

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan paparan data dan temuan penelitian pada bab-bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pembayaran *Franchise fee* dan *royalty fee*
  - a. Pelaksanaan pembayaran *franchise fee* pada Bakso Klenger Mas Agus dibayarkan setelah terjadi kesepakatan antara pihak *franchisor* dan pihak *franchisee* menandatangani kontrak kerjasama. Pembayaran *franchise fee* dibayarkan 75% dari total pembayaran, dan 25% dari sisa pembayaran dibayarkan setelah semua peralatan yang diperoleh *franchisee* dikirimkan. Dengan membayar biaya *franchise fee* tersebut, maka *franchisee* akan memperoleh berbagai macam peralatan dan keperluan-keperluan lain yang nantinya akan digunakan untuk memulai bisnis Bakso Klenger Mas Agus (bantuan pra-operasi dan awal operasi bisnis waralaba), penyelenggaraan *training* karyawan, biaya promosi dan iklan *grand opening*, dan survei lokasi usaha oleh pihak pusat.
  - b. Sedangkan pembayaran *royalty fee* pada Bakso Klenger Mas Agus yaitu pembayaran dilakukan setiap bulannya. Besarnya *royalty fee*

yang harus dibayarkan oleh pihak *franchise* adalah 3% dari omzet perbulan, dan dibayarkan tiap bulan pada awal bulannya.

2. Sistem waralaba pada Bakso Klenger Mas Agus sesuai dengan kerjasama *syirkah Inan* dan *syirkah abdan*. Bentuk kerjasama waralaba Bakso Klenger Mas Agus termasuk *Syirkah Abdan* karena baik *franchisor* dan *franchisee* keduanya bekerjasama dalam menjual produk yang sama, yakni Bakso. Kerjasama tersebut dalam bentuk *franchisor* memperbolehkan *franchisee* menjual bakso dengan menggunakan merek Bakso Klenger Mas Agus yang merupakan usaha milik *franchisor* dengan kompensasi berupa *royalty fee*. Waralaba Bakso Klenger Mas Agus termasuk juga *syirkah Al Inan* karena modal yang dikeluarkan *franchisor* dengan *franchisee* dalam waralaba tidak sama besarnya. *Franchisee* membayar modal atau disebut juga dengan *franchise fee* kepada *franchisor* sedangkan dari *franchisor* hanya menyumbang modal nama brand yang akan dipakai usaha oleh *franchisee*. Selain itu waralaba Bakso Klenger Mas Agus termasuk *syirkah Inan* dikarenakan adalah keuntungan tidak harus sama, dalam hal ini *franchisor* Bakso Klenger Mas Agus hanya memperoleh *royalty fee* 3% dari usaha Bakso Klenger Mas Agus yang dijalankan *franchisee*, sedangkan sisanya merupakan keuntungan *franchisee*. Begitupun dengan penanggungan kerugian bahwa di *syirkah Al-Inan* disebutkan kerugian ditanggung sesuai dengan penyertaan modal masing-masih pihak. Jika di sini *franchisee* lebih besar dalam memberikan

modal untuk bekerja sama, maka *franchisee* juga lebih besar dalam menanggung kerugiannya. Dan selain itu Bakso Klenger Mas Agus telah menjalankan etika-etika dalam bekerja sama dengan mitranya. Baik itu etika dalam konsep ketuhanan, keadilan, bertanggung jawab, kejujuran dan dipercaya.

## **B. Saran**

1. Lebih meningkatkan promosi, agar banyak calon *franchisee* yang berminat dengan bisnis Bakso Klenger Mas Agus agar bisa menambah jumlah cabang Bakso Klenger Mas Agus di Indonesia.
2. Bisa terus mempertahankan etika-etika dalam bekerja sama dalam *franchise fee* dan *royalty fee* kepada mitra bisnisnya agar silaturahmi terhadap mitranya tetap terjaga dengan baik.