



EDUKASI TATA KELOLA DAN PENGEMBANGAN BISNIS MELALUI METODE SPIN-OFF

Oleh
Roy Setiawan
Universitas Kristen Petra
Email: roy@petra.ac.id

Article History:

Received: 18-09-2023

Revised: 07-10-2023

Accepted: 25-10-2023

Keywords:

Education,
Governance, Business
Development, Spin-Off
Method

Abstract: *Education in governance and business development has a very important role in ensuring the success and continuity of business in an increasingly complex and dynamic market. Governance and business development education helps individuals to develop the managerial skills necessary to manage resources effectively, make informed decisions, and lead teams efficiently. This education provides an in-depth understanding of various risks associated with business and helps in developing effective risk management strategies. This allows organizations to better anticipate, prevent and manage risks. Governance and business development education helps individuals and organizations to deeply understand market trends, consumer behavior and competitive dynamics. This allows them to develop appropriate strategies to win the competition and expand market share. Education in governance and business development drives innovation and product development that can help organizations stay relevant and competitive in an ever-evolving marketplace. This involves an understanding of market needs and the ability to develop innovative solutions. This education enables organizations to develop more efficient operational processes, increase productivity, reduce costs, and improve service quality. Through proper education in governance and business development, individuals and organizations can gain the knowledge, skills and understanding necessary to face the complex challenges of the modern business world, and effectively achieve sustainable growth and long-term success*

PENDAHULUAN

Tata kelola bisnis merujuk pada serangkaian praktik, kebijakan, dan prosedur yang digunakan oleh entitas bisnis untuk memastikan bahwa operasi mereka dilakukan dengan cara yang bertanggung jawab, efisien, dan sesuai dengan standar etika dan hukum yang berlaku. Konsep tata kelola bisnis meliputi pengaturan struktur organisasi, pengambilan keputusan, pengawasan dan pengelolaan risiko, kepatuhan hukum, serta transparansi dalam pelaporan keuangan dan kinerja perusahaan. Tujuan dari tata kelola bisnis adalah untuk



mencapai efisiensi operasional, mendorong pertumbuhan jangka panjang, memastikan akuntabilitas dan transparansi, serta meminimalkan risiko dan kerugian potensial yang dapat memengaruhi kesehatan dan kelangsungan bisnis. Prinsip-prinsip tata kelola bisnis yang baik meliputi integritas, transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan. Tata kelola bisnis yang kuat membantu menjamin keberlanjutan dan keberhasilan jangka panjang suatu perusahaan, sambil menjaga hubungan yang baik dengan para pemangku kepentingan, termasuk pemegang saham, karyawan, pelanggan, dan masyarakat luas. Dengan menerapkan praktik tata kelola bisnis yang baik, perusahaan dapat memperoleh kepercayaan pemangku kepentingan, meningkatkan kinerja operasional, dan memperkuat posisi mereka dalam pasar (Elia et al., 2017).

Sementara itu, Pengembangan bisnis merupakan proses yang penting bagi pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang suatu perusahaan. Berikut adalah beberapa alasan mengapa pengembangan bisnis dianggap penting (Asghari & Kokemper, 2018):

