

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

Boutique Sian Collection adalah bisnis yang bergerak di bidang baju dan fashion yang telah berdiri sejak tahun 2000. Boutique ini beralamat di Jl. Selomas Raya 20 Semarang dengan Ardy selaku owner di Boutique Sian Collection. Nama Sian Collection ini diambil dari nama istri pemilik yaitu Sian. Pada awalnya Boutique Sian Collection ini berlokasi di Tambak Mas Barat C7 Semarang dengan tempat yang masih kecil, beliau terus menekuni bisnis ini sampai akhirnya bisa membuka toko yang lebih besar. Seiring bertambah besarnya usaha, Boutique Sian Collection mulai merekrut 2 karyawan untuk membantu jalannya bisnis ini, karyawan pertama bertugas sebagai kasir, dan karyawan kedua bertugas melayani pelanggan mencari dan memilih baju.

Seiring bertambahnya usia, pemilik mulai mempersiapkan generasi penerus yang akan meneruskan Boutique Sian Collection ini. Bapak Ardy memiliki 4 orang anak, dan dari 4 anak orang anak hanya 3 yang menjadi kandidat sebagai calon penerus usaha ini. Pemilihan calon suksesor pun akan berlangsung dan dilihat berdasarkan minat dan keterlibatan calon suksesor dalam bisnis ini sehingga pemilik dapat menentukan calon suksesor yang terbaik.

## 4.2 Gambaran Umum Responden

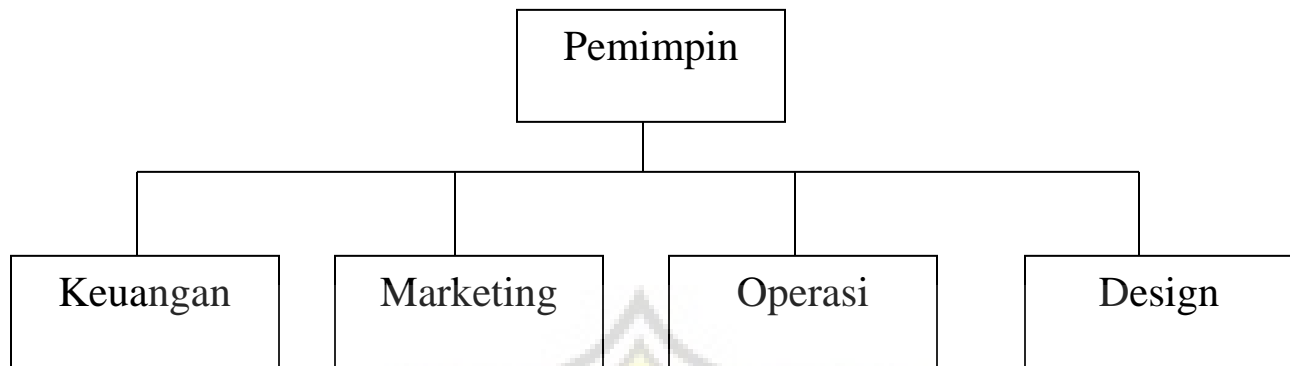
Responden Penelitian ini adalah 1 orang pemilik Boutique Sian Collection yang berjenis kelamin laki – laki berusia 47 tahun, 1 orang istri yang berjenis kelamin wanita berusia 47 tahun, anak pertama (calon suksesor A) anak berjenis kelamin laki – laki yang berusia 24 tahun, anak kedua (calon suksesor B) berjenis kelamin laki – laki yang berusia 22 tahun, anak keempat (calon suksesor C) yang berjenis kelamin perempuan yang berusia 17 tahun.

**Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden**

Umur	Jenis Kelamin		
		Laki – Laki	Perempuan
	20 – 29	2	1
	30 – 39	-	-
	40 – 49	1	1

**Sumber** : Data primer diolah

Berdasarkan tabel diatas, Responden yang berumur antara 20 – 29 tahun ada 3 orang yaitu 2 anak laki – laki, dan 1 anak perempuan. 2 anak laki – laki tersebut adalah anak pertama yang berusia 24 tahun, dan anak kedua yang berusia 22 tahun, sedangkan anak perempuan adalah anak keempat yang berusia 17 tahun. Responden yang berumur antara 40 – 49 tahun adalah pemilik dan istri.



