



# Kepemilikan dan Kerjasama Usaha

UI MOOCS KEWIRAUSAHAAN WEEK 7

# TIPE KEPEMILIKAN BISNIS



Dalam menjalankan bisnis, ada bermacam opsi terkait kepemilikan yang bisa dipertimbangkan

- Mau bisnis milik sendiri atau bermitra dengan partner?
- Mau mulai dari nol, atau mau akuisisi bisnis orang lain?
- Mau bangun brand sendiri, atau mau franchise?

Kita bahas satu per satu tentang tipe kepemilikan bisnis ya!



# TIPE KEPEMILIKAN BISNIS



3

Secara umum, ada 3 tipe kepemilikan bisnis

1. Mendirikan usaha sendiri
2. Membeli usaha orang lain
3. Kerja sama dengan usaha orang lain





# 1. MERINTIS USAHA SENDIRI

# 1. Merintis Usaha Sendiri

Merintis usaha baru sendiri artinya seorang entrepreneur mendirikan usaha baru dengan model, ide, organisasi, dan manajemen yang dirancang sendiri.

Model usaha ini yang paling memungkinkan entrepreneur untuk mempertahankan idealismenya & memaksimalkan kreativitasnya

Tapi model ini juga yang memerlukan perencanaan panjang, pendanaan/permodalan yang besar, trial & error



## 2. MEMBELI USAHA ORANG LAIN

## 2. Membeli Usaha Orang Lain

Membeli usaha orang lain dikenal juga dengan istilah akuisisi

Artinya membeli perusahaan yang sudah dirintis orang lain, umumnya melalui pembelian saham.

Akuisisi berbeda dengan merger

Merger adalah penggabungan dua/lebih perusahaan menjadi satu



## 2.

Akuisisi menurut Standar Akuntansi Keuangan adalah cara mengambil alih kepemilikan perusahaan yang dilakukan oleh pengakuisisi (*acquirer*).

Sehingga kendali perusahaan berubah pada pemilik yang baru



## 2.

Contoh akuisisi:

Emtek (yang bergerak di bidang media: SCTV, Indosiar) mengakuisisi saham Omni Hospital sebesar 71,8%

Karena Emtek menguasai saham Omni, jadi kepemilikan pindah ke Emtek, Emtek bisa berbisnis di bidang kesehatan, tanpa perlu membangun rumah sakit dari awal



## 2.

Sedangkan contoh merger:

BRI Syariah, Bank Mandiri Syariah, dan BNI Syariah alias bank syariah2 BUMN merger menjadi BSI (Bank Syariah Indonesia)



3.  
KERJA SAMA  
DENGAN  
(USAHA) ORANG  
LAIN



### 3. Kerja Sama

Kerja sama dengan usaha orang lain ada bermacam bentuk dan kontraknya. Menurut Hafsah (1999) dalam buku Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi, ada 5 jenis kerja sama usaha:

- a. Pola inti plasma
- b. Pola subkontrak
- c. Pola dagang umum
- d. Pola keagenan
- e. Pola waralaba

## a. Pola inti plasma

Merupakan pola hubungan kemitraan antara perusahaan (inti) dengan kelompok mitra usaha (plasma).

Fungsi perusahaan inti misalnya, menyediakan lahan, sarana produksi, bimtek/bimbingan teknis, manajemen, penampung, pengelola, dan pemasar hasil produksi

Fungsi mitra usaha plasma: memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai kesepakatan kontrak

## a. Pola inti plasma (lanjutan)

Contohnya: perusahaan pakan ternak (inti) dengan peternak ayam (plasma).

Perusahaan inti menyediakan bibit, pakan, obat, modal produksi.

Peternak plasma menyediakan kandang dan tenaga pemelihara sampai ayam siap panen

Setelah panen, perusahaan inti membeli ayam dengan harga sesuai kesepakatan, dan melakukan pemasarannya.



