

I. Tahap Persiapan

a. Jawaban Pertanyaan Pemilik dan Istri

No	Pertanyaan	Pemilik	Istri	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 suksesor dilihat dari tingkat pendidikan nya?	Semua calon Suksesor memiliki pendidikan yang sama hingga Sarjana, bila dilihat dr pendidikannya, yang lebih cocok adalah Calon suksesor B dan C karena mereka memilih jurusan manajemen bisnis.	Menurut saya calon suksesor yang paling cocok adalah calon suksesor B dan C, karena selain memilih jurusan manajemen saat kuliah, mereka punya potensi untuk menjadi suksesor.	Calon Suksesor B dan C lebih siap karena memiliki pendidikan formal yang bisa mendukung dalam usaha Boutique Sian Collection
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?	Tentu saja training mengenai wirausaha, pengelolaan toko yang meliputi pemilihan supplier untuk mensupply barang di toko, pengelolaan keuangan untuk keperluan operasional toko dan pengelolaan keluar masuknya kas toko, dan pemasaran barang dagang. Sejauh ini yang sudah mengikuti training atau pelatihan adalah semua calon suksesor. Calon Suksesor C dan B yang siap, karena lebih sering mengikuti training di toko.	Training mengenai pengelolaan operasional kerja, sehingga operasional di toko . Sejauh ini semua calon suksesor telah menjalani training atau pelatihan Calon suksesor B dan C yang lebih siap. Karena menurut saya, sejauh ini hanya calon suksesor B dan C yang dapat menjalankan operasional toko dengan lumayan baik.	Calon Suksesor B dan C dapat mengikuti pelatihan dengan baik yang meliputi training bagaimana membuat pembukuan, training bagaimana memberikan harga, training menghadapi pelanggan.

3	Menurut anda, sejauh apa pengalaman yang pernah di miliki calon suksesor A,B dan C di perusahaan lain? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Sejauh ini yang sudah punya pengalaman kerja diluar perusahaan hanya Calon suksesor A dan B, namun calon suksesor A bekerja di perusahaan design, sehingga kurang cocok untuk mengelola seluruh factor operasional perusahaan kita, sedangkan calon suksesor B memiliki pengalaman bekerja di perusahaan Astra sebagai marketing, dan calon suksesor C belum punya pengalaman di perusahaan lain , menurut saya calon suksesor B dan C yang siap. Karena walaupun calon suksesor C belum ada pengalaman di perusahaan luar, tetapi kemampuannya dalam pengelolaan toko dan memasarkan barang sangat baik. Sedangkan calon suksesor B memiliki keahlian dalam bidang pemasaran.	Calon suksesor A memiliki pengalaman kerja di perusahaan desain dan calon suksesor B sudah memiliki pengalaman kerja di astra sebagai marketing, sedangkan calon suksesor C selalu membantu di toko, Menurut saya calon suksesor C yang siap. Karena calon suksesor C sudah terbiasa mengurus toko.	Calon suksesor C dan B yang siap. Meskipun Calon Suksesor C tidak memiliki pengalaman diperusahaan lain, namun pengalaman calon suksesor C di toko lebih banyak. Sedangkan calon suksesor B dapat membantu dalam pemasaran produk toko.
4	Menurut anda, bagaimana jabatan di perusahaan lain yang pernah ditempuh calon suksesor A,B, dan C? Menurut anda calon suksesor mana	Jabatan yang pernah di tempuh oleh calon suksesor A adalah sebagai desain interior dan juga desain untuk keperluan	Selama ini yang memiliki pengalaman bekerja di luar perusahaan hanya calon suksesor A dan B. Jadi yang	Berdasarkan Jabatan yang pernah ditempuh Calon Suksesor B