**Gambar 4.1 Struktur Organisasi**

Berikut *Job Description* pada Boutique Sian Collection

1) Pemimpin

- a) Memimpin operasional toko sesuai dengan sistem kerja yang telah ada.
- b) Bertugas mencari dan mengambil barang dari supplier.
- c) Bertugas mengatur keluar masuknya barang dan mengecek setiap barang yang dikirim oleh supplier.

2) Istri

- a) Bertugas melakukan pembukuan keuangan toko.
- b) Melakukan evaluasi kinerja karyawan.
- c) Mengatur kasir di toko.

3) Anak pertama

- a) Bertugas mengatur tata letak baju yang akan dipajang di toko.
- b) Bertugas untuk mendesain pamflet atau brosur toko jika ada promo atau diskon.

- c) Bertugas untuk mendesain spanduk dan kartu nama untuk kepentingan toko.
- 4) Anak Kedua
  - a) Bertugas mencari toko yang akan disupply
  - b) Bertugas mensupply barang ke toko lain.
- 5) Anak Keempat
  - a) Bertugas memberikan kode harga pada setiap jenis baju.
  - b) Bertugas untuk membuat online shop dan mengupdate setiap promo atau diskon secara berkala.

#### **4.3 Tanggapan Responden Mengenai Perencanaan Suksesi**

Responden yang terkait mengenai Proses Perencanaan Suksesi adalah Suami dan istri sebagai Pemilik, dan Anak Pertama, Anak Kedua, dan Anak Keempat sebagai Calon Suksesor.

Proses perencanaan suksesi dapat dilihat dai beberapa tahap. Proses suksesi menurut Morris et al (1997) :

1. Tahap Persiapan merupakan tahap dimana pemilik mempersiapkan calon suksesor.
2. Tahap Komunikasi adalah hubungan antar anggota keluarga merupakan suatu hal yang penting dalam bisnis keluarga dimana calon suksesor harus dapat memperoleh kepercayaan dari anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis keluarga.

3. Perencanaan dan aktifitas yang dikontrol merupakan aktifitas dimana calon suksesor ikut serta dalam membuat perencanaan yang baik untuk bisnis keluarga, dan mengontrol aktifitas apa saja yang dilakukan di toko.

#### 4.3.1 Tahap Persiapan

Dalam Tahap persiapan terdiri dari tahap pendidikan formal, training, pengalaman diluar perusahaan, jabatan diperusahaan lain, terjun di bisnis keluarga, motivasi dan persepsi diri terhadap persiapan sebagai penerus. Berikut adalah jawaban responden orang tua dan Calon Suksesor dapat dilihat dibawah :

**Tabel 4.2 Jawaban Orang Tua dan Calon Suksesor Mengenai Tahap Persiapan**

No	Pertanyaan	Orang Tua	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Menurut anda, sejauh apa pendidikan formal terakhir yang ditempuh oleh calon suksesor A,B dan C? Calon suksesor yang mana yang kira – kira siap menjadi	Calon Suksesor B dan C lebih siap karena memiliki pendidikan formal yang bisa mendukung dalam usaha Boutique Sian Collection	Pendidikan Formal terakhir adalah Sarjana Design, dan dirasa kurang cukup untuk mendukung usaha boutique Sian Collection.	Pendidikan formal terakhir yang ditempuh cukup, yaitu Sarjana Ekonomi.	Pendidikan formal terakhir cukup untuk menjadi suksesor yaitu Sarjana Ekonomi.	Calon suksesor B dan C sudah menempuh pendidikan formal yang bisa mendukung dan memungkinkan untuk mengembankan usaha Boutique Sian Collection

