

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di Indonesia terdapat banyak sekali perusahaan perusahaan yang bermunculan. Jumlah perusahaan keluarga di Indonesia terbilang besar. Dari sekitar 160 ribu perusahaan yang ada di Indonesia, 90 persennya bisa dibilang perusahaan keluarga (swa.co.id,2013). Menurut hasil survey Price Waterhouse Cooper (PwC) mengenai bisnis keluarga, menunjukkan bahwa 95% perusahaan di Indonesia merupakan Perusahaan Keluarga. PwC mendefinisikan bisnis keluarga sebagai perusahaan yang mayoritas hak suaranya berada di tangan pendiri atau orang yang mengakuisisi perusahaan, misalnya pasangan, orang tua, anak atau ahli waris. Setidaknya ada satu perwakilan keluarga yang terlibat di dalam manajemen atau administrasi perusahaan. (cnnindonesia.co.id,2014)

Sebuah perusahaan dapat dikatakan sebagai Bisnis keluarga jika anggota keluarga pendiri perusahaan mengembangkan bisnis setelah proses suksesi dan keluarga masih memiliki kendali di perusahaan (Musidora & Mustamu 2015). Tetapi tidak berarti semua dikerjakan oleh anggota keluarga, mereka tetap bisa mempekerjakan profesional untuk di bagian tertentu. Para pekerja dari bisnis keluarga biasanya merekrut dari anggota keluarga sendiri sehingga

ikatan,kepercayaan di dalam perusahaan ini dapat dikatakan cenderung lebih kuat dan tentu saja mereka akan bekerja semaksimal mungkin untuk mengembangkan perusahaan milik mereka ini.

Dalam pendekatan teori sistem, perusahaan keluarga dimodelkan terdiri dari tiga bagian yang saling beririsan, berinteraksi, dengan subsistem yang saling bergantung dari keluarga, manajemen, dan kepemilikan (Octaviano et al. 2014).Seiring dengan berjalannya waktu, sebuah organisasi akan mengalami beragam kejadian yang akan menempatkan suatu perusahaan di suatu tahapan. Dengan mengetahui sampai mana tahapan *life cycle* suatu perusahaan dapat memberikan pandangan,keputusan dan masalah yang dihadapi bisnis keluarga.

Model Perkembangan Tiga Dimensi dibahas didalam buku Generation to Generation karangan (Gomulia 2013) Model ini terbentuk setelah para peneliti melakukan penelitian yang panjang terhadap beberapa bisnis keluarga di USA seperti Caterpillar,WallMart, Cargill, Mc Graw Hill dan lain-lain. Model perkembangan ini adalah tiga lingkaran sistem bisnis keluarga;lingkaran bisnis-manajemen,lingkaran kepemilikan dan lingkaran keluarga. Memasukkan unsur perubahan perkembangan sepanjang waktu dalam tiga lingkaran bisnis keluarga tersebut. Model Tiga Dimensi Perkembangan memiliki perangkat yang lebih lengkap untuk memotret perkembangan sebuah bisnis keluarga,sehingga dapat memastikan tahapan-tahapan itu dapat ditemukan dan ditentukan dengan tingkat kepastian yang memadai.(Gomulia 2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Gomulia ini menjelaskan mengenai keterkaitan sistem dengan siklus. Pada dimensi Perkembangan Kepemilikan, terdapat 3 tahap yaitu Pengendalian Pemilik, Rekanan Sekandung, dan Gabungan Keluarga Besar, Kemudian Pada Perkembangan Bisnis Manajemen terdapat 3 tahap yaitu (1) Memulai Usaha, (2) Ekspansi dan Formal dan (3) Dewasa. Dan terakhir pada perkembangan Keluarga terdapat 4 tahap yaitu (1) Bisnis Keluarga Muda, (2) Generasi Kedua Memasuki Bisnis, dan (3) Kerja Bersama, (4) Menyerahkan tongkat. (Gomulia 2013)

Pada tahap perkembangan kepemilikan dari tiap perusahaan terdapat unsur fungsi manajemen POAC sebagai indikator perkembangan kepemilikan. POAC sendiri merupakan kepanjangan dari *Planning* (perencanaan), *Organizing* (penataan), *Leading* (Kepemimpinan), *Controlling* (Pengendalian). Jika tidak memiliki suatu tujuan tertentu, maka arah kemanapun akan anda tempuh, tetapi jika hendak ke suatu tempat tertentu maka harus menentukan jalan paling pintas untuk menempuh tujuan tersebut (Robbin & Coulter, 2010)

Toko Besi Pitanto Hadi sudah berdiri sejak 1975. Bisnis ini berada di Bangsri, Jawa Tengah. Toko Besi Pitanto Hadi menyediakan berbagai jenis barang seperti besi, kaca, keramik, closet serta perkengkapan lain yang bersangkutan dengan bahan bangunan. Teori tiga dimensi ini berguna untuk mengetahui posisi perusahaan supaya dapat membantu perusahaan untuk mengetahui masalah yang dihadapi serta memperbaiki perusahaan maka dari itu penelitian ini dilakukan.

Penelitian ini merupakan penelitian replikasi dari penelitian Gomulia pada tahun 2013 yang membahas “Bisnis Keluarga di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan – Berlanjut”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan masalah antara

lain :

1. Bagaimana tahapan perkembangan kepemilikan Toko Pintantohadi ?
2. Bagaimana tahapan perkembangankeluarga Toko Pintanto hadi ?
3. Bagaimana tahapan perkembanganbisnis manajemen Toko Pintanto hadi?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk mendiskripsikan dimensi tahapan kepemilikan, keluarga dan bisnis manajemen Toko Besi Pintanto Hadi

1. Mendeskripsikan tahapanperkembangan kepemilikan Toko Pintantohadi
2. Mendeskripsikan tahapan perkembangan keluarga Toko Pintanto hadi
3. Mendeskripsikan tahapan bisnis manajemen Toko Pintanto hadi

## **1.4 Manfaat Penelitian**

- a. Manfaat praktis bagi pengusaha yaitu diharapkan dapat membantu memberikan saran dan memberi sudut pandang yang berbeda bagi pengusaha

sehingga dapat mengerti kelebihan dan kekurangan yang dimiliki supaya dapat terus bertahan dan berkembang.

- b. Manfaat akademis bagi peneliti guna memberikan pengalaman nyata untuk melihat hal-hal apa saja yang dibutuhkan dalam mempertahankan dan menjaga suatu usaha serta untuk menerapkan hal-hal yang telah diajarkan selama ini. Manfaat bagi pembaca diharapkan dapat membuka mata para pembaca tentang apa saja hal yang diperhatikan untuk mempertahankan suatu perusahaan.

