

BAB II

SEJARAH ZAIBATSU MITSUI

Seperti yang telah diuraikan pada pendahuluan di bab pertama bahwa zaibatsu merupakan perusahaan keluarga yang terdiri dari bermacam-macam gabungan industri dalam skala kecil yang nantinya berskala besar, dan menjalankan perusahaan tersebut secara feodal. Suatu perusahaan dapat disebut sebagai zaibatsu jika perusahaan mempunyai anak-anak perusahaan dalam bentuk bermacam-macam industri dalam skala yang besar dan perusahaan tersebut dimiliki oleh sebuah keluarga. Sebelum menjadi zaibatsu, zaibatsu Mitsui merupakan perusahaan keluarga yang kecil, yaitu sebuah toko tekstil yang didirikan oleh Mitsui Takatoshi di Edo yang bernama "Echigoya".¹

2.1 ECHIGOYA

Echigoya didirikan pertama kali pada tahun 1873 oleh Mitsui Takatoshi di kota Edo dengan pengelolaannya diserahkan kepada Mitsui Takahira anak laki-laki pertama

¹ John G. Roberts, Mitsui Three Centuries Of Japanese Business, New York dan Tokyo: Weatherhill, Inc, 1989. hal 13

dari Mitsui Takatoshi ². Toko Echigoya di Edo menjual berbagai macam barang keperluan sehari - hari untuk kalangan para samurai dan daimyo, barang-barang di toko Echigoya dijual dengan sistem mengirimkan sampel atau contoh kepada para konsumennya. Tetapi karena adanya sistem *sankin kotai*, Mitsui Takatoshi tidak mendapatkan kesempatan yang banyak untuk menjual barang-barangnya kepada kelas samurai. Mitsui Takatoshi menyimpan stock atau persediaan barangnya di Kyoto dan menjualnya dengan harga murah kepada para pedagang kecil, tetapi uang yang masuk dapat cepat untuk dikembangkan kembali .

Di Kyoto, Mitsui Takatoshi membuka perusahaan dalam bidang penjualan kain tenun sutera untuk daerah Kyoto dan sekitarnya. Setelah perusahaan tersebut sudah mulai berkembang Mitsui Takatoshi menyerahkan pengelolaannya kepada anak laki-lakinya yang bernama Mitsui Takahira yang kemudian mereka bekerja sama dengan para pedagang besar untuk menjual barang hanya dalam jumlah besar sebagai bahan pembuat kimono ³.

Mitsui Takatoshi mencoba untuk mengembangkan pangsa pasarnya kepada masyarakat umum karena keyakinannya bahwa

² John G.Roberts , Mitsui Three centuries of Japanese Business,New York dan Tokyo : Weather Hill Inc,1989. Hal 17

³ Ibid.hal 19

peredaran uang terbanyak pada saat itu berada dikalangan masyarakat umum.

Pada waktu itu belum ada pedagang yang menjual barang-barang sesuai dengan keinginan konsumen. Lalu Mitsui Takatoshi mulai mengembangkan usahanya dengan menjual pakaian yang panjang-pendek. Besar-kecilnya sesuai dengan keinginan konsumen dan ternyata para konsumen itu mau membayar lebih mahal untuk mendapatkan pakaian yang sesuai dengan keinginannya. Dan mulai pada saat itu Echigoya tidak hanya menjual gulungan kain untuk kimono tetapi juga menjual potongan-potongan sesuai dengan permintaan konsumen dengan pembayaran tunai .

Sebelum tahun 1700 Mitsui memperkenalkan sebuah kebijaksanaan untuk penjualan secara tunai dengan tetap melakukan pembukuan ganda, praktek kerja, dan profit share (sistem bagi hasil) .

Menurut pendapat ahli sejarah *Arai Hakuseki* mengatakan bahwa Echigoya⁴ mempunyai dua toko di Edo dan satu kantor penukaran uang pemerintah shogun. Salah satu toko Echigoya menjual kain sutera dan yang lainnya menjual katun. Kedua

⁴ John G.Roberts ,Mitsui Three Centuries of Japanese Business ,New York dan Tokyo :Weatherhill Inc,1989.hal 20

toko tersebut dalam setahun bisa mendapatkan keuntungan 1000 ryo-360.000 ryo dalam bentuk cash.⁵