	suksesor dilihat dari tingkat pendidikannya?					
2	Menurut anda, training atau pelatihan apa saja yang perlu diikuti oleh calon suksesor? Apakah sejauh ini calon suksesor sudah mengikuti training atau pelatihan untuk keperluan bisnis keluarga? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon Suksesor B dan C dapat mengikuti pelatihan dengan baik yang meliputi training bagaimana membuat pembukuan, training bagaimana memberikan harga, training menghadapi pelanggan.	Training penerimaan baran dari pemasok dan pemberian kode harga. Selebihnya saya membantu bidang desain, seperti mendesain brosur, kartu nama dan spanduk untuk menjadi media promosi usaha keluarga ini.	Training pengambilan barang dari pemasok, memberi kode pada setiap barang, mencatat keluar masuk barang, mencari konsumen, menawarkan barang kepada konsumen dan mengantar barang ke konsumen.	Training menerima barang yang datang dari pemasok, memberi kode barang, mencatat nota untuk konsumen, mempromosikan usaha ini lewat online maupun langsung, hingga mencatat sisa barang yang tersedia.	Calon suksesor C yang siap, karena mampu menguasai tugas di toko lebih banyak dan dapat menjalankan operasional usaha Boutique Sian Collection
3	Menurut anda, sejauh apa pengalaman yang pernah di miliki calon suksesor A,B dan C di perusahaan lain? Menurut	Calon suksesor C dan B yang siap. Meskipun Calon Suksesor C tidak memiliki pengalaman diperusahaan lain,	Pengalaman bekerja diperusahaan tidak terlalu memberi dampak terhadap usaha keluarga karena bekerja diperusahaan	Pengalaman Bekerja diperusahaan lain cukup memberi dampak karena bekerja dibidang marketing diperusahaan otomotif, bertemu	Tidak memiliki pengalaman apa pun di luar perusahaan keluarga. Namun lebih sering mengurus toko, dan lebih mengenal toko.	Pengalaman calon suksesor A kurang memberi dampak langsung pada usaha keluarga. Untuk calon suksesor B dan C bisa

	anda calon suksesor mana yang siap?	namun pengalaman calon suksesor C di toko lebih banyak. Sedangkan calon suksesor B dapat membantu dalam pemasaran produk toko.	desain.	dengan banyak orang yang dapat memperluas pemasaran.		saling bekerja sama untuk mengembankan usaha keluarga Boutique Sian Collection
4	Menurut anda, bagaimana jabatan di perusahaan lain yang pernah ditempuh calon suksesor A,B, dan C? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon Suksesor B dan C yang siap. Karena Calon Suksesor B memiliki jabatan marketing yang dapat membantu pemasaran toko, dan calon Suksesor C lebih sering mengurus toko.	Tidak terlalu penting. Karena jabatan yang ditempuh diperusahaan lain memiliki bidang yang berbeda dari usaha keluarga.	Jabatan belum tentu memberikan dampak terhadap usaha keluarga. Karena yang terpenting adalah passion dan kemampuan setiap pribadi calon suksesor itu sendiri.	Tidak memiliki jabatan di perusahaan lain Karena selalu bekerja di toko.	Jabatan tidak berpengaruh pada usaha Boutique Sian Collection
5	Menurut anda, apakah calon suksesor A,B, dan C pernah terjun dibisnis keluarga? Menurut anda calon	Calon Suksesor A, B, dan C siap, karena sudah terjun dibisnis keluarga dan memiliki tugas	Pernah terjun langsung di bisnis keluarga dibidang promosi dan pembuatan brosur.	Pernah terjun dibisnis keluarga dibidang marketing dan pemasaran seperti mencari pelanggan dan mencari toko.	Pernah terjun langsung dalam bisnis keluarga. Karena ingin belajar mengelola toko dan ingin mengembangk an bisnis	Semua calon suksesor pernah terjun langsung dalam bisnis keluarga.

