

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan, proses perencanaan suksesi pada Mega Promotion menurut teori Le-Briton, Miller dan Steier yang meliputi:

1. *Ground Rules & Ist Steps atau Menentukan Nilai Dasar dan Langkah*

Pertama

Pemilik memiliki visi untuk menjadikan Mega Promotion sebagai perusahaan merchandise terbaik dan terdepan di Semarang pada khususnya dan regional Jawa Tengah pada umumnya. Nilai dasar dari Mega Promotion adalah kejujuran, kekeluargaan dan kerja keras. Langkah pertama proses suksesi adalah dengan membuat calon suksesor mampu beradaptasi dengan cepat dengan karyawan dan pelanggan Mega Promotion yaitu membuat calon suksesor bekerja di perusahaan sebelum lulus sekolah, kemudian dipasangkan dengan karyawan senior sehingga dapat lebih terbiasa dengan atmosfer perusahaan

2. Pengembangan calon suksesor

Pengembangan dilakukan dengan cara melakukan *on the job training*, dan memberikan calon suksesor tanggung jawab yang lebih besar dengan cara diberikan pekerjaan dan target yang sesuai standar kinerja perusahaan. Cara pemilik membantu calon suksesor Mega Promotion menangani masalah yang berhubungan dengan perusahaan adalah memberikan pengarahan untuk bidang-bidang yang belum dimengerti oleh calon suskesor seperti dengan memberi pengarahan mengenai hal-hal sehubungan pekerjaan terutama berkaitan dengan cara menangani SDM perusahaan, lalu ketika calon suksesor tidak mengetahui cara untuk melakukan closing dengan konsumen, maka pemilik akan memberikan nasihat kepada calon suksesor. Hal ini membantu calon suksesor untuk dapat bekerja sesuyai dengan standar kinerja dari Mega Promotion.

3. Proses seleksi

Proses seleksi dilakukan oleh pemilik dengan memilih calon suksesor berdasarkan kemampuannya dalam mengorganisir karyawan perusahaan, mampu mencapai target produksi, memiliki hubungan yang baik dengan supplier dan juga konsumen. Penilaian terhadap kemampuan konsumen tersebut dilakukan oleh pemilik, istri dan supervisor. Pemilik dan istri merasa bahwa calon suksesor yang sesuai untuk meneruskan kepemimpinan pemilik di Mega Promotion adalah calon suksesor 2.

4. Transisi

Transisi kepemilikan dilakukan dalam jangka waktu lima tahun, karena saat ini pemilik merasa bahwa calon suksesor masih belum memiliki pengalaman sesuai dengan yang diharapkan. Namun pemilik telah mantap dalam melepas jabatannya dan kedudukan pemimpin Mega Promotion akan diberikan kepada suksesor. Dalam peralihan kepemilikan, diketahui bahwa saham yang diberikan kepada calon suksesor adalah maksimal 50% karena pemilik tetap yang memegang jumlah terbesar.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka dapat diberikan saran yang diharapkan dapat berguna bagi kemajuan perusahaan sebagai berikut:

1. Calon suksesor yang telah ditetapkan perlu diberikan jabatan strategis dalam perusahaan sebagai wakil direktur sehingga calon suksesor dapat lebih terbiasa dengan tanggung jawabnya, karena dengan perannya sebagai wakil direktur, pemilik masih dapat melakukan pengawasan terhadap peran calon suksesor sebelum calon suksesor benar-benar siap untuk mengambil alih sebagai direktur.
2. Perubahan peraturan perlu dilakukan oleh perusahaan, dalam hal ini pemilik dengan usulan calon suksesor sehingga peraturan yang dibuat sesuai dengan kondisi saat ini. Perubahan peraturan yang perlu dilakukan seperti melakukan absen dengan mesin sidik jari pada saat masuk kerja

dan selain itu, ketika masuk kerja perlu menggunakan atribut keselamatan lengkap seperti google dan masker untuk bagian produksi.

