DAFTAR *FRANCHISE* MURAH MERIAH DI INDONESIA

A. *FRANCHISE* TERMURAH UNTUK PEMULA

1. *Bubble Drink* (Rp 500 Ribu)

Bubble drink masih menjadi primadona *franchise* murah hingga saat ini. *Bubbly* sendiri merupakan minuman yang hadir dalam berbagai varian rasa seperti teh, kopi, coklat dan masih banyak lagi dengan tapioka atau kacang. Beberapa *brand franchise bubble drink* terpopuler dan terbaik adalah Chatime, Lup lup Bubble Milk Tea, Nyot Nyot Thai Tea, Fat Boba Drink, Dum Thai Tea, Mobo Thai Tea dan masih banyak lagi. *Franchise bubble drink* adalah bisnis yang menguntungkan dengan modal awal terjangkau. Terdapat berbagai varian rasa yang menarik bagi konsumen dengan potensi omzet hingga Rp120 juta per bulan. Brand terpopuler seperti Chatime dan Lup lup Bubble Milk Tea bisa dipilih sebagai mitra bisnis.

Anda tidak perlu mengeluarkan banyak modal untuk memulai bisnis ini. Harganya mulai dari Rp500.000 hingga Rp3.500.000. Karena peminatnya tinggi, omzet bisnis *franchise*-nya juga cukup tinggi, dari Rp 3.000.000 per hari hingga Rp 120.000.000 per bulan.

Berikut di bawah ini adalah beberapa contoh kemitraan *Bubble drink* yang bisa dijadikan salah satu inspirasi untuk membuka usaha *bubble drink* di antaranya:



BAB
7

PENUTUP

Kita telah membahas tentang berbagai aspek penting dalam memulai bisnis *franchise*, mulai dari definisi *franchise*, dasar hukum, jenis-jenis *franchise*, syarat mendirikan *franchise*, sejarah perkembangan bisnis *franchise* di Indonesia, hak dan kewajiban dalam berbisnis *franchise*, tips memulai bisnis *franchise*, tantangan dan solusi dalam berbisnis *franchise*, istilah *franchise*, serta beberapa contoh *franchise* dengan modal minimum. Semua informasi yang telah diuraikan diharapkan dapat membantu calon pengusaha untuk memahami bisnis *franchise* secara lebih lengkap dan terperinci.

Dalam memulai bisnis *franchise*, ada banyak hal yang harus dipertimbangkan, seperti perizinan, lokasi, modal awal, persaingan, dan konsistensi bisnis. Namun, dengan tekad dan kegigihan, serta memanfaatkan tips dan solusi yang telah dijelaskan dalam buku ini, maka calon pengusaha dapat mengatasi berbagai tantangan tersebut.

Kesuksesan dalam bisnis *franchise* tidak hanya ditentukan oleh modal atau jenis bisnis *franchise* yang dipilih, tetapi juga oleh kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, serta komitmen untuk terus meningkatkan bisnis. Oleh karena itu, sebagai calon pengusaha *franchise*, kita harus selalu belajar dan mengikuti perkembangan bisnis *franchise*, serta memperhatikan kualitas dan konsistensi bisnis agar dapat meraih kesuksesan dalam bisnis *franchise*.

Dalam kesimpulannya, bisnis *franchise* dapat menjadi pilihan yang menjanjikan bagi calon pengusaha dengan modal minim. Namun, sebelum memulai bisnis *franchise*, kita harus memperhatikan berbagai aspek penting

DAFTAR PUSTAKA

Undang-Undang no 30 tahun 2000 tentang Rahasia Dagang

Undang-Undang no 14 tahun 2001 tentang Hak Paten

Undang-Undang no. 15 tahun 2001 tentang Merek

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/8/2012 JO. Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 57/M-DAG/PER/9/2014

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba

Kepmen Perindustrian dan Perdagangan RI No.259/MPP/KEP/7/1997 tanggal 30 Juli 1997

PP Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba

Eko Siswanto (2013) Buku Lengkap Franchise Kuliner, makanan dan minuman, Jogjakarta, FlashBooks, 2013

Erfan Arif, Moh dkk (2021) Bisnis Waralaba, UB Press

Michael Martone (2017) "*Franchise Management For Dummies*"