	suksesor mana yang siap?	masing – masing.			keluarga.	
6	Menurut anda, apakah calon suksesor A,B, dan C memiliki motivasi bergabung dibisnis keluarga? Apakah calon suksesor harus memiliki <i>passion</i> dibidang fashion? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon suksesor B dan C memiliki motivasi dibidang fashion yang mendukung untuk perusahaan keluarga Boutique Sian Collection	Karena minat dan motivasi berjalan bersamaan. Calon suksesor yang baik harus memiliki minat di bidang yang sama dengan usaha keluarga. Karena jika memiliki minat yang sama, maka motivasi juga akan meningkat.	Motivasi yang baik sebagai calon suksesor adalah dengan mengembangkan usaha keluarga ke arah yang lebih baik, dan terus memberi inovasi yang baru terhadap usaha kita.	Terus berinovasi, terus mengikuti tren fashion dan menyumbang ide-ide kreatif adalah motivasi yang baik dan harus memiliki minat yang besar dalam bidang fashion.	Hanya calon suksesor B dan C yang memiliki motivasi dan passion dalam mendukung bisnis keluarga
7	Bagaimana persepsi diri calon suksesor A,B, dan C terhadap persiapannya sebagai penerus? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon suksesor B dan C memiliki kepercayaan diri dan kesiapan diri yang tinggi untuk menjadi peerus..	Tidak siap dan kurang tertarik untuk menjadi suksesor dalam usaha keluarga.	Belum tentu siap. Di karenakan masih ada beberapa hal yang saya belum mampu untuk menjalankan usaha keluarga ini. Misalnya dalam mencatat atau memberi kode. Saya kurang tertarik dan	Sudah siap untuk menjadi calon suksesor bila dipilih oleh orang tua. Karena suka dalam bidang fashion dan ingin belajar lebih dalam bidang ini.	Calon suksesor C yang memiliki kesiapan yang baik dan memiliki kemampuan yang baik untuk menjadi penerus bisnis keluarga Boutique



				kurang teliti terhadap hal-hal seperti itu.		Sian Collection
--	--	--	--	---	--	-----------------

**Sumber :** Data Primer diolah

Berdasarkan Tabel diatas, jawaban dari pemilik dan jawaban dari Calon Suksesor menunjuk bahwa calon suksesor B dan C adalah calon suksesor yang siap, karena :

1. Pendidikan Formal terakhir yang ditempuh oleh calon suksesor A, B dan C adalah Sarjana. Namun yang lebih cocok untuk menjadi Penerus adalah Calon Suksesor B dan C karena menempuh pendidikan manajemen bisnis. Dilihat dari *Passion* Calon Suksesor C memiliki kegemaran dengan baju yang dipakainya sehari hari selalu ingin tampil beda, dan sangat mengikuti perkembangan fashion yang ada. Sedangkan Calon Suksesor B memiliki hubungan dan relasi yang baik dengan toko dan konsumen.

2. Training yang diikuti oleh semua Calon suksesor, namun training yang diikuti oleh Calon suksesor C lebih banyak dan lebih menguasai tugas yang ada ditoko.
3. Calon suksesor A memiliki pengalaman kerja dibidang desain, Calon Suksesor B memiliki pengalaman dibidang marketing, dan Calon Suksesor C tidak memiliki pengalaman bekerja diperusahaan lain dan tidak pernah menjabat jabatan apapun diperusahaan lain, namun calon suksesor C memiliki jam terbang yang tinggi di toko yang membuat Calon suksesor C sangat memahami kondisi yang ada ditoko sehingga Calon suksesor C yang lebih siap.
4. Calon Suksesor A, B, dan C siap sering terjun dibisnis keluarga, karena memiliki tugas masing – masing dan cukup memahami kondisi toko.
5. Calon suksesor B, dan C memiliki motivasi yang baik untuk bergabung di toko, dilihat dari tugas yang dilakukan oleh Calon Suksesor B dan C memberi dampak bagi toko.
6. Calon suksesor C memiliki persepsi diri yang baik terhadap persiapan sebagai penerus, dilihat dari Calon Suksesor C sangat yakin akan kemampuannya menjadi penerus toko.

### 4.3.2 Tahap Komunikasi

Dalam Tahap Komunikasi Terdiri dari tahap Komunikasi dengan keluarga, kepercayaan dari keluarga, komitmen, loyalitas, persaingan antar calon suksesor, konflik yang dihadapi calon suksesor, pemahaman nilai dan kebudayaan calon suksesor di bisnis keluarga. jawaban responden orang tua dan anak dapat dilihat dibawah :

