

**PERENCANAAN SUKSESI PADA PERUSAHAAN
KELUARGA MEGA PROMOTION SEMARANG**

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Katolik Soegijapranata



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2020**



HALAMAN PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir : PERENCANAAN SUKSESI PADA PERUSAHAAN KELUARGA MEGA
PROMOTION SEMARANG

Diajukan oleh : Kevin Kurniawan

NIM : 15.D1.0144

Tanggal disetujui : 26 November 2020

Telah serujui oleh

Pembimbing : Meniek Srinings Prapti S.E., M.Si

Penguji 1 : Drs. Y. Sugiharto M.M.

Penguji 2 : Drs. R. Bowo Harcahyo M.B.A.

Penguji 3 : Meniek Srinings Prapti S.E., M.Si

Ketua Program Studi : Dr. Widuri Kurniasari S.E., M.Si

Dekan : Drs. Theodoras Sudimin M.S.

Halaman ini merupakan halaman yang sah dan dapat diverifikasi melalui alamat di bawah ini.

sintak.unika.ac.id/skripsi/verifikasi/?id=15.D1.0144

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Katolik Soegijapranata, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Kevin Kurniawan

NIM : 15.D1.0144

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujuan untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas skripsi yang berjudul :

“Perencanaan Suksesi Pada Perusahaan Keluarga Mega Promotion Semarang”.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data(*database*), merawat, dan mempublikasi skripsi di atas dengan mencantumkan nama saya sebagai penulis. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Semarang

Pada Tanggal : 18 Januari 2021

Yang Menyatakan



(Kevin Kurniawan)

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

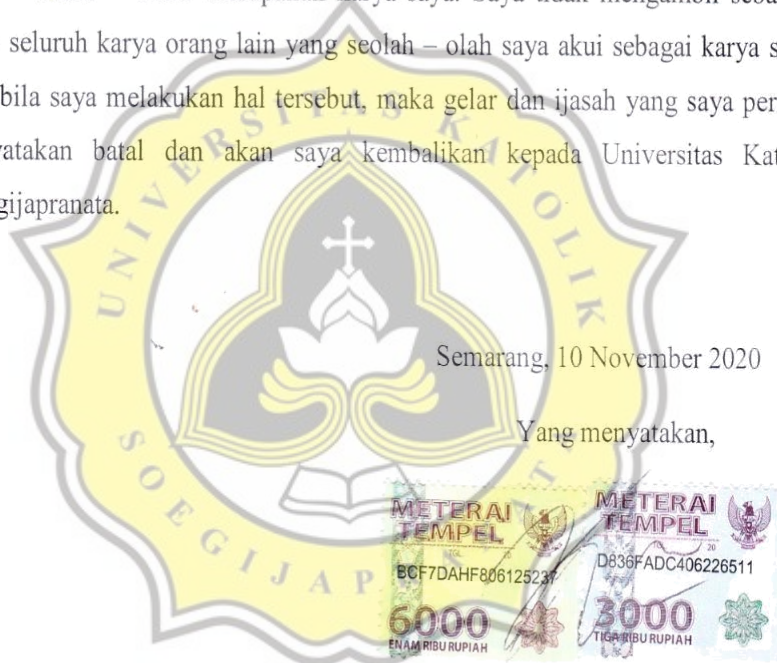
Saya, yang bertanda tangan dibawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERENCANAAN SUKSESI PADA PERUSAHAAN KELUARGA MEGA PROMOTION SEMARANG

Benar – benar merupakan karya saya. Saya tidak mengambil sebagian atau seluruh karya orang lain yang seolah – olah saya akui sebagai karya saya. Apabila saya melakukan hal tersebut, maka gelar dan ijasah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata.

Semarang, 10 November 2020

Yang menyatakan,



Kevin Kurniawan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus penulis ucapkan karena skripsi dengan judul **“PERENCANAAN SUKSESI PADA PERUSAHAAN KELUARGA MEGA PROMOTION SEMARANG”** telah dapat penulis selesaikan. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Unika Soegijapranata Semarang. Topik ini dipilih karena peneliti menemukan kelemahan pada objek penelitian yang harus dibenahi agar didapatkan suatu sistem operasional yang lebih baik lagi.

Penulis juga menyadari, bahwa skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya dukungan serta bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu proses penulisan baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas ijinnya sehingga penulis dapat menggunakan fasilitas yang berada di Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
2. Ibu Meniek Surning P, SE., M.Si selaku dosen pembimbing yang dengan penuh perhatian dan kesabaran berkenan meluangkan waktu untuk berdiskusi serta membimbing penulis.
3. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Soegijapranata yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan.

4. Papa dan mama yang selalu memberikan semangat, kasih sayang, serta doa yang tulus.
5. Pacarku yang memberi support dan bantuan data dalam penyusunan skripsi ini.
6. Teman – teman manajemen angkatan 2015 yang bersama – sama menyusun skripsi hingga akhirnya lulus.
7. Serta semua pihak yang sekiranya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan waktu dan pengetahuan yang penulis miliki. Sehingga kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan diterima oleh semua pihak.

