

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perusahaan keluarga atau bisnis keluarga adalah bisnis yang paling dominan di dunia, sebanyak 80% - 98% bisnis di dunia dikuasai oleh perusahaan keluarga (Tjiang & Mustamu, 2014). Namun banyak perusahaan keluarga yang tidak dapat bertahan lebih dari 3 generasi, hal ini disebabkan karena proses memilih suksesi atau calon suksesor tidak berjalan dengan baik atau suksesi tidak menjalankan bisnis dengan baik sehingga perusahaan tersebut mengalami collapse atau kebangkrutan.

Suksesi merupakan kunci keberhasilan perusahaan keluarga dapat bertahan lama. Keberlangsungan perusahaan keluarga dapat bertahan lama juga dipengaruhi dari proses suksesi yang berjalan dari generasi ke generasi selanjutnya. Proses suksesi pada bisnis keluarga memerlukan kesiapan dari anggota organisasinya agar anggota organisasi dapat menerima kebijakan yang akan dibuat oleh suksesi tersebut sehingga dukungan dan kesiapan anggota organisasi dapat tercapai. Hal ini juga didukung oleh pendapat Susanto (2005,p.137) yang mengatakan bahwa kesuksesan suksesi sangat tergantung pada kejelasan konsep suksesi yang dijabarkan melalui perencanaan dan persiapan yang terstruktur. Selain itu pemimpin harus mampu mengidentifikasi calon suksesor untuk memenuhi kualifikasi sebagai penerus dan dapat menjadi seorang pemimpin yang baik agar keberlangsungan bisnis dapat berjalan lama.

Terdapat 4 tahapan proses suksesi menurut Le Breton-Miller & Steier (2004) yaitu : Perencanaan Suksesi yang berisi tentang rencana yang dilakukan untuk memilih calon suksesor dengan baik dan disetujui oleh anggota keluarga ; Perkembangan calon suksesor yang berisi tentang kemampuan calon suksesor misalkan melalui pendidikan formal ;Seleksi yaitu seleksi akhir calon suksesor dan penempatan jabatan yang paling baik untuk calon suksesor ;dan tahap terakhir yaitu Proses transisi yang artinya calon suksesor telah dipercayai oleh pemilik generasi sebelumnya untuk menjalankan bisnis keluarganya dengan baik.

Didalam kehidupan sehari – hari kita tentu membutuhkan minum untuk mencukupi kebutuhan badan kita,oleh karena itu minum merupakan kebutuhan pokok untuk manusia dalam kehidupan sehari – hari. Aqua adalah salah satu merek air mineral yang mudah didapatkan dimana – mana karena pendistribusinya yang baik. TIP – TOP adalah salah satu distributor Aqua yang berlokasi di Indramayu dan telah memiliki ijin usaha. Selain Aqua, TIP – TOP juga menjual berbagai AMDK (air minum dalam kemasan). TIP – TOP mendistribusi ke toko kelontong, hotel, dan beberapa kantor pemerintahan di Indramayu.

TIP – TOP sudah berdiri sejak 1999 dan didirikan oleh Aziek Krystanto dan Regina Iryanny selaku pemilik TIP – TOP. Awalnya TIP – TOP hanyalah toko kelontong dan tidak berfokus untuk menjadi distributor AQUA. Pemilik hanya menjual 7 galon AQUA per minggunya, lalu AQUA mulai menitipkan barangnya kepada TIP – TOP untuk berjualan AQUA botol ukuran sedang. Setelah dua setengah tahun,penjualan TIP – TOPpun semakin meningkat sehingga TIP – TOP mendapat kepercayaan untuk menjadi distributor AQUA dengan syarat TIP – TOP harus mempunyai gudang untuk menyimpan AQUA dalam

jumlah yang besar. Sekarang TIP – TOP dapat mendistribusikan galon AQUA 750 galon setiap pengiriman dan dengan omset perbulan kurang lebih Rp.240.000.000,00.

Aziek Krystanto dan Regina Iryanny memilih anak pertamanya yang bernama Hendrikus Danny Prasetyo Wijaya untuk menjadi penerus TIP – TOP. Danny sudah disetujui oleh anggota keluarga yang lain untuk menjadi penerus bisnis TIP – TOP. Keterlibatan Danny di TIP – TOP sudah dimulai sejak 5 tahun yang lalu. Danny sudah bekerja secara full time di TIP – TOP sebagai manajer. Tugas Danny adalah mengawasi para karyawan agar melakukan pekerjaannya dengan benar, melakukan pengecekan pada saat barang datang dan memasukkan stok barang ke dalam gudang, selain itu pembukuan juga dilakukan oleh Danny. Menurut teori Le Breton-Miller & Steier, proses suksesi sudah mencapai di tahap terakhir yaitu transisi.

Dari pemaparan yang sudah dijelaskan diatas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “*Analisis Proses Suksesi Pada Distributor Tip – Top Dengan Teori Le Breton-Miller & Steier*”

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, berikut perumusan masalahnya:

1. Bagaimana proses suksesi pada distributor TIP – TOP berdasarkan teori *Le Breton-Miller & Steier* ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penulisan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan praktek suksesi pada distributor TIP – TOP berdasarkan teori *Le Breton-Miller & Steier*

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberi manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi Mahasiswa

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk lebih mengembangkan pengetahuannya tentang praktek proses suksesi dan hambatan – hambatan yang dihadapi suksesi pada distributor TIP- TOP.

2. Bagi Distributor TIP- TOP

Dengan adanya penelitian ini diharapkan distributor TIP- TOP dapat mengetahui calon suksesor yang dipilih dapat memimpin perusahaan dengan baik atau belum.