**Tabel 4.3 Jawaban Orang Tua dan Calon Suksesor Mengenai Tahap Komunikasi**

No	Pertanyaan	Orang Tua	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Apakah Calon suksesor A,B, dan C memiliki komunikasi yang baik dengan keluarga dalam menjalankan bisnis keluarga? Bentuk komunikasi calon suksesor sering digunakan (sms, bbm, telp, dan sering	Semua calon suksesor siap karena sering berkomunikasi dengan keluarga mengenai bisnis keluarga dengan sering kumpul keluarga, dan bila ada masalah bisa telp atau sms untuk berdiskusi mengenai bisnis keluarga.	Sebagai keluarga harus memiliki komunikasi yang baik bisa saling bertukar pikiran dan pendapat. Komunikasi kami bisa melalui hp yang berarti bbm, tlp, dan juga bertemu langsung.	Memiliki komunikasi yang baik antar keluarga. Komunikasi kami melalui hp juga bertemu langsung.	Komunikasi kami terjalin baik. Kami sering bertukar pikiran bersama. Kami lebih sering berkumpul jika ada sesuatu yang penting untuk di diskusikan.	Calon suksesor A, B, dan C memiliki komunikasi yang baik karena sering bertanya dan berdiskusi dengan keluarga mengenai bisnis keluarga.

	kumpul dengan keluarga) Menurut anda calon suksesor mana yang siap?					
2	Apakah anda sudah memberikan kepercayaan pada calon suksesor A,B, dan C dalam hal memimpin toko? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon suksesor B dan C dapat dipercaya karena lebih sering ditoko dan memahami kondisi toko.	Tidak terlalu dipercaya banyak hal Sebab hanya menguasai bidang desain.	Dipercaya dalam bidang pengantaran barang ke konsumen, penagihan, dan mencari konsumen.	Dipercaya untuk melakukan berbagai hal dalam bisnis Yang meliputi pencatatan nota, pemberian kode barang, pencatatan barang yang tersedia di toko, maupun pencatatan barang yang di pesan.	Calon Suksesor B dan C memperoleh kepercayaan keluarga dalam bidang pemasran dan operasional.
3	Menurut anda apakah calon suksesor A,B, dan C memiliki komitmen dalam menjalankan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor siap menekuni bidang fashion dan	Calon Suksesor C memiliki komitmen yang baik dilihat dari semangat belajar dalam bidang fashion dan ingin memajukan toko.	Menunjukkan komitmen dengan membantu sebisa saya untuk membuat desain semenarik mungkin dalam membuat media promosi.	Menunjukkan komitmen melalui pengantaran barang yang saya usahakan tepat waktu. Penagihan kepada pelanggan sesuai tanggal jatuh tempo.	Menunjukkan komitmen dengan selalu melakukan yang terbaik dalam bisnis keluarga ini. Saya berusaha untuk menjalankan tugas yang diberikan pada saya dengan sebaik mungkin.	Semua calon suksesor memiliki komitmen yang tinggi dilihat dari ketekunan dalam bisnis fashion, mau belajar dan memajukan toko.

	<p>siap memperbesar usaha? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?</p>					
4	<p>Menurut anda apakah calon suksesor A,B dan C sudah memiliki loyalitas dalam menjalankan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor siap mencari supplier dan mencari pelanggan atau konsumen? Bagaimana bentuknya?</p>	<p>Calon Suksesor A, B dan C memiliki loyalitas yang baik, bisa dilihat dari calon suksesor saling membantu demi kesuksesan toko.</p>	<p>Menunjukkan loyalitas dengan membantu untuk mendesain media promosi saja. Selebihnya mungkin bukan bidang saya.</p>	<p>Menunjukkan loyalitas dengan Saya biasa membantu dalam pembongkaran dan pengecekan kesesuaian barang dan jumlah barang dan terus berusaha untuk memperluas pasar.</p>	<p>Menunjukkan loyalitas dengan cara selalu terlibat dalam kegiatan di toko. Belajar mencatat nota, menawarkan barang,dll. Serta mencari peluang untuk memajukan toko.</p>	<p>Semua calon suksesor memiliki loyalitas tinggi dilihat dari semangatnya dalam belajar untuk mengelola toko dan memajukan toko.</p>
5	<p>Bagaimana persaingan antar calon suksesor A,B, dan C? Apakah bersaing secara sehat? Menurut anda calon suksesor mana yang</p>	<p>Calon Suksesor A, B dan C siap. Bisa dilihat Persaingan antar calon suksesor tidak terlalu terlihat.</p>	<p>Tidak pernah menganggap adanya persaingan. Karena siapapun penerusnya pasti yang terbaik.</p>	<p>Tidak menganggap sebagai persaingan antar saudara. Tetapi lebih kepada siapa yang dapat mengembangkan dan menjalankan usaha keluarga ini dengan baik.</p>	<p>Tidak merasa ada persaingan karena sebagai anggota keluarga, harus bekerja sama untuk memperluas usaha keluarga.</p>	<p>Tidak ada persaingan yang cukup signifikan yang membuat para calon suksesor harus menjadi yang terbaik.</p>