1. **Pertumbuhan Pendapatan:** Melalui pengembangan bisnis, perusahaan dapat mengidentifikasi dan mengeksplorasi peluang baru untuk menghasilkan pendapatan tambahan. Ini dapat mencakup perluasan pasar, pengembangan produk atau layanan baru, atau diversifikasi ke segmen pasar yang berbeda.
2. **Daya Saing:** Dengan mengembangkan bisnis, perusahaan dapat memperkuat posisinya dalam pasar dan meningkatkan daya saingnya. Ini memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan tren industri dan kebutuhan pelanggan, serta memastikan bahwa mereka tetap relevan dan kompetitif.
3. **Diversifikasi Risiko:** Pengembangan bisnis yang beragam dapat membantu perusahaan mengurangi risiko yang terkait dengan tergantung pada produk atau pasar tunggal. Dengan mengeksplorasi berbagai peluang, perusahaan dapat menciptakan portofolio yang lebih stabil dan mengurangi dampak negatif dari fluktuasi pasar tertentu.
4. **Inovasi:** Pengembangan bisnis mendorong inovasi dan kreativitas di dalam perusahaan. Hal ini mendorong penemuan produk atau layanan baru yang dapat memenuhi kebutuhan yang berkembang dari pelanggan atau menawarkan solusi untuk masalah yang belum terpenuhi.
5. **Peningkatan Nilai Perusahaan:** Dengan mengembangkan bisnis, perusahaan dapat meningkatkan nilai mereka dalam jangka panjang. Pertumbuhan yang berkelanjutan dan strategi yang efektif dapat meningkatkan kepercayaan investor dan pemangku kepentingan lainnya, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai perusahaan.
6. **Ekspansi Internasional:** Pengembangan bisnis juga dapat mencakup ekspansi internasional, yang memungkinkan perusahaan untuk memasuki pasar global dan memperluas jangkauan geografis mereka. Ini membuka peluang baru untuk pertumbuhan yang signifikan dan akses terhadap pangsa pasar yang lebih besar.

Secara keseluruhan, pengembangan bisnis penting untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan untuk memastikan bahwa perusahaan tetap relevan, kompetitif, dan mampu menghadapi tantangan yang terus berkembang di pasar.

Edukasi mengenai tata kelola dan pengembangan bisnis merupakan hal yang sangat penting bagi individu maupun perusahaan. Berikut adalah beberapa alasan mengapa edukasi mengenai tata kelola dan pengembangan bisnis sangat diperlukan (Elia et al., 2017):



1. Kesadaran terhadap Praktik Bisnis yang Baik: Edukasi mengenai tata kelola dan pengembangan bisnis memungkinkan individu untuk memahami praktik bisnis yang baik dan prinsip-prinsip yang mendasari pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Ini termasuk pemahaman akan pentingnya kepatuhan terhadap hukum, transparansi, dan akuntabilitas.
2. Peningkatan Keterampilan Manajerial: Melalui edukasi yang tepat, individu dapat mengembangkan keterampilan manajerial yang diperlukan untuk mengelola bisnis dengan efektif. Hal ini meliputi keterampilan dalam perencanaan strategis, pengambilan keputusan, manajemen risiko, serta kemampuan untuk mengenali dan memanfaatkan peluang bisnis yang ada.
3. Pemahaman tentang Perubahan Pasar: Edukasi mengenai tata kelola dan pengembangan bisnis memungkinkan individu dan perusahaan untuk memahami perubahan dalam lingkungan bisnis dan pasar. Ini memungkinkan mereka untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tersebut dan mengembangkan strategi yang sesuai untuk tetap kompetitif.
4. Mendorong Inovasi dan Kreativitas: Edukasi yang baik dapat mendorong inovasi dan kreativitas di dalam perusahaan, memungkinkan individu untuk memikirkan solusi yang inovatif dan mengembangkan ide-ide baru yang dapat meningkatkan proses bisnis dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan.
5. Peningkatan Keberlanjutan Bisnis: Dengan pemahaman yang baik tentang tata kelola dan pengembangan bisnis, individu dan perusahaan dapat mengembangkan strategi yang berkelanjutan dan memastikan pertumbuhan jangka panjang yang stabil. Ini termasuk identifikasi peluang baru, pengelolaan risiko dengan hati-hati, dan memastikan bahwa operasi bisnis dilakukan dengan cara yang bertanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan.
6. Kesadaran terhadap Etika Bisnis: Edukasi mengenai tata kelola dan pengembangan bisnis juga memainkan peran penting dalam meningkatkan kesadaran akan pentingnya etika bisnis. Hal ini termasuk pemahaman tentang tanggung jawab sosial perusahaan, pentingnya integritas dalam hubungan bisnis, dan perlunya mematuhi standar etika yang tinggi dalam semua aspek operasional.

Melalui edukasi yang tepat, individu dan perusahaan dapat mengembangkan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan bertanggung jawab. Hal ini tidak hanya meningkatkan keterampilan dan pengetahuan individu, tetapi juga memastikan bahwa perusahaan dapat beroperasi secara efisien, bertanggung jawab, dan sukses dalam jangka panjang.