	yang siap?	percetakan misalnya undangan, brosur, dll. Calon suksesor B pernah memiliki jabatan sebagai marketing di perusahaan yang bergerak di bidang otomotif. Sedangkan calon suksesor C belum memiliki jabatan apapun di perusahaan lain karena memang calon suksesor C hanya bekerja pada perusahaan keluarga kita saja.	pernah memiliki jabatan juga hanya calon suksesor A dan B saja. Calon suksesor A memiliki jabatan sebagai desainer media promosi yaitu undangan, brosur, kartu nama, spanduk, dll serta sebagai desain interior untuk café, rumah, hotel, dll. Sedangkan calon suksesor C belum ada pengalaman dan jabatan di perusahaan lain di luar perusahaan keluarga kami.	dan C yang siap. Karena Calon Suksesor B memiliki jabatan marketing yang dapat membantu pemasaran toko, dan calon Suksesor C lebih sering mengurus toko.
5	Menurut anda, apakah calon suksesor A,B, dan C pernah terjun dibisnis keluarga? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Menurut saya, semua calon suksesor pernah terjun di bisnis keluarga ini. Karena setiap calon suksesor memiliki tugasnya masing-masing dalam usaha keluarga ini. Semua calon suksesor siap.	Tentu semua calon suksesor pernah terlibat dalam bisnis keluarga ini. Yang membedakan adalah kemampuan dan pengalaman. Semua calon suksesor Siap.	Calon Suksesor A, B, dan C siap, karena sudah terjun dibisnis keluarga dan memiliki tugas masing – masing.
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?	Jika dilihat dari keterlibatan dalam usaha kita, sebenarnya setiap calon suksesor memiliki motivasi untuk bergabung. Hanya saja tingkat passion setiap calon suksesor saja yang membedakan. Dari segi motivasi dan passion calon suksesor A memiliki passion	Menurut pendapat saya mungkin calon suksesor A tidak terlalu memiliki passion dalam usaha kita ini. Karena calon suksesor A tidak ingin terlalu banyak terlibat atau tidak terlalu ingin ikut andil dalam bisnis keluarga kita. Calon suksesor B menurut	Calon suksesor B dan C memiliki motivasi dibidang fashion yang mendukung untuk perusahaan keluarga Boutique Sian Collection

		<p>dibidang design, calon suksesor B memiliki passion dibidang marketing, dan Calon suksesor C dibidang fashion dan memiliki motivasi untuk memajukan toko.</p>	<p>saya memiliki passion yang cukup karena keterlibatannya cukup sering dan memiliki andil dalam mencari pelanggan untuk membantu memasarkan barang dagang kita. Sedangkan calon suksesor C memiliki motivasi dan pashion yang kuat. Hal ini berdasarkan dari keseriusan dan tekad dari suksesor C dalam menjalankan usaha kita. Dari memasarkan produk kami lewat online, lewat teman-temannya, calon suksesor C juga memiliki tugas penting yaitu memberi kode pada setiap jenis barang. Jadi menurut saya calon suksesor B dan C lah yang siap.</p>	
7	<p>Bagaimana persepsi diri calon suksesor A,B, dan C terhadap persiapannya sebagai penerus? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?</p>	<p>Menurut saya calon suksesor A kurang yakin dalam persiapan sebagai suksesor. Karena dia menyadari keahliannya berbeda dari usaha kita. Sedangkan calon suksesor B dia memiliki keyakinan yang baik dalam persiapan menjadi suksesor. Hanya saja calon suksesor B kurang konsisten terhadap</p>	<p>Saya melihat calon suksesor A kurang memiliki minat untuk menjadi suksesor atau penerus dari bisnis kami karena jarang terlibat di usaha kami. Calon suksesor B cukup percaya diri dan siap untuk mejadi penerus usaha kami Karena keterlibatannya cukup memberi dampak pada usaha</p>	<p>Calon suksesor B dan C memiliki kepercayaan diri dan kesiapan diri yang tinggi untuk menjadi penerus..</p>

		keterlibatan di dalam usaha kita. Dan calon suksesor C sangat yakin akan kemampuannya memimpin toko.	kita. Untuk calon suksesor C sendiri dapat memiliki persepsi diri yang baik dalam kesiapan sebagai penerus dilihat dari semangat belajarnya dalam bidang fashion dan keinginannya memajukan toko.	
--	--	--	---	--