	siap?					
6	Konflik apa yang pernah dialami calon suksesor A,B, dan C terkait dengan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor dapat mengatasi konflik dengan baik? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon Suksesor A, B, dan C siap. Karena mereka menyelesaikan konflik yang ada dengan saling bergotong royong	Konflik yang pernah terjadi adalah pembuatan brosur yang kurang menarik sehingga tidak menarik konsumen. Penanganannya dengan memperbaiki konsep brosur.	Masalah atau konflik yang pernah di alami adalah piutang tak tertagih dan barang yang terlambat sampai pada pelanggan. Ini di sebabkan oleh kurir yang mungkin sedang overload.	Masalah yang biasa muncul adalah kesalahan dalam pencatatan pesanan dan ada beberapa kesalahan pencatatan kode harga barang. Penanganannya dengan lebih teliti lagi.	Semua calon suksesor pernah mengalami konflik dalam bisnis keluarga dan dapat menyelesaikan konflik dengan bergotong royong.
7	Apakah calon suksesor A,B, dan C sudah memahami nilai – nilai dan kebudayaan keluarga terkait dengan bisnis keluarga? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Calon Suksesor A, B dan C sudah memahami nilai dan kebudayaan bisnis keluarga.	Sudah memahami dan menjalankan kebudayaan yang ada dalam bisnis keluarga.	Sudah memahami nilai-nilai dan budaya dalam bisnis keluarga dengan baik.	Sudah memahami dan sudah menjalankan nilai-nilai dan budaya yang ada dalam bisnis keluarga yang sudah di ajarkan dengan semampu saya.	Semua calon suksesor bersama-sama berusaha untuk memahami nilai dan budaya yang ada dalam bisnis keluarga.

**Sumber :** Data Primer diolah

Berdasarkan Tabel diatas, jawaban dari pemilik dan jawaban dari Calon Suksesor menunjuk bahwa calon suksesor A, B dan C adalah calon suksesor memiliki komunikasi yang baik dan yang paling siap, maka :

1. Calon Suksesor A, B, dan C memiliki komunikasi yang baik dengan keluarga, karena Calon Suksesor sangat sering mengajak berdiskusi mengenai perencanaan kedepan untuk toko, fashion yang sedang trend, serta strategi pemasaran.
2. Calon Suksesor B dan C dipercaya banyak hal untuk mengatur aktifitas yang ada ditoko, karena calon Suksesor B dan C memiliki tugas yang penting ditoko.
3. Calon Suksesor A, B dan C memiliki loyalitas yang tinggi dan komitmen yang baik untuk memajukan toko, ini bisa dilihat dari semangat Calon suksesor A, B, dan C dalam belajar dan memahami situasi toko, dan memiliki tujuan agar toko bisa lebih maju.
4. Persaingan antar calon suksesor tidak begitu terlihat, dikarenakan hanya calon suksesor A, B dan C yang sangat bergotong royong untuk memajukan bisnis keluarga.
5. Konflik yang dihadapi calon suksesor bermacam – macam, ada konflik pelanggan yang susah membayar utang, konflik stok barang yang tidak sesuai, dan konflik pembukuan yang tidak sesuai, namun calon suksesor A, B dan C yang

bisa menghadapi itu, karena konflik diselesaikan dengan gotong royong dan saling membantu.

6. Calon Suksesor A, B dan C memahami nilai – nilai dan budaya dalam bisnis keluarga, jadi semua Calon suksesor pun bisa mengikuti nilai dan budaya dalam bisnis keluarga.