## b. Pola Subkontrak

Adalah pola hubungan kemitraan antara perusahaan dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi barang yang menjadi komponen produksi perusahaan

Masalah yang rawan muncul:

- Kontrak kualitas produk yang ketat. Kalau perusahaan menilai kualitas produk tidak sesuai standar, barang tidak jadi dibeli



## b. Pola Subkontrak (2)

Masalah yang rawan muncul:

- Harga produk dipatok rendah
- Rawan praktik monopsoni, karena mitra kecil terisolasi
- Eksploitasi tenaga
- Sistem pembayaran yang terlambat, misal menunggu proses produksi selesai

## b. Pola Subkontrak (3)

Contoh:

Pabrik rokok dengan petani tembakau. Pabrik rokok membutuhkan tembakau kering sebagai bahan baku produksi mereka. Sedangkan petani membutuhkan pengepul dan pembeli tembakau.

## c. Pola Dagang Umum

Adalah pola hubungan kemitraan antara mitra yang melakukan pemasaran, dengan mitra yang menyuplai barang, berdasarkan persyaratan/standar kualitas produk tertentu

## c. Pola Dagang Umum (lanjutan)

Contoh:

Toko oleh-oleh (perusahaan mitra) menerima suplai barang dari entrepreneur yang memproduksi kripik singkong. Perusahaan mitra lah yang bertugas memasarkan kripik singkong tersebut

## d. Pola Keagenan

Yaitu hubungan kemitraan di mana entrepreneur dari usaha kecil menjadi mitra yang berkesempatan memasarkan barang/jasa dari usaha besar/menengah

Agen menjadi marketer dari brand yang biasanya sudah *well-known*

Keuntungan umumnya diperoleh dari komisi



## d. Pola Keagenan

Contoh:

**Premium Plus Laundry**

**DROP POINT / AGEN**

Kami Sedang Membuka Kesempatan Untuk Anda Bergabung Menjadi Mitra Untuk Drop Point Atau Agen

**Kami Akan Memberikan Fasilitas Untuk Anda Yang Menjadi Agen Dari Kami :**

1. Kamu Akan Mendapatkan Aplikasi Kasir
2. Anda Akan Mendapatkan Banner/Spanduk
3. Free Pick Up dan Delivery Sebagai Agen Kami
4. Anda Mendapatkan Keuntungan Bagi Hasil
5. Anda Juga Akan Mendapatkan Bonus Keuntungan

Jl. Mulawarman Barat Tembalang - Jl. Jati Raya No. 17 Banyumanik (sarinah)  
Jl. Palebon Raya 193 Pedurungan - Jl. Nogososro No. 26 Tlogosari

**PREMIUM STARTER KIT  
YOUNG LIVING**

DESSERT MIST DIFFUSER ATAU DEWDROP DIFFUSER + TUTUP ROLLER + 10 BOTOL SAMPLE

+ 12 BOTOL ESSENTIAL OIL 5ML  
(LAVENDER, LEMON, STRESS AWAY, PURIFICATION, PEPPERMINT, FRANKINCENSE, PANAWAY, RC, DIGIZE, COPAIBA, THIEVES, AROMA EASY)

+ 5 KARTU SAMPLE + FREE MEMBERSHIP  
+ STARTER KIT (BUKU PANDUAN PRODUK) + FREE GROUP EDUKASI  
+ FREE 1 PAKET WELCOME GIFT

Dengan melakukan pembelian Premium Starter Kit, Anda secara otomatis menjadi member Young Living.



## d. Pola Waralaba

Waralaba atau franchise, adalah kemitraan di mana perusahaan mitra memberi lisensi, merk dagang, serta kesempatan distribusi pada mitra usaha.

Biasanya ada syarat dan harga tertentu yang ditetapkan perusahaan/franchisor, juga ada bimbingan dan prosedur pemasaran sebelum mitra/franchisee memulai usaha

## d. Pola Waralaba

Pada kemitraan jenis ini, franchisor & franchisee hanya berbagi brand yang sama, tapi bekerja masing2

Umumnya ada fee yang harus dibayar franchisee, seperti franchise fee royalty, advertising fee, training fee, dll

Model kepemilikan usaha dengan franchise sedang populer di kalangan anak muda ya

## d. Pola Waralaba

- (+) Sangat terbantu dlm hal marketing  
Standar sudah ditetapkan (lokasi, alat, iklan, SDM)  
Efisiensi waktu, tenaga, biaya
- (-) Franchisee sangat terikat dgn aturan franchiser  
Ada jangka waktu kontrak waralaba  
Pelanggaran kontrak oleh franchisor

Contoh:

Franchise Ngikan, Raja Cendol, Indomaret