b. Jawaban Responden Calon Suksesor A, B, dan C

No	Pertanyaan	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Menurut anda, apakah pendidikan formal terakhir anda dirasa cukup untuk menjadi calon suksesor?	Menurut saya pendidikan terakhir saya bukan tidak cukup untuk menjadi calon suksesor atau penerus karena saya mempelajari bidang design. Hanya saja bidang yang saya suka dan pelajari berbeda dengan usaha keluarga kita.	Pendidikan yang saya tempuh cukup untuk menjadi calon suksesor. Karena saya pernah memiliki pengalaman dibidang marketing, jadi saya percaya bisa membantu bisnis keluarga ini untuk lebih maju.	Iya. Pendidikan saya cukup untuk menjadi suksesor. Saya juga senang belajar dibidang fashion dan belajar bagaimana mengikuti trend yang ada.	Calon suksesor B dan C memiliki pendidikan sarjana ekonomi, dan memilih penjurusan manajemen bisnis, Sedangkan calon suksesor A dapat membantu dalam bidang desain logo usaha atau deain brosur.
2	Training apa yang pernah anda tempuh?	Saya sudah mengikuti training dalam hal	Saya mengikuti training dari pengambilan barang dari	Saya sudah mengikuti training yang diberikan.	Calon Suksesor A,

	Dan apa manfaatnya bagi bisnis keluarga?	penerimaan barang dari pemasok, memberi kode harga. Hanya saja saya lebih senang dalam mendesain brosur, kartu nama dan spanduk untuk menjadi media promosi usaha keluarga ini. Selebihnya mungkin saya kurang tertarik.	pemasok, memberi kode pada setiap barang, mencatat keluar masuk barang, mencari konsumen,dll. Tetapi saya kurang suka menjalani beberapa tugas seperti memberi kode barang atau mencatat pesanan. Saya lebih suka membantu dalam menawarkan barang kepada konsumen dan mengantar barang ke konsumen.	Dari mulai 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. Manfaat bagi bisnis keluarga adalah saya bisa membantu menaikkan omset usaha ini. Karena penjualan saya meliputi online dan langsung. Sehingga pemutaran modal dan barang lebih cepat.	B dan C sudah mengikuti berbagai macam training. Dan calon suksesor B dan C yang lebih siap, karena lebih banyak mengikuti training yang ada.
3	Apakah pengalaman anda diluar perusahaan memberi dampak bagi bisnis keluarga?	Mungkin pengalaman saya tidak terlalu memberi dampak terhadap usaha keluarga kita.	Pengalaman saya cukup memberi dampak, Karena dari pengalaman marketing tersebut saya bisa memperluas jangkauan untuk memasarkan produk kita.	Saya belum memiliki pengalaman apa pun di luar perusahaan keluarga kami. Namun saya lebih sering ditoko, dan lebih mengenal toko.	Calon suksesor B memiliki pegalaman dan kemampuan untuk memasarkan produk toko Untuk calon suksesor C belum ada pengalaman di perusahaan lain dan hanya mengikuti

					system toko saja.
4	Apakah jabatan anda di perusahaan lain yang pernah anda tempuh itu penting sebelum anda meneruskan bisnis keluarga?	Tidak terlalu penting. Sebab jabatan yang saya miliki di perusahaan lain memiliki bidang yang berbeda dari usaha keluarga.	Menurut saya jabatan belum tentu memberikan dampak terhadap usaha keluarga. Karena yang terpenting menurut saya adalah passion dan kemampuan setiap pribadi calon suksesor itu sendiri.	Saya belum pernah memiliki jabatan di perusahaan lain. Tapi saya menguasai seluruh jabatan yang ada ditoko.	Jabatan tidak terlalu berpengaruh dalam kesiapan sebagai penerus.
5	Apakah anda pernah terjun dibisnis keluarga?	Ya. Saya sudah pernah terjun langsung di bisnis keluarga dibidang promosi dan pembuatan brosur.	Ya tentu. Saya cukup sering terjun dan terlibat dalam bisnis keluarga saya. Tapi saya memang tidak mampu menguasai semua job desk. Saya hanya menangani bagian marketing.	Ya Saya sering terjun langsung dalam bisnis ini. Karena ingin belajar mengelola toko dan saya ingin mengembangkan bisnis keluarga.	Calon Suksesor A, B, dan C siap karena pernah terjun langsung dalam bisnis keluarga..
6	Bagaimana motivasi calon suksesor yang baik menurut anda? Apakah harus memiliki minat dibidang fashion?	Ya. 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 kita 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 menurut saya. Dan ini memang harus memiliki minat yang besar dalam bidang fashion.	Calon suksesor A, B dan C siap karena memiliki motivasi yang kuat yaitu untuk terus membuat bisnis keluarga ini maju dan berkembang.