Business spin-off merupakan metode pengembangan bisnis di mana perusahaan memisahkan unit bisnis tertentu menjadi entitas yang terpisah secara hukum. Proses ini dapat dilakukan dengan menjual atau mendistribusikan saham anak perusahaan kepada pemegang saham yang sudah ada atau kepada masyarakat umum melalui penawaran umum perdana (IPO). Edukasi tentang pengembangan bisnis melalui metode *business spin-off* dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang sejumlah manfaat dan strategi yang terlibat dalam proses ini (Poehlmann et al., 2021; Vesperi et al., 2018):

1. Fokus pada Inti Bisnis Utama: Melalui *business spin-off*, perusahaan dapat memusatkan perhatian pada inti bisnis utama mereka. Dengan memisahkan unit



- bisnis yang berbeda, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya yang tepat untuk memperkuat bisnis utama mereka dan meningkatkan daya saing.
2. Peningkatan Efisiensi Operasional: *Business spin-off* dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional dengan memungkinkan manajemen untuk fokus secara khusus pada strategi dan taktik yang relevan dengan masing-masing bisnis. Hal ini juga memungkinkan pengembangan rencana bisnis yang lebih tepat sasaran dan pengelolaan risiko yang lebih efektif.
 3. Peningkatan Nilai bagi Pemegang Saham: Jika dilakukan dengan benar, *business spin-off* dapat menciptakan nilai tambah bagi pemegang saham dengan memungkinkan mereka untuk secara langsung berinvestasi dalam bisnis yang spesifik sesuai dengan preferensi mereka. Dengan demikian, hal ini dapat meningkatkan transparansi, pertanggungjawaban, dan nilai investasi bagi pemegang saham.
 4. Pengembangan Potensi Pertumbuhan: *Business spin-off* dapat menghasilkan peluang pertumbuhan baru bagi bisnis yang terpisah. Setiap unit bisnis yang terpisah dapat mengembangkan strategi pertumbuhan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan peluang pasar masing-masing, sehingga mempercepat inovasi dan pengembangan produk.
 5. Pemisahan Risiko Bisnis: Dengan memisahkan unit bisnis tertentu, perusahaan dapat memisahkan risiko yang terkait dengan masing-masing unit tersebut. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengelola risiko secara terpisah, sehingga mengurangi dampak negatif dari fluktuasi pasar yang terjadi di satu sektor terhadap kinerja keseluruhan perusahaan.

Melalui edukasi tentang pengembangan bisnis melalui metode *business spin-off*, individu dan perusahaan dapat memahami bagaimana strategi ini dapat diterapkan secara efektif untuk meningkatkan nilai perusahaan, meningkatkan fokus operasional, dan mengoptimalkan peluang pertumbuhan di pasar yang kompetitif.

KAJIAN TEORI

Definisi *Business Spin-off*

Business spin-off adalah proses di mana perusahaan memisahkan unit bisnis tertentu atau anak perusahaan menjadi entitas yang terpisah secara hukum. *Spin-off* umumnya dilakukan untuk memberi fokus lebih pada bisnis inti perusahaan atau untuk menghasilkan nilai bagi pemegang saham dengan memberikan kepemilikan langsung dalam bisnis yang terpisah. Dalam proses ini, perusahaan asal memberikan saham dari unit bisnis yang dipisahkan kepada pemegang sahamnya atau menjual saham unit bisnis tersebut kepada masyarakat umum. *Spin-off* dapat membantu perusahaan mempercepat pertumbuhan bisnis inti dengan membebaskan sumber daya dan perhatian manajemen. Selain itu, *spin-off* juga dapat memberikan kebebasan finansial kepada unit bisnis yang dipisahkan untuk mengembangkan strategi bisnisnya sendiri tanpa harus mempertimbangkan strategi keseluruhan perusahaan. Ini dapat membantu mendorong inovasi dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat sesuai dengan kondisi pasar yang berlaku (Baines & Lawton Smith, 2020; Li et al., 2020).