Echigoya bisa dikatakan sebagai departemen store yang pertama pada waktu itu (sekarang dikenal dengan departemen store Mitsukoshi). Cara pelayanan kepada pembeli pada waktu itupun sangat baik, para pembeli disambut oleh para penjaga toko seperti layaknya seorang tamu, kemudian mereka dipersilahkan duduk diatas *tatami* dan di suguhi teh. Para penjaga toko tidak langsung menanyakan keperluan pembeli tetapi mereka diajak berbincang-bincang terlebih dahulu mengenai apa saja yang digemari pembeli tersebut seperti kegemaran akan musik, drama *kabuki*, sastra, seni lukisan *ukiyo*e dan sebagainya. Setelah berbincang-bincang, penjaga toko baru mengeluarkan barang-barang yang diperlukan pembeli.⁶

Echigoya mengalami kejayaannya pada zaman *Genroku* (1688 - 1704) dimana pada zaman itu sedang dikembangkan kebudayaan borjuis seperti *ukiyo*e dan *kabuki*. Zaman *Genroku* disebut juga zaman ketenangan dan kedamaian. Seni, drama,

⁵ Ryo, Encyclopedia Of Japan .Kodansha jilid vi. Hal 347

⁶.Encyclopedia Of Japan, Kodansha International LTD, Tokyo. Japan

dan karya sastra yang bermutu tinggi serta ilmu pengetahuan berkembang pesat pada masa itu ⁷.

2.2 MITSUI RYOGAEYA

Mitsui Ryogaeya (両替屋) ini adalah salah satu perusahaan penukaran uang yang didirikan pada tahun 1683⁸. Usaha penukaran uang itu digunakan oleh pemerintah Bakufu untuk melancarkan pengiriman uang dari Edo ke daerah-daerah atau sebaliknya. Jasa pengiriman uang oleh Mitsui ini sangat membantu pemerintah, karena pengiriman uang dalam bentuk tunai sangat tinggi resikonya. Oleh karena itu, pemerintah hanya menanamkan uangnya diperusahaan penukaran uang Mitsui dan nantinya perusahaan itu mengeluarkan surat wesel atau bank note sebagai penggantinya. Surat tersebut dibawa oleh pemerintah dan ditukarkan dengan uang tunai ditempat tujuan.

Perusahaan penukaran uang Mitsui ini selain berdiri di Edo, sebagai pusat pemerintahan, juga Kyoto, tempat kekaisaran, dan di Osaka, merupakan tempat penyimpanan harta pemerintah Bakufu.

Pada waktu itu Ryogae tersebut merupakan bentuk dari bank yang sekarang karena Ryogae juga menerima simpanan uang dari masyarakat atau daimyo, memberi pinjaman, dan

⁷ *Op.Cit.*, hal 24

⁸ *ibid.* hal 25

mengeluarkan bank note. Setelah Ryogae Osaka dibuka, pada tahun 1691⁹, perusahaan Mitsui ini menjadi satu-satunya perusahaan penukaran uang bagi pemerintah Bakufu .

Dari kemajuan yang diperoleh di perusahaan Ryogae ini perusahaan keluarga Mitsui ini tetap mengembangkan Echigoya. Meskipun Ryogae dan Echigoya tumbuh dan berkembang secara pesat, tetapi perusahaan keluarga Mitsui lebih mengutamakan pengembangan usahanya pada Ryogae .

Pada tahun 1691 didirikanlah Okawase yaitu kelompok pengelola perusahaan penukaran uang yang tergabung dalam Okawase, dan sepuluh diantaranya bekerja sama yang dikenal dengan sebutan *Junin-Gumi*, dan yang berkuasa dalam perusahaan Ryogae ada sepuluh orang, dan yang paling berkuasa dari semuanya adalah dua orang anak tertua dari Mitsui yaitu *Hachiroemon Takahira* dari Kyoto dan adiknya *Jiroemon Takatomi* dari Edo, keduanya dijuluki *Ninin-Gumi*, dua orang berkuasa dalam perusahaan Ryogae¹⁰.

Kemudian Okawase tersebut berkembang menjadi *Sannin-Gumi* karena saudara mereka , *Gennosuke* yang menjalankan

⁹ *ibid.*

¹⁰ *Op.Cit.*,hal 26

perusahaan Ryogae di Osaka bergabung dalam kelompok Okawase tersebut.

Ketiga belas orang yang menjalankan perusahaan penukaran uang ini (tiga diantaranya keluarga Mitsui), adalah para bankir yang dipercaya oleh pemerintah Bakufu, mereka diberi hak istimewa oleh pemerintah Bakufu, diberi kepercayaan sebagai akuntan pemerintah Bakufu, mulai dari sinilah keluarga Mitsui dekat dengan para politisi .