7	Apakah anda sudah siap untuk menjadi suksesor dengan kemampuan anda sekarang?	Saya belum siap dan saya kurang tertarik untuk menjadi pemimpin dalam bisnis keluarga ini.	Saya belum begitu 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 kurang teliti terhadap hal-hal seperti itu.	Saya siap untuk menjadi calon suksesor bila dipilih oleh orang tua saya. Karena saya senang dalam bidang fashion dan saya ingin belajar lebih dalam bidang ini.	Calon Suksesor C yang siap untuk menjadi calon suksesor karena suka dalam bidang fashion.
---	---	--	---	---	---

II. Tahap Komunikasi

a. Jawaban Pertanyaan Pemilik dan Istri

No	Pertanyaan	Pengusaha	Istri	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 kumpul dengan keluarga) Menurut anda calon suksesor	Semua calon Suksesor memiliki komunikasi yang baik dengan keluarga. Karena kami memang sudah terbiasa untuk mendiskusikan berbagai macam hal sebagai satu keluarga. Bentuk komunikasi melalui tatap muka langsung. Atau komunikasi lewat hp.	Iya. Semua calon suksesor memiliki komunikasi yang baik. Jika salah satu calon suksesor memiliki hambatan, maka akan selalu meminta pendapat dari calon suksesor lain atau meminta pendapat dari kami. komunikasi yang kami jalin tentu bertatap muka alias berkomunikasi langsung karena kita masih tinggal dalam satu rumah yang	Semua calon suksesor siap karena sering berkomunikasi dengan keluarga Mengenai bisnis keluarga dengan sering kumpul

	mana yang siap?		sama. Tetapi jika berada di tempat terpisah maka kami akan menggunakan teknologi yang ada.	keluarga, dan bila ada masalah bisa telp atau sms untuk berdiskusi mengenai bisnis keluarga.
2	Apakah anda sudah memberikan kepercayaan pada calon suksesor A,B, dan C dalam hal memimpin toko? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Saya memberikan kepercayaan pada calon suksesor A, B dan C. dan mereka memilik tugas masing – masing di toko. Namun dalam hal kepemimpinan yang lebih menonjol adalah Calon Suksesor C dan B	Saya memberikan kepercayaan pada calon suksesor B dan C, karena mereka lebih mengenal dan memahami kondisi toko.	Calon suksesor B dan C dapat dipercaya karena lebih sering ditoko dan memahami kondisi toko.
3	Menurut anda apakah calon suksesor A,B, dan C memiliki komitmen dalam menjalankan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor siap menekuni bidang fashion dan siap memperbesar usaha? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Menurut saya yang memiliki komitmen terbesar adalah calon suksesor C. Dilihat dari dia benar – benar menekuni bidang fashion, dan mau belajar tren fashion yang sedang booming dan Calon suksesor C yang sangat baik melakukan tugasnya dalam usaha kami. Setelah kami amati, omset kami perlahan mulai ada peningkatan.	Sejalan dengan pendapat suami saya, saya juga sependapat bahwa suksesor C yang siap dan memiliki motivasi dan komitmen yang tinggi terhadap bisnis kami.	Calon Suksesor C memiliki komitmen yang baik dilihat dari semangat belajar dalam bidang fashion dan ingin memajukan toko.
4	Menurut anda apakah calon suksesor A,B dan C sudah memiliki loyalitas dalam	Semua calon suksesor memiliki loyalitas yang baik, mereka benar – benar melakukan tugasnya dengan	Saya juga sependapat bahwa semua calon suksesor memiliki loyalitas tertinggi dan berusaha untuk dapat	Calon Suksesor A, B dan C memiliki loyalitas yang baik,