Perbedaan utama antara *business spin-off* dengan bisnis lainnya terletak pada struktur dan tujuan transaksi tersebut. Berikut adalah beberapa perbedaan utama antara *business spin-off* dan jenis bisnis lainnya (Baines & Lawton Smith, 2020):



- a. Misi dan Fokus Bisnis: *Spin-off* dilakukan untuk memisahkan unit bisnis tertentu dari perusahaan utama untuk fokus lebih pada bisnis inti, sementara bisnis lainnya mungkin bertujuan untuk pertumbuhan organik atau akuisisi untuk memperluas lini produk atau jangkauan geografis.
- b. Struktur Hukum: *Business spin-off* melibatkan pembentukan entitas hukum terpisah untuk unit bisnis yang dipisahkan, sementara bisnis lainnya mungkin melibatkan pembentukan kemitraan, perusahaan patungan, atau akuisisi bisnis tanpa memisahkan unit bisnis secara fisik.
- c. Tujuan Pemegang Saham: *Spin-off* sering dilakukan untuk memberikan nilai kepada pemegang saham dengan memberikan kepemilikan langsung dalam bisnis yang dipisahkan, sedangkan bisnis lainnya mungkin memiliki tujuan yang berbeda seperti pertumbuhan pendapatan atau pangsa pasar.
- d. Fleksibilitas Keuangan: *Spin-off* memberikan fleksibilitas keuangan kepada unit bisnis yang dipisahkan untuk mengelola sumber daya mereka sendiri, sementara bisnis lainnya mungkin bergantung pada sumber daya keuangan induk perusahaan.
- e. Pemisahan Risiko dan Manajemen: *Spin-off* memungkinkan pemisahan risiko dan manajemen antara bisnis inti dan unit bisnis yang dipisahkan, sementara bisnis lainnya mungkin menanggung risiko bersama atau mengintegrasikan manajemen untuk pertumbuhan holistik.

Secara keseluruhan, *business spin-off* adalah strategi untuk menciptakan nilai bagi pemegang saham dengan memisahkan unit bisnis yang berbeda secara hukum, sementara bisnis lainnya mungkin melibatkan strategi pertumbuhan organik, akuisisi, atau kemitraan untuk memperluas bisnis atau jangkauan geografis.

Persyaratan *Business Spin-off*

Untuk melakukan *business spin-off*, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa syarat penting. Meskipun persyaratan ini dapat bervariasi tergantung pada yurisdiksi hukum di mana perusahaan tersebut beroperasi, beberapa persyaratan umum yang perlu dipertimbangkan meliputi (Vesper et al., 2018):

- a. Persetujuan Regulator: Dalam beberapa yurisdiksi, perusahaan mungkin perlu memperoleh persetujuan dari otoritas pengatur terkait sebelum melaksanakan *spin-off*, terutama jika ada regulasi yang mengatur proses tersebut.
- b. Persetujuan Pemegang Saham: Perusahaan biasanya harus mendapatkan persetujuan dari pemegang saham dalam rapat umum pemegang saham (RUPS) untuk melaksanakan *spin-off*, terutama jika *spin-off* tersebut akan berdampak signifikan terhadap struktur perusahaan dan pemegang saham.
- c. Persiapan Dokumen Hukum: Proses *spin-off* memerlukan penyusunan dokumen hukum yang tepat, seperti perjanjian pemisahan, perjanjian pemisahan aset, perjanjian lisensi, dan dokumen-dokumen lainnya yang diperlukan untuk memisahkan entitas bisnis.
- d. Penilaian Aset dan Liabilitas: Perusahaan harus melakukan penilaian menyeluruh terkait aset dan liabilitas yang akan dipindahkan ke entitas baru, serta menentukan alokasi yang adil bagi kedua entitas yang terlibat.