Beberapa orang dalam pemerintahan Bakufu mempunyai kecurigaan terhadap Okawase akan penyelewengan uang pemerintah, maka tahun 1709, pemerintah menarik semua uang yang telah dipinjamkan kepada ketiga belas orang dalam Okawase tersebut. Karena tidak ada persediaan uang maka kesepuluh orang dari ketiga belas orang dalam Okawase tersebut mengalami kerugian dan akhirnya jatuh. Sannin-Gumi atau ketiga orang Okawase yang termasuk dalam keluarga Mitsui tidak mengalami kerugian karena mereka mempunyai *Omotokata*¹¹.

2.3 MITSUI OMOTOKATA

Sannin-Gumi meminjam dari persediaan uang Omotokata sehingga mereka dapat mengatasi krisis dengan baik. Oleh karena itu mereka menjadi Okawase yang cukup disegani dan

¹¹ *Op.Cit.*,hal 89

mempunyai hubungan baik dengan pemerintah terutama dengan *Makino*, salah satu menteri dalam pemerintahan *Shogun Tsunayoshi*, dan karena hubungan yang baik itulah maka Mitsui Jiroemon dipilih sebagai ketua yang mengurus keuangan pemerintah di Edo. Ryogaeya ini semakin berkembang dan berubah menjadi *Mitsui Bank* ¹².

Perusahaan-perusahaan yang dikelola oleh keluarga Mitsui ini kemudian semakin berkembang besar menjadi sembilan perusahaan, maka Hachiroemon Takahira, anak tertua Mitsui Takatoshi pendiri perusahaan keluarga Mitsui, membentuk *Mitsui Omotokata*¹³ sebagai pengawas dari perusahaan-perusahaan keluarga Mitsui tersebut. Omotokata ini bertugas mengawasi perkembangan perusahaan-perusahaan keluarga Mitsui dan sebagai penyambung dari perusahaan-perusahaan Mitsui yang satu terhadap yang lain.

Omotokata ini kemudian dikenal dengan *Mitsui-Gumi*. Kata *gumi* bisa di artikan sebagai perusahaan atau asosiasi. Pada masa itu sebutan *gumi* biasanya diberikan untuk sebutan perusahaan keluarga¹⁴. Pada masa kuno, keluarga merupakan kelompok masyarakat (social Unit). Didalam unit keluarga terdapat juga kelompok ekonomi (economy unit). Didalam

¹² John G.Roberts ,*Mitsui Three Centuries Of Japanese Business*,New york dan Tokyo:Weathrhill.Inc. 1989. Hal 105

¹³ *Ibid* .hal 18

¹⁴ *Ibid*.Hal 29

sebuah keluarga, orang yang secara keturunan tidak termasuk dalam keluarga tersebut tetapi secara ekonomi tergantung pada keluarga tersebut, maka ia termasuk atau bisa disebut juga sebagai keluarga. Misalnya pembantu, sekretaris atau pekerja bagi keluarga tersebut bisa dikatakan sudah termasuk dalam keluarga itu.

Pendiri keluarga besar Mitsui, Mitsui Takatoshi telah menciptakan suatu bentuk perusahaan keluarga dengan skala yang cukup besar pada waktu itu yang mempunyai banyak anak perusahaan . Dengan kata lain , Mitsui Takatoshi telah menyusupkan ekonomi kapitalis kedalam perusahaan keluarganya yang bersifat feodal , karena anggota - anggota perusahaan tersebut bersifat terbatas hanya pada keluarganya sendiri saja .

Mitsui-Gumi secara terstruktur dapat di kategorikan sebagai zaibatsu. Perusahaan tekstil Echigoya dan perusahaan penukaran uang Ryogaeya itu masing-masing berdiri sendiri. Akan tetapi, keduanya mempunyai saham pada masing-masing perusahaan itu, Echigoya mempunyai saham di Ryogaeya begitu pula sebaliknya. Pekerja di Echigoya juga merupakan pekerja di Ryogaeya dan begitu pula sebaliknya ¹⁵.

¹⁵ Op.Cit., hal 33

Pendapatan setiap anggota keluarga telah ditentukan dan tidak seorangpun yang diperbolehkan untuk mengambil pendapatannya diluar yang telah ditentukan .