	menjalankan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor siap mencari supplier dan mencari pelanggan atau konsumen? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	baik, saling membantu tugas yang lain dan berjuang untuk memajukan toko.	memajukan toko. Mulai dari saling membantu dalam mencari supplier, dan menawarkan barang ke konsumen, dan lain lain.	bisa dilihat dari calon suksesor saling membantu demi kesuksesan toko.
5	Bagaimana persaingan antar calon suksesor A,B, dan C? Apakah bersaing secara sehat? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Mereka bersaing secara sehat. Mereka selalu menjalin komunikasi yang baik, jujur dan terbuka anantara satu dengan yang lain.	Setiap calon suksesor bersaing secara sehat. Mereka saling mendukung satu dengan yang lain. Selalu terbuka dengan hal-hal yang berkaitan dengan usaha kami.	Calon Suksesor A, B dan C siap. Bisa dilihat Persaingan antar calon suksesor tidak terlalu terlihat.
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?	Konflik yang dihadapi oleh calon suksesor bermacam – macam, misalnya konflik dengan pelanggan yang utang dan sulit ditagih, konflik stok barang yang tidak sesuai, dan konflik mengenai pembukuan. Para calon suksesor dapat mengatasi konflik dengan baik dari masing – masing job desk.	Konflik yang dihadapi oleh calon suksesor cukup banyak, namun mereka dapat mengatasi bersama-sama, dan bergotong royong.	Calon Suksesor A, B, dan C siap. Karena mereka menyelesaikan konflik yang ada dengan saling 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?	Sudah. Dan mereka berusaha menjalani semua dengan baik.	Ya. Setiap calon suksesor sudah memahami dan menjalankan setiap nilai kebudayaan dengan baik.	Calon Suksesor A, B dan C sudah memahami nilai dan kebudayaan bisnis keluarga.

b. Jawaban Responden Calon Suksesor A,B,dan C

No	Pertanyaan	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Menurut anda, sudahkah anda memiliki komunikasi yang baik dengan anggota keluarga dalam menjalankan bisnis keluarga? Bentuk Komunikasi anda melalui media apa saja (sms, telp, atau ikut kumpul keluarga)?	Tentu sebagai keluarga kami memiliki komunikasi yang baik. Kami biasa saling bertukar pikiran dan pendapat. Komunikasi kami bisa melalui hp yang berarti BBM, tlp, dan juga bertemu langsung.	Iya. Kami 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 didiskusikan.	Calon suksesor A, B, dan C memiliki komunikasi yang baik karena sering bertanya dan berdiskusi dengan keluarga mengenai bisnis keluarga.
2	Apakah anggota keluarga sudah mulai mempercayakan anda banyak hal terkait dengan bisnis keluarga? Kalau iya dalam hal apa saja?	Tidak terlalu. Sebab saya memang hanya menguasai bidang desain.	Cukup banyak hal yang dipercayakan pada saya. Biasanya dalam bidang pengantaran barang ke konsumen, penagihan, dan mencari konsumen.	Saya dipercaya untuk melakukan berbagai hal dalam bisnis kami. Yang meliputi pencatatan nota, pemberian kode barang, pencatatan barang yang tersedia di toko, maupun	Calon Suksesor B dan C memperoleh kepercayaan keluarga dalam bidang pemasaran dan operasional.

				pencatatan barang yang di pesan.	
3	Bagaimana anda menunjukkan komitmen anda kepada anggota keluarga terkait dengan bisnis keluarga? Bagaimana bentuk komitmennya? Bisa dalam hal menekuni bisnis dibidang fashion, dan mau memajukan usaha.	Saya membantu sebisa saya untuk membuat desain semenarik mungkin dalam membuat media promosi.	Saya berusaha menunjukkan komitmen saya melalui pengantaran barang yang saya usahakan tepat waktu. Penagihan kepada pelanggan sesuai tanggal jatuh tempo.	Saya berusaha untuk 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.
4	Menurut anda, apakah anda sudah memiliki loyalitas yang cukup untuk memajukan bisnis keluarga? Bagaimana bentuk loyalitasnya? Bisa dalam hal terlibat dengan aktivitas yang ada di toko, siap menghadapi masalah dalam toko, siap bertemu dengan supplier dan siap mengikuti mode pakaian yang berubah ubah.	Soal loyalitas saya hanya dapat membantu untuk mendesain media promosi saja. Selebihnya mungkin bukan bidang saya.	Saya cukup sering membantu di toko. Terutama bila barang dari supplier datang. Saya biasa membantu dalam pembongkaran dan pengecekan kesesuaian barang dan jumlah barang. Tetapi untuk selalu up to date mungkin kurang karena mungkin saya pria jadi tidak terlalu fashionable.	Saya menunjukkan loyalitas saya dengan cara selalu terlibat dalam kegiatan di toko. Belajar mencatat nota, menawarkan barang,dll. Serta mencari peluang untuk memajukan toko.	Semua calon suksesor memiliki loyalitas tinggi dilihat dari semangatnya dalam belajar untuk mengelola toko dan memajukan toko.
5	Menurut anda, bagaimana tanggapan anda mengenai persaingan dengan saudara anda agar dapat menjadi	Saya tidak menganggap sebagai persaingan. Karena siapapun penerusnya pasti yang	Menurut saya, ini bukan sebagai persaingan antar saudara. Tetapi lebih kepada siapa yang dapat	Saya tidak merasa ada persaingan. Saya justru merasa kami sebagai anggota	Tidak ada persaingan yang cukup signifikan yang membuat para