- e. Pemisahan Operasional dan Keuangan: Perusahaan harus mempersiapkan rencana pemisahan operasional dan keuangan yang jelas untuk memastikan bahwa kedua entitas dapat beroperasi secara mandiri setelah *spin-off* selesai.
- f. Ketentuan Pekerjaan dan Karyawan: Perusahaan perlu mempertimbangkan dampak *spin-off* terhadap karyawan dan perlu menetapkan ketentuan yang jelas terkait dengan status mereka setelah *spin-off*.
- g. Pemenuhan Persyaratan Perpajakan dan Regulasi Keuangan: Proses *spin-off* harus mematuhi persyaratan perpajakan dan regulasi keuangan yang berlaku di wilayah di mana perusahaan beroperasi.

Menjalankan *business spin-off* merupakan proses yang kompleks dan memerlukan perencanaan yang cermat untuk memastikan bahwa semua persyaratan hukum dan regulasi terpenuhi dengan benar. Maka dari itu, sebaiknya perusahaan bekerja sama dengan konsultan hukum dan keuangan yang berpengalaman untuk memastikan bahwa proses *spin-off* dilakukan secara efisien dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

2.3. Resiko Dan Tantangan *Business Spin-off*

Business spin-off, meskipun dapat memberikan beberapa manfaat bagi perusahaan, juga dapat menghadirkan beberapa risiko dan tantangan yang perlu diperhatikan. Beberapa di antaranya meliputi (Asghari & Kokemper, 2018; Vesperi et al., 2018):

- a. Kehilangan Sinergi Bisnis: *Spin-off* dapat mengakibatkan hilangnya sinergi antara bisnis yang dipisahkan dengan perusahaan induknya. Hal ini dapat mengurangi efisiensi operasional dan keuntungan yang sebelumnya diperoleh melalui kolaborasi antarunit bisnis.
- b. Biaya Transaksi yang Tinggi: Proses *spin-off* dapat melibatkan biaya transaksi yang signifikan, termasuk biaya hukum, biaya penilaian aset, biaya konsultan, dan biaya operasional tambahan yang terkait dengan pemisahan entitas bisnis.
- c. Ketidakpastian Pasar Keuangan: *Spin-off* dapat menciptakan ketidakpastian di pasar keuangan terkait dengan nilai saham, kinerja keuangan, dan prospek pertumbuhan masing-masing entitas yang dipisahkan, yang dapat mempengaruhi harga saham dan kepercayaan investor.
- d. Gangguan Operasional: Proses *spin-off* dapat menyebabkan gangguan dalam operasi bisnis yang berdampak pada kinerja jangka pendek. Pemisahan infrastruktur, sistem, dan sumber daya manusia dapat memperlambat proses bisnis dan mengganggu kinerja operasional.
- e. Kehilangan Fokus Manajemen: *Spin-off* dapat mengalihkan fokus manajemen dari operasi bisnis inti ke proses pemisahan yang rumit, yang dapat mengakibatkan penurunan kualitas manajemen dan pengawasan di kedua entitas yang terpisah.
- f. Ketidakpastian Regulasi: Proses *spin-off* sering kali harus mematuhi berbagai persyaratan regulasi yang berbeda, tergantung pada yurisdiksi di mana perusahaan beroperasi. Ketidakpastian terkait dengan persyaratan hukum dan peraturan dapat menambah kompleksitas proses *spin-off*.

Penting bagi perusahaan untuk melakukan analisis risiko yang komprehensif dan merencanakan strategi yang tepat untuk mengatasi tantangan yang terkait dengan *business spin-off*. Pengelolaan risiko yang efektif, perencanaan yang cermat, dan komunikasi yang transparan kepada para pemangku kepentingan adalah kunci keberhasilan dalam melaksanakan *business spin-off*.