Kondisi keuangan pemerintah bakufu mulai merosot , para daimyo memerlukan dana yang besar dan banyak karena dalam satu tahun sekali mereka mengadakan perjalanan yang jauh. Oleh karena itulah mereka mempunyai hutang pada saudagar , sedangkan menurut stratifikasi masyarakat Jepang, daimyo adalah samurai yang merupakan kelas tertinggi dalam stratifikasi sosial pada zaman itu . Pendapatan yang paling besar di pemerintahan adalah berasal dari pajak . Sistem pajak pada waktu itu masih memakai pajak beras atau hasil padi .

Pengambilan pajak dari masyarakat ini mengalami kesulitan karena hasil panen yang kurang berhasil di beberapa daerah , ditambah lagi dengan adanya gempa bumi yang terjadi di daerah Kanto pada tahun 1703 dan 150.000 orang tewas di Edo dalam musibah tersebut . Pada tahun 1707 terjadi kembali musibah yang menimpa penduduk Jepang yaitu meletusnya gunung Fuji yang mengakibatkan rusaknya lahan pertanian yang cukup besar dan menelan kerugian baik materiil maupun immateriil yang membuat Jepang semakin terpuruk pada masa itu . Ditambah lagi musibah kebakaran yang terjadi di beberapa

tempat di Kyoto , dan musibah angin topan di propinsi Kii (sekarang prefektur Wakayama) serta banjir didaerah sekitar Kyoto , Nara , dan Osaka¹⁶.

Dana untuk rehabilitasi musibah tersebut memperburuk keuangan dalam pemerintahan Bakufu , dengan adanya musibah - musibah tersebut mempengaruhi juga kondisi perusahaan Mitsui yang sedang berkembang saat itu , tetapi perusahaan Mitsui tidak mengalami krisis yang terlalu besar karena dapat dibantu oleh *Omotokata*¹⁷.

2.4 MITSUI BUSSAN

Pada tahun 1874 , Mitsui - Gumi memutuskan untuk memperluas perusahaannya dan mendirikan *Kokusan Kata* yaitu perusahaan perdagangan umum partai besar (National Products Co.)¹⁸.

Kantor pusat *Kokusan Kata* terletak di Tokyo dan Yokohama . Kantor Tokyo menangani sutera mentah , beras dan muatan kereta api untuk lintasan yang baru dibangun antara Tokyo dan Yokohama . Sedangkan kantor Yokohama menangani teh , dan

¹⁶ *Ibid* .hal 31

¹⁷ *Ibid* .hal 30

¹⁸ Yoshihara Kunio, *Sogo shosha* , Jakarta : PT. Gramedia , 1987. Hal 16

sutera mentah yang di perdagangkan pedagang -pedagang asing yang ada di Yokohama ¹⁹.

Usaha Kokusan Kata ini merupakan peluang laba yang besar , khususnya dalam perdagangan bebas . Pada waktu itu diberlakukan sistem pajak yang baru yaitu pajak dibayar dengan uang . Para petani tidak lagi membayar pajak dengan beras , tetapi dengan uang tunai . Oleh karena itu mereka harus menjual berasnya terlebih dahulu ke pasar - pasar pusat didaerah tersebut . Mitsui yang ditunjuk oleh pemerintah untuk menangani akuntan dalam pemerintahan yang baru itu , mempunyai tabungan pemerintah yang bebas bunga di dua puluh tujuh tempat diseluruh negeri dan di dua puluh tujuh tempat ini di pergunakan untuk menampung perdagangan beras dari para petani ²⁰. Selain itu Kokusan Kata juga mengekspor beras . Keuntungan yang diperoleh Mitsui dalam perusahaan ini sangat besar .

Dengan semakin maju dan berkembangnya Kokusan Kata , Mitsui ingin melebarkan sayapnya dengan bergabung pada perusahaan perdagangan lain yaitu *Senshu kaisha* ²¹.

Penggabungan kedua perusahaan ini di namakan Mitsui Bussan . Penggabungan tersebut berdasarkan atas pertimbangan *Okuma*

¹⁹ *Ibid.* hal 18

²⁰ *Ibid.*

²¹ John G.Roberts ,Mitsui Three Centuries of Japanese Business,New York dan Tokyo:weatherhill Inc,1989.hal 108

Shigenobu , menteri keuangan saat itu . Okuma Shigenobu mendesak Mitsui untuk bergerak dalam perdagangan ekspor-impor²². Pemerintah akan memberikan bantuan dan perlindungan kepada perusahaan yang mau melakukannya²³.