	suksesor di bisnis keluarga?	terbaik.	mengembangkan dan menjalankan usaha keluarga ini dengan baik.	keluarga harus bekerja sama untuk memperluas usaha keluarga kami.	calon suksesor harus menjadi yang terbaik.
6	Konflik apa yang pernah anda alami terkait dengan komunikasi, relasi dan pelanggan di bisnis keluarga? Dan bagaimana penanganannya?	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 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.
7	Apakah anda memahami nilai – nilai dan kebudayaan dalam bisnis keluarga?	Saya selalu berusaha untuk memahami dan menjalankan kebudayaan yang ada dalam bisnis keluarga.	Saya terus berusaha untuk memahami nilai-nilai dan budaya dalam bisnis keluarga dengan baik.	Menurut saya, selama ini saya 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.

III. Perencanaan dan aktifitas yang dikontrol

a. Jawaban Pertanyaan Pemilik dan Istri

No	Pertanyaan	Pengusaha	Istri	Kesimpulan
1	Bagaimana perencanaan yang dilakukan calon suksesor A,B, dan C terkait dengan bisnis keluarga didunia fashion? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Sebenarnya dari setiap calon suksesor tidak ada perencanaan-perencanaan khusus. Karena untuk ide-ide promosi berkala biasanya dari saya sendiri dan saya mengajak para calon suksesor untuk berdiskusi.	Beberapa calon suksesor memiliki perencanaan yang bermacam macam.	Semua calon suksesor memiliki perencanaan yang baik dibidang fashion.
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 oleh karyawan? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?	Dalam hal ini tidak semua calon suksesor mampu mengontrol aktifitas. Mungkin di sebabkan oleh mayoritas konsumen kami adalah wanita, sehingga yang paling banyak ikut andil dalam aktifitas di toko adalah calon suksesor C. Dan untuk pembuatan nota dan membantu pelanggan mencari ukuran pakaian memang calon suksesor C yang biasa melakukan.	Calon suksesor C memiliki kemampuan untuk mengontrol yang baik. Sedangkan calon sukseor A dan B kurang baik, tp sering memberi masukan yang cukup baik.	Calon suksesor C dapat mengontrol aktifitas di toko, mulai dari yang dikasir, yang berhadapan langsung dengan pelanggan, sampai di pembukuan, dan operasi dalam toko.

b. Jawaban Responden Calon Suksesor A,B, dan C

No	Pertanyaan	Calon Suksesor A	Calon Suksesor B	Calon Suksesor C	Kesimpulan
1	Bagaimana cara anda dapat membuat perencanaan yang baik untuk memajukan toko?	Cara saya adalah mendesain brosur seunik mungkin yang mampu memikat para konsumen agar para konsumen tertarik untuk membeli barang dagangan kami.	Saya biasanya menarik konsumen dengan mengantar barang tepat waktu serta tetap melihat kualitas barang yang dipesan oleh konsumen. Juga tidak lupa untuk menawarkan promo berkala dari toko kami.	Cara yang biasa saya lakukan adalah dengan memberikan harga khusus kepada pelanggan setia toko kami, selalu mengutamakan kualitas, dan pelayanan yang ramah.	Masing-masing calon suksesor memiliki ide untuk memajukan bisnis keluarga sesuai kemampuan masing-masing.
2	Apakah anda sudah melakukan kontrol dan memahami aktifitas apa saja yang harus dilakukan di toko?	Saya tidak terlalu sering untuk mengontrol aktifitas yang ada di toko.	Karena saya tidak terlalu sering berada di toko, jadi saya tidak selalu mengontrol atau mengawasi toko. Karena saya lebih sering mengantar barang dan bertemu dengan konsumen.	Setiap hari saya memantau dan mengontrol toko. Saya mengontrol toko dengan cara mengecek nota-nota untuk melihat tanggal jatuh tempo hutang konsumen, melihat melayani konsumen yang datang ke toko dengan ramah, dan membuat nota untuk konsumen.	Calon Suksesor C lebih dapat mengontrol dan memahami aktifitas ditoko.