Evaluasi Keberhasilan *Business Spin-off*

Keberhasilan business spin-off dapat diukur melalui sejumlah indikator kunci yang mencakup performa finansial, kinerja operasional, dan nilai pasar. Berikut adalah beberapa indikator keberhasilan utama yang dapat digunakan untuk mengevaluasi efektivitas *business spin-off* (Asghari & Kokemper, 2018; Poehlmann et al., 2021; Vesperi et al., 2018):

- a. Kenaikan Nilai Saham: Peningkatan nilai saham dari entitas yang dipisahkan dapat dianggap sebagai indikasi keberhasilan *business spin-off*. Jika kedua entitas mengalami kenaikan nilai saham setelah *spin-off*, hal ini menunjukkan bahwa pasar menghargai keputusan strategis yang diambil oleh perusahaan.
- b. Kinerja Keuangan: Perusahaan harus memantau kinerja keuangan kedua entitas setelah *spin-off*. Jika kedua entitas mampu mencapai pertumbuhan pendapatan, margin laba yang lebih tinggi, dan pengelolaan biaya yang lebih efisien, ini dapat dianggap sebagai indikator keberhasilan.
- c. Pertumbuhan Operasional: Pertumbuhan operasional dari kedua entitas setelah *spin-off* merupakan indikator penting untuk mengevaluasi apakah pemisahan tersebut berhasil menciptakan fokus yang lebih baik dan mendorong pertumbuhan bisnis yang lebih baik.
- d. Kepuasan Pemegang Saham: Umpan balik positif dari pemegang saham terkait dengan *spin-off* dan kinerja kedua entitas secara terpisah dapat dianggap sebagai indikator keberhasilan. Hal ini dapat tercermin dalam survei kepuasan pemegang saham atau melalui perubahan dalam struktur kepemilikan saham.
- e. Inovasi dan Pengembangan Produk: Jika kedua entitas mampu menghasilkan inovasi baru dan mengembangkan produk atau layanan yang lebih unggul setelah *spin-off*, hal ini menunjukkan bahwa pemisahan tersebut telah memberikan kebebasan yang diperlukan untuk fokus pada pengembangan bisnis.
- f. Penghematan Biaya dan Efisiensi Operasional: Jika kedua entitas berhasil mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya, ini dapat dianggap sebagai indikator keberhasilan *spin-off*.

Pengukuran keberhasilan *business spin-off* harus dilakukan secara terus-menerus dan berkelanjutan setelah pemisahan untuk memastikan bahwa manfaat jangka panjang dari *spin-off* tercapai dan bahwa kedua entitas mampu berkembang secara independen.

2.5. Fokus Dan Relevansi *Business Spin-off*

Secara umum, *business spin-off* lebih umum dilakukan oleh perusahaan besar yang memiliki beberapa unit bisnis yang berbeda dan kompleks. Namun, bagi bisnis kecil, strategi *business spin-off* mungkin tidak selalu menjadi pilihan yang relevan. Ini disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk skala operasional yang lebih kecil, keterbatasan sumber daya, dan fokus yang lebih sempit dari bisnis kecil. Meskipun begitu, ada situasi di mana *business spin-off* dapat menjadi relevan bahkan untuk bisnis kecil, terutama jika ada alasan strategis yang kuat, seperti (Asghari & Kokemper, 2018; Baines & Lawton Smith, 2020; Li et al., 2020):

- a. Fokus Pada Bisnis Inti yang Lebih Spesifik: Jika bisnis kecil telah tumbuh dan mengembangkan beberapa unit bisnis yang berbeda, *business spin-off* dapat membantu untuk memfokuskan perhatian pada bisnis inti yang lebih spesifik dan menguntungkan.



- b. Pemisahan Aset yang Berbeda: Jika ada kebutuhan untuk memisahkan aset atau merek tertentu dari bisnis utama untuk alasan hukum, keuangan, atau strategis, *business spin-off* dapat menjadi solusi yang relevan.
- c. Meningkatkan Nilai Bisnis: Jika unit bisnis tertentu memiliki potensi pertumbuhan yang besar dan dapat menciptakan nilai tambah yang signifikan, *business spin-off* dapat membantu untuk meningkatkan nilai bisnis keseluruhan.
- d. Pengelolaan Risiko yang Lebih Baik: Dalam beberapa kasus, *business spin-off* dapat membantu mengelola risiko secara terpisah antara unit bisnis yang berbeda, memungkinkan bisnis kecil untuk mengurangi risiko yang terkait dengan bisnis non-inti.

