



Perniagaan Francais Mekanisme Bangunkan Usahawan

PERNIAGAAN menggunakan sistem francais di Malaysia dikatakan relatif baharu sekiranya dibandingkan dengan negara maju yang lebih awal memajukan sektor ini, namun industri francais domestik mengalami perkembangan yang memberangsangkan hingga melahirkan lebih banyak usahawan untuk turut serta merencakkannya. Sebelum dekad 1990-an, perniagaan francais masih belum popular di Malaysia dan hanya terdapat beberapa buah perniagaan sahaja yang dijalankan secara francais seperti Singer, Bata, stesen minyak dan restoran makanan segera.

Sektor francais mula mengorak langkah di Malaysia sejak negara anggota Asean membuka peluang kepada pelabur untuk melabur dalam sektor ini. Perkembangan perniagaan yang memberangsangkan itu, Malaysia sebagai salah sebuah negara anggota Asean turut menerima

tempiasnya. Banyak syarikat tempatan dan antarabangsa membuka syarikat peruncitan di pasar raya besar dengan sebahagian besarnya melibatkan penjualan produk makanan, aksesori wanita, keperluan rumah, alat telekomunikasi dan memberikan perkhidmatan.

Walaupun bagaimanapun, selepas kerajaan melancarkan Program Pembangunan Francais pada tahun 1992 dan Persatuan Francais Malaysia (MFA) ditubuhkan pada tahun 1994, sektor perniagaan secara francais mula dikenali dan pelbagai program serta aktiviti dilaksanakan bagi memberikan kesedaran kepada komuniti usahawan tentang potensi perniagaan francais di negara ini.

Sejak itu juga, peserta dalam industri ini kian bertambah dan mula mengorak langkah yang lebih jauh dengan meneroka peluang yang terbuka luas dalam sektor francais. Malahan sektor francais negara menunjukkan tanda positif

untuk berkembang dengan lebih pesat lagi, serta berupaya memacu perkembangan ekonomi negara. Perkembangan ini turut dipengaruhi sokongan penuh yang diberikan oleh kerajaan serta kerjasama rapat yang wujud dalam kalangan penggiat industri francais.

Berdasarkan kajian yang dijalankan, satu per tiga daripada pendapatan yang diterima oleh pengguna, dibelanjakan dalam industri francais dan runcit. Dengan hal yang demikian, peluang terbuka luas bagi peniaga yang berminat untuk merencakkan industri francais dan runcit dan sekali gus menajankan pendapatan.

Bagi seorang usahawan yang berkemampuan dari segi modal, perniagaan francais dan runcit merupakan model perniagaan pilihan yang terbaik untuk diusahakan. Hal ini dikatakan demikian kerana jenama yang dijual secara francais biasanya lebih mudah dikenali ramai, di samping sokongan yang jitu, operasi sistem yang ringkas, latihan dan pengiklanan yang berterusan daripada francaisor.

Perniagaan francais di Malaysia kini menyumbang sebanyak RM26.8 bilion kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) negara. Perkembangan positif sektor ini juga didorong oleh tindakan kerajaan yang memberikan kelonggaran kepada syarikat yang beroperasi dengan mendapat pemotongan cukai pendapatan mengikut syarat tertentu.

Sehubungan dengan itu, perniagaan francais dikenal pasti sebagai satu daripada mekanisme yang berkesan untuk membangunkan usahawan tempatan. Menyedari hakikat ini, Program Pembangunan Francais (PPF) dilihat mempunyai potensi untuk dijadikan batu loncatan bagi melahirkan lebih banyak usahawan baharu. Di samping itu, PPF merupakan antara program utama yang dilaksanakan bagi membangunkan usahawan golongan menengah bumiputera serta Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB).

PPF yang berperanan dalam program pemasaran berteraskan Konsep Persyarikatan Malaysia dengan tujuan untuk membangunkan perusahaan kecil dan sederhana (PKS) di sektor perdagangan, perkhidmatan dan perindustrian, berupaya mewujudkan sebuah industri yang berdaya saing bagi menajankan sumber pendapatan PKS. Pada masa yang sama, pelaksanaan sistem francais memungkinkan penyertaan PKS dalam rangkaian

perniagaan tempatan dan antarabangsa yang besar tanpa risiko yang tinggi.

Di bawah sistem perniagaan ini, syarikat induk atau francaisor memberikan hak pemasaran atau pengedaran yang komprehensif kepada PKS atau syarikat francais bagi menjalankan sesebuah perniagaan yang berdaya maju dan kompetitif. Hak pemasaran dan pengedaran ini adalah berdasarkan kontrak yang disetujui bersama untuk suatu tempoh masa tertentu dan dijalankan di premis yang sudah dikenal pasti.