Daftar Pertanyaan untuk Pemilik dan Istri

Kuisoner yang akan anda isi berisi tentang pertanyaan yang berhubungan dengan analisis suksesi dalam bisnis keluarga. Kuisoner ini dibuat dengan maksud untuk mendapatkan data yang akan digunakan untuk menyelesaikan tugas akhir peneliti. Karena itu peneliti sangat berharap agar saudara dapat mengisi semua pertanyaan kuisoner ini dengan baik.

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

Pertanyaan mengenai persiapan

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 suksesor dilihat dari tingkat pendidikan nya?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

2. Menurut anda, training apa yang perlu diikuti oleh calon suksesor? Sejauh ini apakah calon suksesor mengikuti training utk keperluan bisnis keluarga? Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

3. Menurut anda, sejauh apa pengalaman diluar perusahaan (perusahaan apa saja) yang pernah diikuti calon suksesor A,B dan C?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

4. Menurut anda, bagaimana jabatan di perusahaan lain yang pernah ditempuh calon suksesor A,B, dan C?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

5. Menurut anda, apakah calon suksesor A,B, dan C pernah terjun dibisnis keluarga?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

6. Menurut anda, apakah calon suksesor A,B, dan C memiliki motivasi bergabung dibisnis keluarga? Apakah calon suksesor harus memiliki *passion* dibidang fashion?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

7. Bagaimana persepsi diri calon suksesor A,B, dan C terhadap persiapannya sebagai penerus?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

Pertanyaan Mengenai Komunikasi

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 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?

3. Menurut anda apakah calon suksesor A,B, dan C memiliki komitmen dalam menjalankan bisnis keluarga? Apakah calon suksesor siap menekuni bidang fashion dan siap memperbesar usaha?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

4. 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?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

5. Bagaimana persaingan antar calon suksesor A,B, dan C? Apakah bersaing secara sehat?

Menurut anda calon suksesor mana yang 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?

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?

Pertanyaan Mengenai Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol

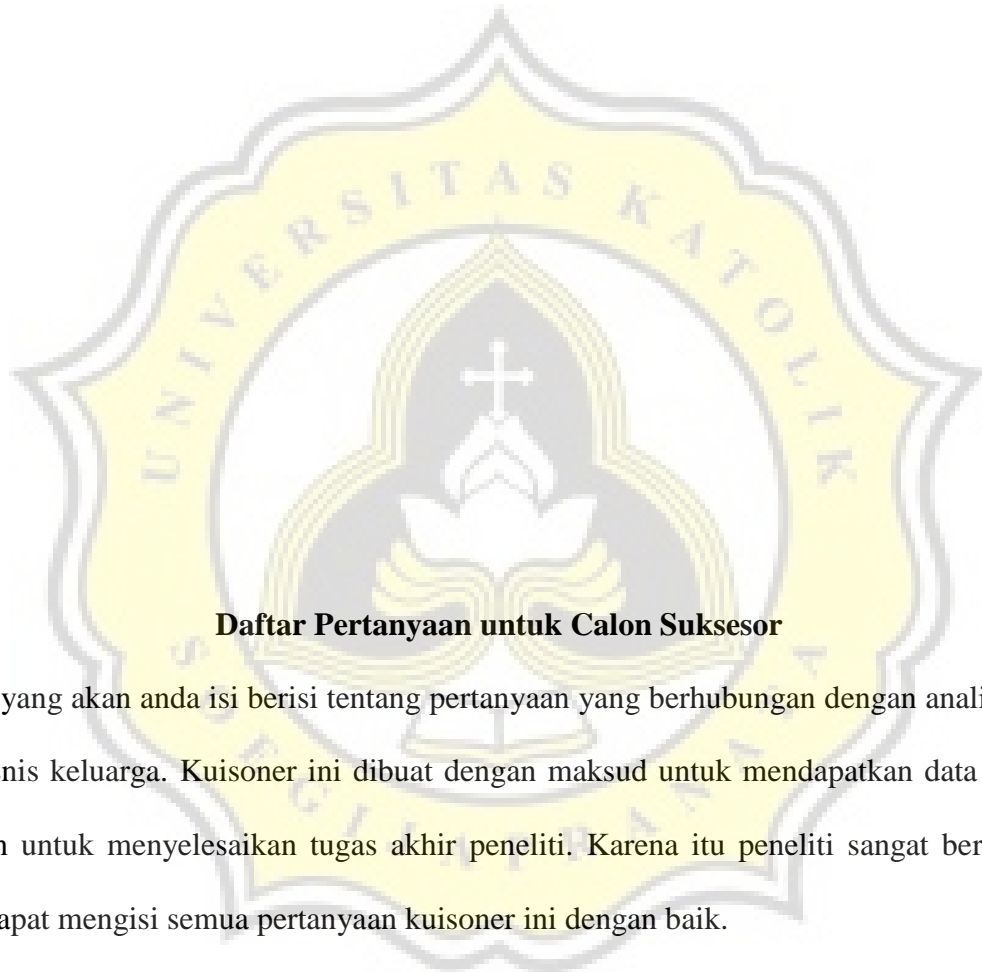
1. Bagaimana perencanaan yang dilakukan calon suksesor A,B, dan C terkait dengan bisnis keluarga didunia fashion?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

