

PENGEMBANGAN KEMITRAAN

JEJARING BISNIS

Jaringan bisnis yg mempunyai ciri adanya hubungan bisnis jangka panjang yg didasarkan pd asas tolong menolong & saling kepercayaan

**KEMITRAAN
BISNIS**

10 Tip Jejaring bisnis yg efektif

- 1. Kejujuran & ketulusan, membangun kepercayaan**
- 2. Apa tujuan jejaring yg dibangun, apakah jejaring tsb membantu mendapatkan apa yg Anda cari.**
- 3. Kunjungilah sebanyak mungkin kelompok yg membuat Anda tertarik.**
- 4. Pegang posisi sukarelawan dalam organisasi. Hal ini adalah cara terbaik utk tetap terlihat & membalas (kebaikan) pd kelompok-kelompok yg telah memberikan bantuan.**
- 5. Tanyakan pertanyaan terbuka dalam jejaring, yg mengandung kata "siapa", "apa", "di mana", "kapan", dll, jangan bertanya dgn jawaban "yes .. No"**

10 Tip Jejaring bisnis yg efektif

- 6. Dikenal sbg sebuah sumber yg terpercaya bagi org lain.**
- 7. Miliki pemahaman yg jelas akan apa yg Anda lakukan & mengapa, utk siapa, & apa yg membedakan apa yg Anda lakukan dgn yg orang lain lakukan.**
- 8. Utarakan dgn baik apa yg Anda sedang cari & bagaimana orang lain dapat membantu Anda.**
- 9. Laksanakan arahan dari orang lain yg diberikan pada Anda dgn cepat & efisien.**
- 10. Hubungi mereka yg Anda temui yg mungkin dapat menarik keuntungan dari yg Anda kerjakan & sebaliknya.**

MEMBANGUN JEJARING & HUBUNGAN

- *“Make Your Contact Count” networking is the deliberate process of exchanging information, resources, support and access in such a way as to create mutually beneficial relationships for personal and professional success.*
- **key success 1).** mengetahui persis jejaring apa yg hendak kita bangun dgn pihak lain.
- **key success 2).** semakin jauh kita maju menuju sukses, kita akan semakin menyadari bahwa yg membuat kita sukses bukanlah uang, gagasan atau antusiasme semata, melainkan keberadaan org lain.

PROSES PENGEMBANGAN KEMITRAAN

- 1. Memulai membangun hubungan dgn calon mitra (jejaring bisnis), dimulai dgn mengenal calon mitra.**
- 2. Mengerti kondisi bisnis pihak mitra, mengetahui posisi keunggulan & kelemahan usahanya**
- 3. Memulai membangun strategi & menilai detail bisnis yg akan dikembangkan dgn kemitraan**
- 4. Mengembangkan program & target kemitraan**
- 5. Melaksanakan kegiatan kemitraan**
- 6. Memonitor & mengevaluasi perkembangan kemitraan sd target tercapai**

KARAKTER MITRA BISNIS YANG BAIK

- Memiliki catatan personal (rekam jejak) yg positif, ttg kepribadian & latar belakang, ex : latar belakang keluarga, pendidikan, & pengalaman.
- Memiliki visi, misi & semangat usaha yg sama atau sejalan dgn kita.
- Memiliki kompetensi yg berbeda dgn kita. Tp bukan suatu keharusan, krn sulit mendapatkan mitra yg memiliki keahlian berbeda & mampu menutupi kekurangan kita
- Mitra bisnis yg telah mapan, terutama finansial
- Mampu bekerjasama & menjalin komunikasi antar rekan bisnis, selalu terbuka, saling membagi informasi & berdiskusi utk mencapai kesepakatan bersama.

PERJANJIAN KEMITRAAN

- Perjanjian : suatu perbuatan satu atau lebih pelaku usaha utk mengikatkan diri thd satu atau lebih pelaku usaha lain dgn nama apapun, baik tertulis maupun tdk tertulis.
- Perjanjian kemitraan : tertulis, mengatur kegiatan usaha, hak & kewajiban tiap pihak, bentuk pengembangan, jangka waktu & penyelesaian perselisihan (jika terjadi perselisihan).

PERJANJIAN KEMITRAAN

- Perjanjian kemitraan tdk boleh bertentangan dgn prinsip dasar kemandirian Koperasi/Usaha Kecil/Mikro & tdk menciptakan ketergantungan Koperasi/Usaha Kecil/Mikro thd Usaha Besar.
- Usaha Besar/Menengah dilarang memiliki dan atau menguasai Koperasi/Usaha Kecil/Mikro sbg mitra usahanya dlm kemitraan.

TEKNIK NEGOSIASI DALAM KEMITRAAN

- Negosiasi/perundingan utk mencapai perjanjian/kesepakatan

SYARAT NEGOSIASI :

- Ada isu yg bisa dinegosiasikan
- Ada kemauan utk mengambil & memberi
- Ada kepercayaan satu sama lain
- Setiap pihak yg bermitra mempunyai wewenang yg cukup utk mengikat

PRINSIP NEGOSIASI

- Pisahkan kehendak pribadi dgn isu pembicaraan
- Fokus pada kepentingan bukan kedudukan
- Kembangkan pilihan yg menguntungkan kedua belah pihak
- Tetap pada kriteria objektif

PENDEKATAN/POLA NEGOSIASI

- Perang tawar menawar (kekuatan)
- Pemecahan masalah bersama (kepercayaan)

PRINSIP NEGOSIASI

- Pemecahan masalah bersama
- Tujuan dicapai dgn efisien & tepat waktu
- Lembut menghadapi orang
- Percaya kpd setiap orang
- Perhatian & hargai keinginan semua orang
- Jangan memberi kata mati
- Kembangkan berbagai alternatif
- Tidak memihak
- Hasil tdk untuk memojokkan orang

OUTPUT NEGOSIASI

- **Kesepakatan negosiasi**
- **Draft kontrak/kontrak bisnis**