### 4.3.3 Tahap Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol

Dalam Tahap Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol terdiri dari tahap perencanaan dan aktifitas yang dikontrol oleh calon suksesor.

jawaban responden orang tua dan anak dapat dilihat dibawah :

**Tabel 4.4 Jawaban Orang Tua dan Calon Suksesor Mengenai Tahap Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol**

No	Pertanyaan	Orang Tua	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Bagaimana perencanaan yang dilakukan calon suksesor A,B, dan C terkait dengan bisnis keluarga didunia fashion?	Semua calon suksesor memiliki perencanaan yang baik dibidang fashion.	Mendesain brosur seunik mungkin yang mampu memikat para konsumen agar para konsumen tertarik untuk	Menarik konsumen dengan mengantar barang tepat waktu serta tetap melihat kualitas barang yang dipesan oleh konsumen. Juga tidak	Memberikan harga khusus kepada pelanggan, selalu mengutamakan kualitas, dan pelayanan yang ramah.	Calon Suksesor B dan C yang siap, karena memiliki perencanaan yang baik untuk masa depan toko.



	Menurut anda calon suksesor mana yang siap?		membeli barang dagangan kami.	lupa untuk menawarkan promo berkala dari toko kami.		
2	Apakah calon suksesor A,B, dan C sudah bisa mengontrol aktifitas ditoko? Termasuk pembagian kerja sebagai kasir dan sebagai penerima tamu, mengatur kegiatan apa yang harus dikerjakan	Calon suksesor C dapat mengontrol aktifitas di toko, mulai dari yang dikasir, yang berhadapan langsung dengan pelanggan, sampai di pembukuan, dan operasi dalam toko	Tidak terlalu sering untuk mengontrol aktifitas yang ada di toko.	Tidak terlalu sering berada di toko, sehingga tidak selalu mengontrol atau mengawasi toko namun lebih sering mengantar barang dan bertemu dengan konsumen.	Sering Memantau dan mengontrol toko dengan cara mengecek nota-nota untuk melihat tanggal jatuh tempo hutang konsumen, melihat karyawan melayani konsumen yang datang ke toko dengan ramah atau tidak.	Calon Suksesor C adalah calon suksesor yang siap karena lebih sering mengawasi toko.

**Sumber :** Data Primer diolah

Berdasarkan Tabel diatas, jawaban dari pemilik dan jawaban dari Calon Suksesor menunjuk bahwa calon suksesor C adalah calon suksesor memiliki persiapan dan control yang baik, maka :

- 1) Calon Suksesor A, B, dan C siap karena dapat memberikan perencanaan kedepan yang baik untuk toko dibidangnya masing – masing. Calon Suksesor A mendesain brosur dengan lebih baik lg untuk lebih menarik konsumen, Calon suksesor B lebih mengutamakan pelayanan dan memberikan promo yang

membuat konsumen tertarik untuk beli, serta calon suksesor C akan selalu mengikuti trend yang ada, sehingga toko akan selalu bisa bersaing dengan toko lain.

- 2) Calon suksesor C dapat memberikan control yang baik di toko, dengan dapat mengatur kinerja yang ada ditoko, bisa mengatur karyawan harus bagaimana, dan bisa mengatur semua pekerjaan yang ada ditoko karena sering berada ditoko.

#### 4.4 Analisis Suksesi

Berdasarkan tahap persiapan, tahap komunikasi, dan tahap perencanaan dan aktifitas yang dikontrol, bahwa calon Suksesor C adalah Calon Suksesor yang paling siap dibanding Calon Suksesor lainnya

**Tabel 4.5 Pemilihan Calon Suksesor**

<b>Tahapan</b>	<b>Calon Suksesor yang Siap</b>
Tahap Persiapan	Calon Suksesor B dan C
Tahap Komunikasi	Calon Suksesor A, B, dan C
Tahap Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol	Calon Suksesor C

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat dari tahap persiapan, tahap komunikasi, sampai tahap perencanaan dan aktifitas yang dikontrol bahwa Calon Suksesor

C sudah memahami berbagai macam keadaan yang ada ditoko, baik dalam persiapannya sebagai penerus, dalam menghadapi konflik, komunikasi dengan keluarga yang baik, komitmen dan loyalitasnya untuk memajukan toko, dan *passion* nya dibidang fashion, sedangkan Calon Suksesor B memiliki komunikasi yang baik dengan keluarga dan konsumen, serta dalam hal persiapan juga cukup baik, sedangkan Calon Suksesor A tidak cukup siap untuk menjadi penerus bisnis keluarga Boutique Sian Collection. Oleh karena itu Calon Suksesor C yang siap menjadi Calon Suksesor.