William J. Oestreich & John P. Sahlman (2011) "*Harvard Business Review on Entrepreneurship*"

"*Challenges to Franchise Business in Indonesia*" oleh *Franchise International Indonesia*

(<https://franchise.co.id/article/articleview/2131/1/74>)

"*5 Challenges of Starting a Franchise Business in Indonesia*" oleh Cekindo Bisnis Grup (<https://www.cekindo.com/blog/starting-a-franchise-business-in-indonesia>)

TENTANG PENULIS



Nama Penulis : Cosmas Manukallo Danga
Kontak Penulis : manukalldanga@gmail.com / +6281293293097

Cosmas Manukallo Danga adalah seorang Perwira Menengah TNI berpangkat Kolonel CZI yang saat ini bertugas di Kementerian Pertahanan RI sebagai Pejabat Pengelola Pengadaan Barang dan Jasa Puskon Baranahan Kemhan dengan latar belakang Pendidikan Akademi Militer tahun 1997 dan S1 Manajemen Keuangan, saat ini Cosmas sedang mengikuti S2 Program Studi Ekonomi Pertahanan Fakultas Manajemen Pertahanan di Unhan RI. Selain menulis, Cosmas juga memiliki ketertarikan dalam bidang Penelitian Ekonomi dan Pertahanan.

Cosmas Manukallo Danga menulis beberapa buku dan artikel, termasuk tentang *franchise*. Buku terbarunya memberikan panduan tentang jenis-jenis *franchise* dan cara memulai bisnis dengan modal sejuta. Dia menggunakan pengalaman pribadinya dan pengetahuannya tentang *franchise*.



Nama Penulis : Josua Hutagalung

Kontak Penulis : yosuah2108@gmail.com / +628996900169

Josua Hutagalung adalah mantan pekerja perusahaan *startup (on demand app)* sebagai *Campaign Quality* yang membantu para umkm untuk menjual produknya pada aplikasi on demand dan telah bekerja selama 3 tahun dengan latar belakang pendidikan manajemen keuangan. Selain menulis, Josua juga memiliki ketertarikan dalam mempelajari hal-hal tentang *Franchise* yang belakangan menjadi lebih populer dikalangan anak muda untuk mengembangkan bisnis mereka.

Josua Hutagalung menulis beberapa buku tentang pertahanan, ekonomi, dan sejarah, termasuk tentang *franchise*. Dia menggunakan pengalaman pribadinya dan pengetahuannya tentang *franchise* untuk memberikan panduan tentang jenis-jenis *franchise*, cara membuat *franchise*, dan memulai bisnis *franchise* dengan modal sejutaan dalam bukunya yang bertujuan memberikan informasi jelas dan terperinci.



Nama Penulis : Inez Koerniawati

Kontak Penulis : inez.koerniawatii@gmail.com / +6281210000154

Inez Koerniawati adalah seorang Analis Kebijakan dengan latar belakang pendidikan Sarjana Administrasi Bisnis. Saat ini, Inez bertugas di Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) RI, dimana karirnya di KPPU dimulai sejak tahun 2011. Selain menulis, Inez juga memiliki ketertarikan dalam dunia usaha *online* yang telah dirintisnya selama 5 tahun.

Inez Koerniawati telah menulis buku-buku seperti *Defense Economics*, *Food Security*, *Trade*, *Industry*, dan *Defense Management*. Buku *Franchise* ini memberikan wawasan unik dan berguna bagi pembaca yang ingin memulai bisnis *franchise* dengan penjelasan mudah dipahami dan panduan praktis tentang cara memilih, membuat, dan memulai bisnis *franchise* dengan modal sejuta. Buku ini sangat berguna bagi siapa saja yang tertarik pada topik *Franchise*.



Nama Penulis : Ria Anggun Ariani

Kontak Penulis : riaanggun74@gmail.com / +6281779978800

Ria Anggun Ariani adalah seorang pekerja yang saat ini bekerja pada bidang pendidikan di salah satu Universitas yang berlokasi di Jakarta Barat sebagai salah satu tenaga pendidik dengan latar belakang sarjana ekonomi dengan peminatan program studi manajemen keuangan. Selain menulis, Ria juga memiliki ketertarikan dalam bidang wirausaha salah satunya bisnis waralaba/*franchise* yang saat ini sedang berkembang pesat di berbagai kalangan anak muda.