Melalui PPF, usaha melahirkan lebih banyak usahawan dapat dilaksanakan dengan lebih terancang, selain dapat menjamin kelangsungan hayat syarikat francais yang terlibat dalam program tersebut. Kerajaan yang sentiasa menjadi mangkin dalam usaha memperkasakan sektor francais turut mewujudkan pelbagai bentuk sokongan untuk memastikan sektor ini dapat memacu pendapatan yang lebih besar dan sekali gus membuka peluang pekerjaan yang lebih banyak untuk rakyat.

Bagi merealisasikan hasrat melahirkan lebih banyak usahawan dalam sektor ini, sebagai contoh, kerajaan memperuntukkan pembiayaan francais sebanyak RM263.3 juta yang melibatkan 1108 peminjam dalam tempoh 10 tahun. Peruntukan ini dilancarkan dengan tujuan untuk menggalakkan golongan usahawan mengambil langkah proaktif melalui pelibatan dalam sektor, termasuk francais bersaiz kecil dan mikro sebagai pemegang francais.

Kerajaan memperuntukkan pembiayaan francais sebanyak RM263.3 juta yang melibatkan 1108 peminjam dalam tempoh 10 tahun.



Jadual 1. Kebaikan sistem perniagaan francais kepada francais dan francisor.

Francisasi	Francisor
Risiko perniagaan yang lebih rendah.	Berpeluang meluaskan perniagaan tanpa penggunaan modal sendiri.
Peluang memasarkan barangan atau perkhidmatan yang diterima oleh banyakk pihak.	Faedah ekonomi bidangan.
Faedah ekonomi bidangan.	Perkongsiannya risiko.
Bimbingan pengurusan perniagaan yang cekap.	Mengurangkan masalah pengurusan sumber manusia.
Khidmat sokongan yang berterusan daripada francisor, agensi kerajaan dan institusi kewangan.	Mendapat maklum balas perniagaan yang luas.
	Lebih tumpuan pada kerja-kerja penyelidikan dan pembangunan (P&P).

Sumber: Pembangunan Francisis, KPDNKK.

Peningkatan peserta yang terbabit dalam sektor francais juga membuktikan bahawa perniagaan francais mendapat tempat dalam kalangan usahawan sebagai salah satu cabang keusahawanan yang berdaya maju. Oleh itu, kerajaan terus giat memperkasakan strategi pelaksanaan melalui program pembangunan francais untuk menjadikan industri itu sebagai pilihan utama usahawan yang berhasrat menceburi bidang perniagaan. Peluang yang dimanfaatkan secara lebih menyeluruh ini dapat meningkatkan daya saing negara, di samping berupaya mencapai hasrat untuk muncul sebagai negara berstatus pendapatan tinggi pada tahun 2020.

Di samping itu, Perbadanan Nasional Berhad (PNS) dilaporkan memainkan peranan yang sangat penting dalam usaha melahirkan lebih

banyak usahawan francais seiring dengan perkembangannya yang semakin meningkat. Berdasarkan pelbagai insentif yang dilaksanakan oleh kerajaan, prestasi sektor francais domestik dijangkakan terus meningkat untuk meletakkan Malaysia sebagai pusat industri francais. Usah itu juga akan mewujudkan 2.5 peratus peluang pekerjaan di dalam negara dan berkembar kepada 9.4 peratus peluang pekerjaan menjelang tahun 2020.

Negara sentiasa menggalakkan pelesenan francais tempatan yang sudah mempunyai jenama francais yang kukuh di dalam negara supaya meluaskan pasaran dan meneroka pasaran baharu di luar negara. Sejak diperkenalkan di negara pada 17 tahun lalu, perniagaan francais di Malaysia meningkat sehingga 200 peratus. Kejayaan terhasil daripada komitmen dan kesungguhan syarikat francais, selain sokongan kerajaan yang memberikan pelbagai kemudahan, seperti bantuan kewangan dan usaha bagi membuka peluang perniagaan, khususnya aluan untuk melepasi sayap ke luar negara.

Ternyata sektor francais tempatan berjaya membuktikan bahawa industri ini berpeluang membantu menajankan ekonomi negara, sekaligus meningkatkan KDNK negara. Perkembangan sektor ini sudah tentu didorong oleh tina Kerajaan Malaysia yang memberikan kelulusan kepada syarikat beroperasi untuk menikmati pemotongan cukai pendapatan berdasarkan syarat tertentu. Selain itu, Malaysia mempunyai prospek perniagaan francais yang masih mengalami perkembangan dan secara tidak langsung, banyak usaha yang proaktif perlu diterokakan untuk memaksimumkan kapasiti peluang yang ada.



Perniagaan francais berjaya melahirkan banyak usahawan muda di negara ini.