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 oleh karyawan?

Menurut anda calon suksesor mana yang siap?

Secara keseluruhan, menurut anda calon suksesor yang manakah yang siap untuk menjadi suksesor di bisnis keluarga ini?



Daftar Pertanyaan untuk Calon Suksesor

Kuisoner yang akan anda isi berisi tentang pertanyaan yang berhubungan dengan analisis suksesi dalam bisnis keluarga. Kuisoner ini dibuat dengan maksud untuk mendapatkan data yang akan digunakan untuk menyelesaikan tugas akhir peneliti. Karena itu peneliti sangat berharap agar saudara dapat mengisi semua pertanyaan kuisoner ini dengan baik.

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :

Pertanyaan mengenai persiapan

1. Menurut anda, apakah pendidikan formal terakhir anda dirasa cukup untuk menjadi calon suksesor?
2. Training apa yang pernah anda tempuh? Dan apa manfaatnya bagi bisnis keluarga?
3. Apakah pengalaman anda diluar perusahaan memberi dampak bagi bisnis keluarga?
4. Apakah jabatan anda di perusahaan lain yang pernah anda tempuh itu penting sebelum anda meneruskan bisnis keluarga?
5. Apakah anda pernah terjun dibisnis keluarga?
6. Bagaimana motivasi calon suksesor yang baik menurut anda? Apakah harus memiliki minat dibidang fashion?
7. Apakah anda sudah siap untuk menjadi suksesor dengan kemampuan anda sekarang?

Pertanyaan Mengenai Komunikasi

1. Menurut anda, sudahkah anda memiliki komunikasi yang baik dengan anggota keluarga dalam menjalankan bisnis keluarga? Bentuk Komunikasi anda dalam hal apa saja (sms, telp, atau ikut kumpul keluarga)?
2. Apakah anggota keluarga sudah mulai mempercayakan anda banyak hal terkait dengan bisnis keluarga? Kalau iya dalam hal apa saja?
3. Bagaimana anda menunjukkan komitmen anda kepada anggota keluarga terkait dengan bisnis keluarga? Bagaimana bentuk komitmennya? Bisa dalam hal menekuni bisnis dibidang fashion, dan mau memajukan usaha.
4. Menurut anda, apakah anda sudah memiliki loyalitas yang cukup untuk memajukan bisnis keluarga? Bagaimana bentuk loyalitasnya? Bisa dalam hal terlibat dengan aktivitas yang ada di toko, siap menghadapi masalah dalam toko, siap bertemu dengan supplier dan siap mengikuti mode pakaian yang berubah ubah.

5. Menurut anda, bagaimana tanggapan anda mengenai persaingan dengan saudara anda agar dapat menjadi suksesor di bisnis keluarga?
6. Konflik apa yang pernah anda alami terkait dengan komunikasi, relasi dan pelanggan di bisnis keluarga? Dan bagaimana penanganannya?
7. Apakah anda memahami nilai – nilai dan kebudayaan dalam bisnis keluarga?

Pertanyaan Mengenai Perencanaan dan Aktifitas yang dikontrol

1. Bagaimana cara anda dapat membuat perencanaan yang baik untuk memajukan toko?
2. Apakah anda sudah melakukan kontrol dan memahami aktifitas apa saja yang harus dilakukan di toko?

Secara Keseluruhan, menurut anda, apakah anda suda siap menjadi suksesor dibisnis keluarga ini?