Setelah Mitsui Bussan berdiri , Mitsui mulai menangani perdagangan luar negeri , meskipun pada awalnya masih terbatas .

Perkembangan Mitsui Bussan dalam tahun - tahun selanjutnya mengalami jumlah peningkatan modal dari sebelumnya .

Tahun 1876 pada waktu perusahaan didirikan jumlah modal awalnya adalah 50 ribu yen , pada tahun 1893 jumlah itu meningkat menjadi 1 juta yen , tahun 1909 meningkat lagi menjadi 20 juta yen , dan tahun 1918 menjadi 100 juta yen , serta tahun 1936 menjadi 150 juta yen . Peningkatan yang tajam dalam jumlah modal tadi bukan karena pemasukan modal dari keluarga Mitsui atau masyarakat umum , tetapi dari penumpukan laba . Sampai tahun 1881 Mitsui Bussan mengalami penurunan dalam jumlah perolehan laba bahkan sampai merugi . Hal ini disebabkan karena terjadinya deflasi pada masa Matsukata menjadi menteri keuangan ²⁴.

²² Ibid .hal 66

²³ Yoshihara Kunio ,Sogo Shosha ,Jakarta :PT Gramedia ,1987 .hal 17

²⁴ Ibid. hal 19

Pada masa ini perekonomian Jepang belum sungguh -sungguh menjalankan industrialisasi . Tetapi pada tahun - tahun selanjutnya Mitsui Bussan memperoleh keuntungan yang besar karena menjadi agen untuk perusahaan - perusahaan lain yang ingin menjual produk - produk mereka di luar negeri .

Perkembangan Mitsui Bussan juga terlihat dengan dibukanya kantor - kantor cabang Mitsui Bussan di luar negeri. Kantor luar negeri pertama didirikan di shanghai pada tahun 1877 ²⁵.

Pada tahun 1939 sudah ada 91 kantor diseluruh dunia . Mitsui Bussan mendirikan kantornya di Shanghai dengan maksud untuk menjual batu bara . Pendirian kantor di Hongkong pada tahun 1886 , lalu di Tientsin pada thn 1888 dan di Singapura pada tahun 1891 juga dengan maksud yang sama yaitu untuk menjual batu bara sebagai bahan bunker ²⁶.

Sebelum perang Cina - Jepang (Agustus 1894 - April 1895) Mitsui Bussan juga mendirikan kantor di Bombay (India) untuk membeli mesin - mesin dan persenjataan yang tidak dapat dibuat di Jepang .

Dalam periode antara thn 1904 - 1905 , 17 kantor didirikan diluar negeri²⁷.

²⁵ *Ibid.* hal 20

²⁶ *Op. Cit.*

Tabel :

Negara / Wilayah	Jumlah kantor
Cina	5
Asia Tenggara	2
Eropa	1
Amerika	2
Taiwan	2
Manchuria	2
Korea	2
Oceania	1

Dalam periode ini Mitsui Bussan mulai terlibat secara luas di Asia Tenggara , dengan didukung oleh kekuatan militer Jepang . Setelah Taiwan menjadi koloni bagi Jepang Mitsui Bussan mulai menanamkan modalnya disana dan bekerja sama dengan pemerintah Jepang yang ingin mengembangkan perekonomian Taiwan .

Kantor - kantor yang didirikan diluar negeri makin maju . Pada awalnya hanya menjual batu bara , akhirnya meningkat

menjadi menangani produk - produk lainnya seperti membeli kapas mentah untuk pemintal Jepang dan juga mengekspor sutera .

Dalam periode sejak perang Jepang - Rusia hingga Perang Dunia Pertama , kantor yang didirikan berjumlah sekitar 20 , sehingga jumlah keseluruhannya pada saat Perang Dunia Pertama ada 40 buah ²⁸. Meskipun demikian , kantor - kantor Mitsui Bussan sebagian besar masih terpusat di Asia . Pada saat itu , Mitsui telah mengembangkan jaringan penjualan yang cukup luas di Asia , khususnya di Asia Timur. Kantor - kantor diluar Asia menangani ekspor dari Jepang (khususnya kantor New York yang menangani ekspor sutera) , akan tetapi fungsi mereka yang lebih penting adalah melakukan pembelian .