Meskipun relevansi *business spin-off* mungkin tidak sebesar bagi bisnis kecil seperti halnya untuk perusahaan besar, penting bagi pemilik bisnis kecil untuk mempertimbangkan opsi ini dengan hati-hati dan melihat apakah itu konsisten dengan tujuan strategis jangka panjang dan pertumbuhan bisnis mereka. Terlepas dari itu, ada alternatif lain seperti diversifikasi portofolio, merger, atau akuisisi yang dapat dipertimbangkan untuk mencapai tujuan bisnis yang sama.

METODE

Desain kegiatan yang dilakukan adalah melalui *talkshow* interaktif dalam program Inspirasi Solusi yang disiarkan secara langsung oleh Radio Suara Surabaya 100 FM di Jl. Raya Bukit Darmo 22-24 Surabaya, pada Sabtu 28 Oktober 2023 pukul 10.00 – 11.00 WIB.

HASIL

Pelaksanaan *business spin-off* adalah proses kompleks di mana suatu perusahaan memisahkan unit bisnis tertentu atau anak perusahaan menjadi entitas yang terpisah secara hukum. Langkah-langkah pelaksanaan *business spin-off* dapat mencakup (Asghari & Kokemper, 2018; Baines & Lawton Smith, 2020; Elia et al., 2017; Li et al., 2020; Poehlmann et al., 2021; Vesperi et al., 2018):

1. Evaluasi Bisnis: Perusahaan harus mengidentifikasi unit bisnis yang ingin dipisahkan berdasarkan analisis keuangan, operasional, dan strategis yang teliti. Evaluasi ini harus mencakup penilaian terhadap aset, karyawan, utang, dan kemampuan keuangan dari unit bisnis yang akan dipisahkan.
2. Perencanaan Strategis: Setelah identifikasi unit bisnis, perusahaan perlu merencanakan strategi *spin-off* yang sesuai. Ini melibatkan pembentukan rencana bisnis terpisah untuk entitas baru, termasuk strategi pertumbuhan, pengelolaan risiko, dan rencana keuangan yang terpisah.
3. Persiapan Hukum dan Keuangan: Proses *business spin-off* memerlukan persiapan hukum dan keuangan yang komprehensif. Ini melibatkan kerja sama dengan konsultan hukum dan keuangan untuk memastikan proses *spin-off* sesuai dengan peraturan yang berlaku dan untuk mengelola aspek hukum dan keuangan yang terkait.
4. Komunikasi dan Persetujuan Pemegang Saham: Perusahaan harus berkomunikasi secara jelas kepada pemegang saham tentang rencana *spin-off*, manfaatnya, dan dampaknya terhadap nilai saham. Selain itu, persetujuan dari pemegang saham diperlukan sebelum melanjutkan proses *spin-off*.

5. Pembentukan Entitas Baru: Langkah ini melibatkan pembentukan entitas hukum baru yang terpisah untuk unit bisnis yang akan dipisahkan. Proses ini meliputi pembentukan struktur perusahaan yang tepat, pemberian izin yang diperlukan, dan pembentukan dewan direksi yang baru.
6. Penyesuaian Keuangan dan Aset: Perusahaan harus melakukan penyesuaian keuangan dan aset antara entitas induk dan entitas yang akan dipisahkan. Hal ini meliputi pemisahan akun keuangan, aset, dan karyawan, serta penyelesaian kewajiban atau utang yang terkait dengan unit bisnis yang dipisahkan.
7. Pelaksanaan Transaksi: Setelah persiapan dan persetujuan selesai, proses *business spin-off* dapat dilaksanakan. Ini meliputi penjualan saham kepada pemegang saham baru atau penawaran umum perdana (IPO) untuk unit bisnis yang dipisahkan.
8. Monitor dan Evaluasi: Setelah *business spin-off* selesai, perusahaan perlu terus memantau kinerja entitas baru dan mengevaluasi dampaknya terhadap kinerja keseluruhan perusahaan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menilai keberhasilan proses *spin-off* dan mengidentifikasi area perbaikan jika diperlukan.