Semarang, 10 November 2020

Penulis


Kevin Kurniawan

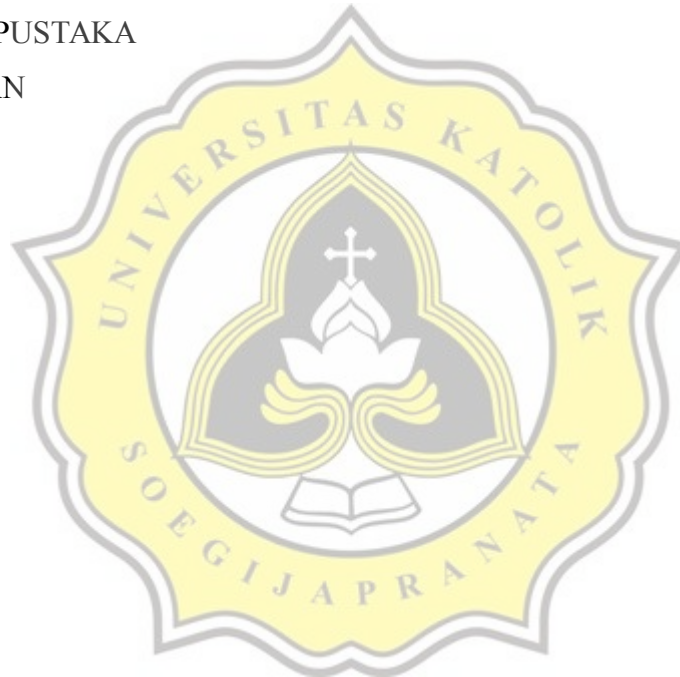
DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Perusahaan Keluarga.....	6
2.2 Suksesi.....	7
2.3 Proses Suksesi.....	8
2.4 Penelitian Terdahulu.....	11
2.5 Kerangka Pikir Penelitian.....	12
2.6 Definisi Operasional.....	13
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Obyek dan Lokasi Penelitian.....	20
3.2 Populasi dan Sampel.....	20
3.3 Jenis Data.....	21
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	21
3.5 Metode Analisis Data.....	27

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	35
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	33
4.1.1 Sejarah Singkat Mega Promotion.....	33
4.1.2 Gambaran Umum Responden.....	33
4.2 Proses Suksesi Pada Mega Promotion.....	34
4.3 Rekapitulasi Proses Suksesi Pada Usaha Mega Promotion.....	110
BAB V PENUTUP.....	127
5.1 Kesimpulan.....	127
5.2 Saran.....	128

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
Tabel 3.1 Sampel Penelitian.....	20
Tabel 3.2 Metode Pengumpulan data.....	22
Tabel 3.3 Reduksi Data.....	27
Tabel 3.4 Kesimpulan Jawaban.....	28
Tabel 4.1 Gambaran Umum Responden.....	34
Tabel 4.2 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator <i>Shared vision</i>	36
Tabel 4.3 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator <i>Succession Planning</i>	43
Tabel 4.4 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Aturan Dasar.....	59
Tabel 4.5 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Pengembangan Calon Suksesor.....	65
Tabel 4.6 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Proses Seleksi.....	88
Tabel 4.7 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Transisi.....	95
Tabel 4.8 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Peralihan Kepemilikan	105
Tabel 4.9 Hasil Jawaban Responden terhadap Indikator Evaluasi kinerja dan umpan balik kinerja suksesor.....	108
Tabel 4.10 Rekapitulasi Proses Sukses Pada Usaha Mega Promotion.....	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Teori Le Breton-Miller, Miller & Steier.....	8
Gambar 2.2 Kerangka Pikir Penelitian.....	13



DAFTAR GAMBAR

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 2 Hasil Jawaban Wawancara

Lampiran 3 Rekapitulasi Hasil Wawancara

Lampiran 4 Dokumentasi



ABSTRAK

Permasalahan pada bisnis pada Mega Promotion adalah pemilik berencana untuk pensiun sehingga perlu ada transisi kepemimpinan Mega Promotion dari pemilik kepada generasi selanjutnya yang dianalisis dengan menggunakan proses suksesi sesuai teori Le Breton-Miller, Miller & Steier. Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui proses suksesi perusahaan *Mega Promotion*.

Teknik analisis yang akan digunakan adalah metode kualitatif. Sampel penelitian ini adalah pemilik, calon suksesor dan karyawan Mega Promotion.

Proses suksesi pada Mega Promotion dengan menggunakan teori Le Breton-Miller, Miller & Steier, proses suksesi melalui 4 tahapan yaitu menentukan nilai dasar, pengembangan calon suksesor, proses seleksi dan proses transisi. Dari bakat dan minat terlihat bahwa Calon suksesor 1 memiliki kemampuan yang baik dalam hal produksi karena perfeksionis, sedangkan calon suksesor 2 memiliki kemampuan dagang serta profit oriented sehingga berdasarkan pertimbangan tersebut, pemilik dan istri merasa bahwa calon suksesor yang sesuai untuk meneruskan kepemimpinan pemilik di Mega Promotion adalah calon suksesor 2.

Kata Kunci : suksesi, bisnis keluarga



ABSTRACT

The problem with the Mega Promotion business is that the owner plans to retire so that there needs to be a Mega Promotion leadership transition from the owner to the next generation which is analyzed using the succession process according to the theory of Le Breton-Miller, Miller & Steier. The purpose of this research is to determine the succession process of the Mega Promotion company.

The analysis technique used is a qualitative method. The samples of this research are owners, prospective successors and employees of Mega Promotion.

The succession process in the Mega Promotion uses the theory of Le Breton-Miller, Miller & Steier, the succession process through 4 stages, namely determining the basic value, developing prospective successors, the selection process and the transition process. From the talents and interests, it can be seen that successor candidate 1 has good abilities in terms of production due to perfectionism, while successor candidate 2 has trading skills and is profit oriented so that based on these considerations, the owner and wife feel that the prospective successor is suitable to continue the owner's leadership in the Mega Promotion. is a candidate for successor 2.

Keywords: succession, family business