2.4.1 HASIL KOMODITI MITSUI BUSSAN

Pada awalnya Mitsui Bussan hanya menangani barang - barang dalam jumlah terbatas , karena modal yang juga terbatas . Akan tetapi pada tahun - tahun selanjutnya jumlah modal meningkat , jumlah barang yang ditanganinya

²⁸ Ibid .

juga bertambah . Pada permulaan terbentuknya , Mitsui Bussan menangani komoditi beras , yang merupakan pendapatan pokok dalam perekonomian Tokugawa , menjadi suatu komoditi yang amat penting dalam masa Meiji . Pada saat harga beras menjadi terlalu rendah karena panen berlimpah , atau terlalu tinggi karena panen sedikit , Mitsui mengekspor atau mengimpor beras .

Meskipun demikian sebagian besar dari transaksi beras bersifat domestik . Beras merupakan makanan pokok Jepang yang paling utama , jumlah penjualan beras tetap besar bagi Mitsui Bussan selama periode sebelum perang dunia pertama , hingga tahun 1919 , beras merupakan komoditi utama yang paling penting yang mencapai jumlah 7, 4 persen dari total penjualan.²⁹

Batu bara meskipun bukan merupakan komoditi yang utama dan paling penting , tapi jika dilihat dari penjualan Mitsui dalam tahun - tahun pertama , namun merupakan dasar bagi perluasan Mitsui Bussan kemudian di Asia .

²⁹ *ibid.* hal 24

Pemerintah Meiji yang mempunyai tambang batu bara di Miike dan Kyushu ingin menjual batu bara ke luar negeri guna mengurangi defisit perdagangan luar negeri . Mitsui Bussan ditunjuk sebagai agen penjualan tunggal untuk tambang Miike pada thn 1877 , Mitsui Bussan mendirikan kantor batu bara di Shanghai untuk menjual batu bara Miike sebagai bahan bakar bunker kepada kapal - kapal dagang .

Dalam periode berikutnya Mitsui Bussan berhasil menjual batu bara tidak hanya di shanghai , tetapi juga di Singapura , Hongkong , Foochow , cheefo , dan Swatou³⁰. Tahun 1888 , Mitsui - Gumi membeli pertambangan Miike dari pemerintah . Batu bara merupakan barang utama untuk energi bagi industrialisasi pada pertengahan zaman Meiji , sehingga permintaan batu bara didalam negeri meningkat dengan pesat . Selain permintaan didalam negeri , batu bara ini juga diekspor ke luar negeri seperti Cina . Perusahaan kereta api di Cina membutuhkan batu bara dari Jepang . Sudah sejak thn 1887 , perusahaan - perusahaan ini merupakan pembeli utama daripada perusahaan - perusahaan perkapalan . Pertambangan Miike sendiri tidak dapat memenuhi

³⁰ Ibid .

permintaan ini , maka Mitsui Bussan menjadi agen untuk menangani pertambangan - pertambangan batu bara yang lain³¹.

Menurut *Masuda Takashi* , pemimpin Mitsui Bussan dalam tahun-tahun pembentukannya memperoleh laba dari usaha pertambangan ini kecil , tetapi komoditi ini penting karena dapat sebagai dasar untuk perluasan diluar negeri .

Selain batu bara Mitsui Bussan juga menangani industri kapas. Industri ini merupakan pelopor industrialisasi di Jepang dengan menjadi sektor perekonomian utama dalam perekonomian sebelum perang . Mitsui Bussan mengimpor mesin-mesin tekstil dan kapas mentah dan kemudian mengekspor benang kapas dan tenunan . Waktu industri mesin -mesin Jepang berkembang dan mesin - mesin tekstil di produksi sendiri di jepang , keperluan untuk mengimpor mesin - mesin tekstil menurun , tetapi impor kapas mentah dan ekspor produk - produk kapas menjadi bagian yang penting dalam kegiatan Mitsui , maka pada tahun 1920 industri kapas ini diserahkan kepada *Toyo Menka* , sebuah perusahaan cabang yang khusus didirikan untuk maksud ini³².

Setelah kantor cabang di Shanghai berdiri, Mitsui Bussan tertarik untuk mengimpor kapas mentah dari Cina. Dalam 10 tahun berikutnya , kapas yang dikirim dari Shanghai sebagian

³¹ *ibid* .hal 25

³² *ibid* .hal 26

besar didistribusikan sebagai contoh untuk perusahaan - perusahaan pemintalan.

