

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini, Bisnis Keluarga sebagai bisnis dengan peranan penting di sebuah negara. Hal ini dikarenakan bahwa Bisnis Keluarga berperan dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan memajukan perekonomian khususnya Negara RI. Di Indonesia, terdapat lebih dari 95% lebih bahwa bisnis di dikelola oleh keluarga (Price Waterhouse Cooper, 2014). Sebuah bisnis bisa dikategorikan Bisnis Keluarga apabila bisnis tersebut dikelola oleh satu hingga dua keluarga. Namun, tidak banyak para pelaku wirausaha dapat mempertahankan bisnis keluarga tersebut. Hal ini terjadi oleh karena keluarga tersebut mengalami konflik atas kekuasaan yang ingin dimiliki untuk mengelola bisnis keluarga tersebut. Oleh maka itu supaya keluarga tidak mengalami konflik atas pengelolaan bisnis keluarga tersebut, serta untuk keberlanjutan sebuah bisnis keluarga, perlunya generasi penerus yang akan mempertahankan keberlanjutan pada bisnis keluarga tersebut. Proses ini merupakan sebuah perencanaan Suksesi.

Menurut Walsh (2011) bahwa Suksesi yang terjadi pada Perusahaan Keluarga merupakan sebuah proses pergantian alih dari fungsi POLC (*Planning, Organizing, Leading, dan Controlling*) sebuah bidang usaha kepada suksesor selanjutnya. Dan apabila calon generasi penerus tersebut telah ikut berperan serta dalam kegiatan bisnis, maka hal tersebut dapat dikatakan sebagai Perencanaan Suksesi (Ward, 2001) dalam (Sondakh, Bisnis, Manajemen, Petra, dan Siwalankerto, 2016).

Pendiri Perusahaan harus memiliki Perencanaan Suksesi sehingga tahu kapan direncanakan dan dilaksanakannya suksesi. Sehingga perusahaan mengetahui bagaimana bisnis tersebut dapat bertahan di kemudian hari. Menurut

teori *Leach* (2011) terdapat 8 tahapan dalam *Succession Planning*, yaitu : (1) Melaksanakan perencanaan awal, dimana dalam hal ini menerangkan terkait persiapan yang dilaksanakan oleh pemilik bisnis dengan menyiapkan generasi kedua dan memberikan pemahaman tentang bisnis; (2) Melakukan kerjasama kepada setiap generasi, di mana dalam tahap ini bermaksud supaya generasi pertama dapat menjadi mentor untuk generasi kedua.; (3) Membentuk rancangan suksesi dalam bentuk tulisan untuk mengetahui masalah yang terjadi dalam bisnis ; (4) Melibatkan karyawan dan keluarga, dimana dalam hal ini menjelaskan bagaimana peran serta dari karyawan dan anggota keluarga untuk mendiskusikan pemikiran mereka dalam perencanaan suksesi ; (5) Menarik laba atau manfaat dari pihak luar, pada tahapan ini menjelaskan siapa saja yang memberikan manfaat berupa saran dan dukungan dalam perencanaan suksesi ; (6) Menciptakan metode *training (pelatihan)*, yaitu menjelaskan proses *training* yang diberikan kepada calon suksesor; (7) Memiliki persiapan untuk pensiun, yaitu menjelaskan bahwa generasi pertama telah memiliki rencana untuk pensiun dan rencana kegiatan pada saat sudah tidak bekerja lagi ; dan (8) Melaksanakan pensiun dengan tepat dan tegas, tahapan ini menjelaskan bahwa pemimpin mempercayakan kepada calon suksesor yang memiliki komitmen dan keyakinan untuk memimpin perusahaan.

Teori *Leach* (2011) ini sangat sesuai dengan keadaan Bisnis Cindy Bakery pada saat ini karena pada teori *Leach* (2011) untuk tahapan awal perencanaan suksesi yaitu melakukan persiapan dan memilih siapa yang siap untuk menjabat sebagai penerus selanjutnya dimana dalam hal ini sesuai dengan keadaan Cindy Bakery bahwa bisnis tersebut sudah mencari dan memilih siapa yang akan menjadi calon suksesor. Saat ini Cindy Bakery dikelola oleh generasi pertama, dan pemilik dari bisnis ini tidak menginginkan jika bisnis yang telah lama berjalan ini hanya berhenti pada generasi pertama saja sehingga memerlukan perencanaan suksesi. Selain itu, pemilik Bisnis Cindy Bakery juga telah memikirkan perencanaan suksesi dan mempersiapkan calon generasi penerus sejak anak pertamanya duduk di bangku SMP.

