

Niaga guna francais ada kelebihan, namun modal besar

► **NORHAIZA HASHIM**
norhaiza@sph.com.sg

MEMANFAATKAN jenama terkenal dengan pantas dan proses operasi yang sudah terbukti merupakan kelebihan yang boleh dinikmati seseorang pembeli francais.

Namun, menyertai francais memerlukan modal besar, dan kos francais serta pelesenan yang tinggi boleh menjadi hambatan bagi peniaga yang ingin menyertai model perniagaan itu, menurut beberapa pakar dan wakil industri yang dihubungi *Berita Harian (BH)*.

Di Singapura, francais masih merupakan wadah popular dalam menjalankan perniagaan.

Beberapa jenama terkenal menggunakan wadah ini bagi mengembangkan perniagaan, seperti PrimaDeli, Pezzo Pizza, Kumon, MyGym, 7-Eleven dan Old Chang Kee.

Francais ialah perjanjian dua pihak melibatkan sebuah syarikat memberi lesen bagi pihak yang satu lagi melaksana konsep perniagannya, yang telah terbukti berjaya.

Di bawah konsep francais, pihak pertama itu digelar pemilik francais (franchisor) menakala yang satu lagi ialah pembeli francais (franchisee).

"Kelebihan francais ialah ia membolehkan pembeli francais memasuki pasaran perniagaan dengan pantas dan memanfaatkan jenama terkenal yang mempunyai pasaran pelanggan sedia ada dan proses operasi yang sudah terbukti.

"Namun, ia juga mempunyai kos francais dan pelesenan yang tinggi," kata pensyarah di Sekolah Pengurusan Perniagaan Politeknik Nanyang, Encik Benson Ong.

Penolong pengurus operasi francais 7-Eleven, Encik Muhd Nur Muhd, berkata membeli perniagaan francais mudah bagi mereka yang mempunyai wang pukal tetapi ia tidak mudah dikekalkan.

Seperti perniagaan lain, pemilik francais masih perlu bekerja keras dan menghadapi cabaran. misalnya dalam menarik pekerja.

Sering, pembeli francais ingin mengembangkan perniagaannya tetapi tidak dapat berbuat demikian, walaupun dibantu pihak pengurusan, disebabkan sukar mendapat pekerja, kata Encik Nur.

Tidak seperti perniagaan sendiri, pembeli francais juga perlu mematuhi syarat yang ditetapkan pihak pengurusan, seperti mutu kebersihan di kedai, tambah Encik Nur.

Jika, mereka menerima banyak amaran, misalnya, ia boleh menyebabkan mereka terpaksa tutup kedai, kata Encik Nur.

Sebelum diterima menjadi pembeli francais, pemilik francais akan menjalankan temu ramah dengan pembeli francais untuk mengetahui matlamat dan ciri-ciri mereka.

Lebih penting lagi, kebanyakan pihak pengurusan ingin seseorang yang mempunyai ciri-ciri peniaga yang sanggup bekerja keras dan komited dalam menguruskan perniagaan itu, kata Pengurus Besar PrimaDeli, Encik George Lim.

"Kami ingin seorang yang mempunyai semangat keusahawanan tinggi dan menguruskan perniagaan itu sendiri. Kami tidak mahu seorang yang hanya melabur wang tetapi tidak aktif dalam menguruskan perniagaan itu," tambah Encik Lim.

MANFAAT DAN KELEMAHAN FRANCAIS

KELEBIHAN

* Peluang jaya lebih tinggi

Peluang berjaya lebih baik berbanding memulakan niaga secara sendiri kerana konsep francais berasaskan cara pengurusan perniagaan yang telah terbukti berjaya.

* Jalan singkat mulakan perniagaan

Pembeli francais dapat memanfaatkan kepakaran dari segi pengurusan pentadbiran syarikat itu daripada pemilik francais.

* Jenama mantap

Selalunya, jenama barangan atau khidmat pemilik francais itu telah pun popular di kalangan pelanggan.

Ini bermakna pembeli francais itu boleh memanfaatkan populariti jenama itu sebagai asas kukuh niaganya.

* Khidmat sokongan

Pembeli dapat jimat kos kerana selalunya aspek seperti pemasaran dan promosi dijalankan secara bersama. Khidmat sokongan seperti latihan dan mengambil kakitangan baru turut disediakan.

KEKURANGAN

* Yuran francais

Pembeli francais perlu bayar yuran bagi dapatkan hak kendali francais itu.

Mereka juga perlu keluar modal tambahan bagi ubah suai kedai baru sejajar dengan yang ditetapkan oleh pemilik.

* Hilang kuasa dan tidak bebas

Konsep francais itu memerlukan pembeli francais mengikuti cara pengurusan perniagaan ditetapkan pembeli francais.

Lantaran itu, sesetengah pembeli francais mungkin boleh mendapati diri mereka tidak begitu bebas untuk menentukan beberapa aspek perniagaan itu.

* Tiada jaminan berjaya seperti pemilik francais

Francais tidak memberikan jaminan kejayaan 100 peratus. Pembeli francais juga boleh gagal jika beliau tidak bekerja keras dan tidak ada komitmen, sukar mendapat pekerja dan tidak mempunyai hubungan baik dengan pemilik francais.