Pesanan besar pertama datang dari *Osaka Boseki*³³ pada tahun 1886 , ketika Osaka Boseki memutuskan untuk mengimpor kapas Cina untuk mengisi kekurangan produksi dalam negeri . Dalam beberapa thn bisnis Mitsui Bussan dengan Osaka Boseki tampaknya terputus karena terbentuknya perusahaan lain untuk menangani impor kapas mentah . Namun demikian, meningkatnya perusahaan-perusahaan pemintalan dalam periode ini meningkatkan impor kapas oleh Mitsui Bussan. Tahun 1892 , Mitsui Bussan menjadi agen pembelian di India untuk tiga perusahaan pemintalan besar , guna mengimpor kapas mentah India dan untuk maksud ini juga Mitsui memutuskan untuk mendirikan kantor di Bombay pada tahun 1893³⁴.

Pada waktu perusahaan - perusahaan Jepang mulai memproduksi benang kapas yang bermutu tinggi , kapas berserat panjang menjadi perlu , dan kapas Amerika yang dinyatakan paling baik , meningkat kebutuhannya dalam tahun - tahun berikutnya. Kantor New York yang didirikan untuk menangani ekspor sutera dari jepang juga mulai bertindak sebagai agen pembelian untuk para pemintal Jepang.

Peningkatan tajam selanjutnya terhadap Mitsui Bussan dalam menangani kapas mentah adalah ditandatanganinya sebuah

kontrak dengan *Kanegafuchi Boseki* dalam tahun 1901 .
Perusahaan - perusahaan ini setuju untuk membeli paling
sedikit 70 persen dari kapas mentah yang akan diberikan dari
Mitsui Bussan sebagai imbalan atas perluasan kredit ,
pengawasan mutu dan jasa - jasa Mitsui Bussan lainnya .
Kanegafuchi adalah perusahaan pemintalan yang termasuk
cukup besar , dan kontrak ini banyak sekali meningkatkan
penjualan kapas³⁵.

Dalam pertengahan tahun 1890 , prospek ekspor benang kapas
menjadi cukup cerah sehingga Mitsui Bussan memutuskan untuk
menjadi suatu komoditi strategis dan menanamkan modal untuk
promosi ekspornya . Sebagai bagian dari hal ini , Mitsui
mengundang para pedagang yang berpengaruh di Shanghai dan
Tientsin ke Jepang dan mengajak mereka mengamati industri
pemintalan Jepang . Setelah itu Mitsui memperluas jaringan
penjualannya dengan mendirikan kantor di berbagai tempat di
Cina dan Korea³⁶.

Setelah perang Jepang-Rusia, ekspor tenun kapas mulai
meningkat dengan pesat. Pada tahun 1910, ekspor tenun Mitsui
Bussan mencapai tingkat 10 juta yen dan kecenderungan
meningkat itu berlanjut terus selama Perang Dunia Pertama .

³³ Ibid .

³⁴ Ibid .hal 27

³⁵ Ibid .

³⁶ Ibid .

Dalam tahun 1917, ekspor tenun kapas mencapai 34 juta yen³⁷. Meskipun Mitsui Bussan menduduki posisi yang lebih penting daripada perusahaan-perusahaan Mitsui yang lainnya seperti Mitsui Bank, dan Mitsui Mining, tetapi pertumbuhan Mitsui Bussan itu tergantung juga pada perusahaan-perusahaan Mitsui yang lain.

Mitsui Bank memberi pinjaman kepada Mitsui Bussan sebesar 50 ribu yen. Pada tahun 1890 waktu perusahaan Mitsui Bussan ini ditetapkan sepenuhnya menjadi anggota Zaibatsu Mitsui, Mitsui Bank mulai berfungsi sebagai pemberi dana utama untuk pengoperasian perusahaan Mitsui Bussan. Hal ini memberikan keuntungan yang luar biasa kepada Mitsui Bussan karena Mitsui Bank merupakan bank terbesar di Jepang jika dilihat dari jumlah depositnya .

Mitsui Bussan mempergunakan dana berlimpah yang disediakan Mitsui Bank untuk meningkatkan transaksinya³⁸. Mitsui Bank memberikan pinjaman dan uang muka kepada para produsen sebagai cara untuk menjadi agen tunggal penjualan mereka atau membantu mereka meningkatkan produksi barang-barang yang telah dipasarkannya.