Pelaksanaan *business spin-off* membutuhkan perencanaan yang cermat, koordinasi antara berbagai departemen, dan kerjasama dengan berbagai pihak terkait, termasuk konsultan hukum, keuangan, dan perencanaan strategis. Dengan pelaksanaan yang tepat, *business spin-off* dapat membantu perusahaan untuk fokus pada inti bisnis utama dan meningkatkan nilai bagi pemegang saham.



Kegiatan dilakukan dengan cara edukasi melalui *talkshow* interaktif disertai dengan tanya jawab dari para pemilik atau pengelola bisnis.

KESIMPULAN

Hasil kegiatan pengabdian ini adalah peserta mampu mengelola dan mengembangkan bisnisnya melalui metode *spin-off*. Salah satu tujuan utama dari pengembangan bisnis adalah untuk meningkatkan pendapatan perusahaan melalui ekspansi pasar, pengembangan produk atau layanan baru, atau diversifikasi ke segmen pasar yang berbeda. Dengan pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan, perusahaan dapat memperkuat posisi mereka dalam pasar dan mencapai skala ekonomi yang lebih baik.

Pengembangan bisnis bertujuan untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan dalam industri atau segmen pasar yang relevan. Dengan meningkatkan pangsa pasar, perusahaan dapat memperluas basis pelanggan mereka dan memperkuat posisi persaingan mereka. Selain itu adalah untuk mendorong inovasi dalam pengembangan produk dan



layanan yang relevan dengan kebutuhan dan keinginan pasar. Melalui inovasi, perusahaan dapat memenuhi tuntutan pelanggan yang terus berkembang dan mempertahankan daya saing mereka di pasar yang kompetitif.

Tujuan pengembangan bisnis melibatkan pengembangan kemitraan strategis dan jaringan yang kuat dengan pemangku kepentingan, termasuk mitra bisnis, pemasok, dan pelanggan. Dengan memperluas jaringan mereka, perusahaan dapat memperoleh akses ke sumber daya, pengetahuan, dan peluang baru yang dapat memperkuat posisi mereka di pasar. Disamping itu, pengembangan bisnis bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional perusahaan melalui implementasi praktik dan teknologi terbaik. Dengan meningkatkan efisiensi operasional, perusahaan dapat mengurangi biaya produksi, meningkatkan produktivitas, dan meningkatkan keuntungan bersih mereka. Efek dari aktivitas tersebut akan meningkatkan nilai perusahaan dalam jangka panjang. Dengan menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan dan mengoptimalkan kinerja, perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan investor dan pemangku kepentingan lainnya, yang pada gilirannya akan meningkatkan nilai perusahaan secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Asghari, R., & Kokemper, B. (2018). The impact of entrepreneurship governance and institutional frameworks on knowledge-based spin-offs. In *FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship* (pp. 225–240). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-73509-2_12
- [2] Baines, N., & Lawton Smith, H. (2020). Knowledge and capabilities for products/services development: the UK spin-off firms context. *Journal of Knowledge Management*, 24(4), 941–962. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2019-0580>
- [3] Elia, G., Lerro, A., Passiante, G., & Schiuma, G. (2017). An Intellectual Capital perspective for Business Model Innovation in technology-intensive industries: Empirical evidences from Italian spin-offs. *Knowledge Management Research and Practice*, 15(2), 155–168. <https://doi.org/10.1057/s41275-017-0052-z>
- [4] Li, Z., He, S., Ning, J., Liu, Z., Zhang, J., & Du, X. (2020). Business model transfer mechanism: A study about spin-off entrepreneurship based on the grounded theory. *Nankai Business Review International*, 11(1), 44–68. <https://doi.org/10.1108/NBRI-06-2019-0021>
- [5] Poehlmann, K., Helm, R., Mauroner, O., & Auburger, J. (2021). Corporate spin-offs' success factors: management lessons from a comparative empirical analysis with research-based spin-offs. *Review of Managerial Science*, 15(6), 1767–1796. <https://doi.org/10.1007/s11846-020-00402-3>
- [6] Vesperi, W., Fatta, D. Di, Andrés, C., & Parra, T. (2018). Providing a general framework about spin-off success factors in complex environments. In *Int. J. Markets and Business Systems* (Vol. 3, Issue 2).