Ria Anggun Ariani menulis buku tentang *Franchise* dengan tujuan membantu pembaca memulai bisnis *franchise* dengan modal sejuta, memberikan pengetahuan dan sumber daya yang diperlukan untuk membuat bisnis tersebut sukses. Buku ini adalah sumber informasi yang terpercaya bagi siapa saja yang tertarik dengan dunia *franchise*.



Nama Penulis : Tri Yulianto

Kontak Penulis : yulianto290918@gmail.com / +6282180217788

Tri Yulianto adalah seorang anggota TNI berpangkat Mayor Cpl Abituren Akademi Militer tahun 2009 yang saat ini berdinasi sebagai kepala seksi pembinaan karir Pusat Peralatan TNI AD. selain sebagai seorang perwira menengah TNI AD, penulis sedang mengenyam pendidikan S2 Magister Ekonomi Pertahanan di Universitas Pertahanan Republik Indonesia. Selain menulis, Tri juga memiliki ketertarikan dalam membaca buku dan artikel yang terkait dengan isu-isu Pertahanan dan Militer.

Tri Yulianto menulis beberapa buku, termasuk tentang ekonomi pertahanan, keamanan pangan, perdagangan, industri, dan manajemen pertahanan di era persaingan kekuasaan global. Dalam buku ini, ia membahas manfaat dan cara membuat bisnis *franchise*, dan memberikan strategi bisnis untuk mencapai kesuksesan. Buku ini dapat menjadi sumber informasi yang berguna bagi siapa saja yang tertarik pada bisnis *franchise*.

TENTANG EDITOR



Nama Editor : Panji Suwarno
Kontak Editor : panji.suwarno@idu.ac.id

Panji Suwarno adalah seorang Perwira Menengah TNI bernama lengkap Kolonel Laut (KH) Dr. Panji Suwarno, S.E., M.Si., CIQnR yang saat ini bertugas di Universitas Pertahanan Kementerian Pertahanan RI sebagai Kepala Prodi Keamanan Maritim Fakultas Keamanan Nasional. Selain menulis, Panji juga memiliki ketertarikan dalam bidang Penelitian Ekonomi dan Pertahanan.

Panji Suwarno menulis artikel dan sebagai editor buku tentang topik beragam seperti pendidikan dan pelatihan purnawirawan TNI AL, strategi pencegahan korupsi di masa pandemi COVID-19, dan implementasi konsep ekonomi biru dalam pembangunan masyarakat pesisir di Kota Sabang. Sebagai editor buku tentang *franchise*, tujuannya adalah memberikan panduan lengkap tentang jenis-jenis *franchise* dan langkah-langkah untuk memulai bisnis *franchise* dengan modal uang saku.

SUKSES BISNIS FRANCHISE DENGAN MODAL UANG SAKU!

(Mulai dari Sejuta-an)

Buku ini merupakan panduan lengkap bagi siapa saja yang ingin memahami bisnis waralaba atau franchise. Dalam buku ini, Anda akan mempelajari definisi dari bisnis waralaba, dasar hukum yang mengatur bisnis ini, serta jenis-jenis waralaba yang ada. Anda juga akan menemukan sejarah perkembangan bisnis waralaba, termasuk contoh-contoh bisnis waralaba yang telah sukses di Indonesia. Buku ini tidak hanya membahas teori, tetapi juga memberikan tips dan kriteria khusus yang perlu diketahui sebelum memulai bisnis waralaba. Dengan membaca buku ini, Anda akan memperoleh pemahaman yang mendalam tentang bisnis waralaba, sehingga Anda dapat memutuskan apakah bisnis ini cocok untuk Anda atau tidak. Jadi, jika Anda ingin memulai bisnis waralaba atau franchise, pastikan Anda membaca buku ini terlebih dahulu untuk mempersiapkan diri dengan baik dan menghindari kesalahan yang dapat menghambat kesuksesan bisnis Anda.



Penerbit
widina
www.penerbitwidina.com

ISBN 978-623-459-612-0



9 786234 596120