Cindy Bakery adalah sebuah Bisnis Keluarga yang telah berdiri sejak tahun 1994, dan beralamat di Jalan Kemuning 4 nomor 18 Semarang. Bisnis ini menjual berbagai macam bakery seperti roti aneka rasa dan beberapa pilihan camilan. Pada awalnya, Cindy Bakery hanya menjual produk roti saja, namun seiring berjalannya waktu, terdapat juga beberapa camilan. Produk dari Cindy Bakery ini selain dijual di rumahnya, Ibu Meme juga berjualan di Pasar Semawis setiap hari Jumat, Sabtu, dan Minggu, serta juga dititipkan pada pedagang makanan di Pasar Gang Baru dan Pasar Karang Kembang. Di sisi lain, Ibu Meme juga memiliki pelanggan tetap lainnya yaitu pedagang makanan dan snack yang berjualan di Terminal Bus di Terboyo (Bus Coyo), Tanah Mas, Puri Anjasmoro, serta di Jalan Gajah Semarang. Dan untuk melanjutkan Bisnis Keluarga tersebut, pemilik yang juga pendiri dari bisnis Cindy Bakery harus mempersiapkan Suksesor untuk meneruskan bisnis tersebut di kemudian hari. Sehingga, Bisnis Keluarga tersebut tidak berhenti pada generasi pertama saja, namun kepada generasi berikutnya.

Ibu Meme selaku pemilik dari bisnis Cindy Bakery berusia 49 tahun dan memiliki 4 anak kandung. Anak pertama adalah Calvin Sugiarto usia 23 tahun, anak kedua bernama Kevin Sugiarto usia 23 tahun, anak ketiga bernama Cindy Angela usia 22 tahun, dan anak terakhir bernama Devina Allena usia 9 tahun. Dalam menjalankan bisnisnya ini, Ibu Meme dibantu oleh anak pertama hingga ketiga, dan anak keempat tidak membantu dikarenakan masih duduk di kelas 4 SD. Selama dibantu oleh ketiga anaknya, Ibu Meme melihat dan menilai bahwa hanya anaknya yang pertama bernama Calvin yang siap untuk menjadi generasi penerus dari Cindy Bakery karena dianggap lebih rajin dalam membantu proses produksi, dan yang paling bersedia untuk menjadi calon generasi penerus dari bisnis Cindy Bakery di kemudian hari. Sedangkan, untuk anaknya yang bernama Kevin Sugiarto, Ibu Meme tidak memilih beliau untuk menjadi calon generasi penerus karena Kevin tidak memiliki minat dan keinginan untuk meneruskan bisnis Cindy Bakery, dan ia menginginkan untuk bekerja di tempat lain jika ia telah lulus dari jenjang pendidikan S1. Untuk anak Ibu Meme yang bernama

Cindy, Ibu Meme tidak memilih Cindy menjadi calon generasi penerus karena Cindy menginginkan untuk bekerja di sebuah Hotel. Di sisi lain, Ibu Meme juga tidak memilih anaknya yang terakhir bernama Devina karena ia masih terlalu kecil untuk menjadi calon generasi penerus dari bisnis Cindy Bakery.

Tujuan dari pemilik mempersiapkan calon suksesor pada saat ini adalah supaya calon suksesor nantinya akan siap mengelola dan meneruskan bisnis Cindy Bakery ke depannya, mengingat bahwa dalam menjalankan bisnis ini tidak dapat dilakukan secara instant. Suksesor harus mengetahui dengan detail bagaimana proses produksi, ketersediaan bahan baku, hingga pemasaran yang dilakukan. Dengan demikian, suksesor akan memiliki pengalaman yang matang dan tidak mengalami kesulitan dalam mengelolanya.

Berdasarkan uraian sebelumnya, peneliti akan melakukan penelitian untuk mengetahui seberapa jauh proses perencanaan suksesi yang dilakukan oleh pemilik dari Cindy Bakery Semarang berdasarkan teori *Leach*. Dimana pada teori *Leach* (2011) ini akan diketahui persiapan yang dilakukan oleh pemilik bisnis Cindy Bakery dalam proses perencanaan suksesi. Itulah sebabnya penulis memilih judul “*Perencanaan Suksesi Pada Bisnis Cindy Bakery Semarang*”.

1.2. Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini, rumusan masalah yang dapat diambil dari latar Belakang di atas yaitu Bagaimana perencanaan suksesi pada bisnis Cindy Bakery Semarang?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan peneliti melakukan penelitian ini adalah mengetahui perencanaan suksesi yang dilakukan pada bisnis Cindy Bakery Semarang.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1.3.2.1 Bagi Pihak Perusahaan

Penelitian ini bermanfaat supaya bisa memberi saran kepada Bisnis Keluarga Cindy Bakery Semarang terkait dengan proses perencanaan suksesi yang nantinya akan memimpin dan mengelola bisnis keluarga tersebut.

1.3.2.2 Bagi Pihak Akademisi

Penelitian ini bermanfaat supaya bisa menambah wawasan lebih bagi peneliti berikutnya tentang proses perencanaan suksesi pada bisnis keluarga dalam penelitian yang sejenis.