Kepada para pelanggannya, Mitsui Bussan menawarkan kredit yang memudahkan mereka untuk membeli barang-barang

³⁷ Ibid. hal 29

yang ditanganinya. Bantuan keuangan ini tidak akan berarti banyak, seandainya para pedagang lain mampu memperoleh dana atas dasar yang sama, tetapi karena pasar uang demikian tidak sempurna, maka ada banyak variasi tingkat bunga yang harus dibayar oleh para peminjam. Mitsui Bussan dapat meminjam uang dengan bunga tingkat dasar karena Mitsui Bussan termasuk dalam zaibatsu Mitsui.

Pentingnya Mitsui Mining bagi Mitsui Bussan merupakan faktor lain dalam pertumbuhannya. Ketika pemerintah memutuskan untuk menjual tambang Miike pada tahun 1888, Mitsui Bussan dihadapkan pada pilihan apakah membeli tambang tersebut atau mundur dari Cina. Pada waktu itu Mitsui Bussan tidak mempunyai dana yang cukup untuk membeli tambang tanpa bantuan Mitsui Bank.

Awal tahun 1890, tambang Miike dipisahkan dari Mitsui Bussan dan manajemennya diserahkan ke perusahaan yang baru di bentuk yaitu Mitsui Mining Co³⁹. Perusahaan ini dengan bantuan Mitsui Bank menanamkan modal dalam jumlah yang banyak dalam mesin dan peralatan yang diperlukan untuk memodernisasikan tambang dan berhasil membuat tambang

³⁸ Ibid .hal 33

³⁹ Ibid .

Miike tersebut sebagai salah satu tambang paling produktif di Jepang.

Pertengahan tahun 1930 , zaibatsu Mitsui mempunyai banyak perusahaan yang tersebar diberbagai industri. Disamping pertambangan, perbankan, dan perdagangan besar, zaibatsu Mitsui mencakup pula industri - industri untuk kepentingan umum , asuransi jiwa , perkapalan , pergudangan, pertanian , dan industri lainnya .

Perusahaan - perusahaan itu semuanya membantu pertumbuhan Mitsui Bussan karena Mitsui Bussan bertindak sebagai agen penjualan dari perusahaan - perusahaan lainnya⁴⁰.

Investasi untuk mendirikan zaibatsu Mitsui dimulai pada tahun 1890 , di bawah kepemimpinan Nakamigawa Hikojiro. *Nakamigawa Hikojiro* membeli satu perusahaan tenun sutera, membeli lagi perusahaan yang lain dan mendirikan lagi dua perusahaan lainnya. Perusahaan sutera itu menyediakan sebagian besar dari sutera yang dipasarkan Mitsui bussan di America Serikat.

Setelah Nakamigawa, Masuda Takashi mengambil alih manajemen keseluruhan dari zaibatsu Mitsui. Kemudian Mitsui

membeli Toyo Koatsu Industries dan juga mendirikan perusahaan - perusahaan seperti Electro - Chemical Industrial dan Japan Steel Works ⁴¹. Investasi - investasi yang disebut diatas memungkinkan Mitsui lebih mementingkan perdagangan dan keuangan. Oleh karena itu Mitsui Bussan memainkan peran yang lebih penting dalam menangani usaha-usaha industri .

Pada masa awal pembentukan Mitsui Bussan, Masuda Takashi⁴² menetapkan suatu kebijakan untuk menghindari investasi dalam suatu industri . Masuda merasa bahwa peran utama perusahaan itu adalah mempromosikan perdagangan luar negeri dan modal yang ada ditangan harus dipergunakan untuk mendirikan jaringan distribusi baik didalam maupun diluar negeri dan untuk memenuhi kebutuhannya akan modal kerja .

Namun demikian, untuk memajukan perusahaannya, Masuda mulai mengalihkan untuk menanamkan investasinya ke perusahaan- perusahaan industri. Tujuannya adalah untuk bekerja sama dengan pemerintah yang mendorong dilaksanakannya industri berat, sebagai bagian dari pembangunan kekuatan militer Jepang.

⁴⁰ Ibid .hal 34

⁴¹ Ibid .hal 35

⁴² Ibid .

Investasi industri dibawah tekanan militer merupakan penyimpangan dari suatu perusahaan perdagangan. Akan tetapi keharusan bagi Mitsui Bussan untuk melakukan investasi tadi bukanlah merupakan penyimpangan. Hal ini merupakan sesuatu yang harus di tempuh oleh Mitsui supaya tidak tersangi oleh perusahaan - perusahaan besar lainnya .

