

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perusahaan keluarga memberikan kontribusi yang sangat besar bagi kegiatan ekonomi. Berbeda dengan perusahaan-perusahaan bukan keluarga yang mengalami pasang surut pertumbuhan, perusahaan keluarga justru menunjukkan kinerja yang stabil dan cenderung meningkat. Oleh sebab itu, perusahaan keluarga mampu memberi sumbangan antara 45% sampai 70% dari Produk Domestik Kotor (GDP) dan banyak menyerap tenaga kerja di banyak negara (Glassop & Waddell dalam Martini, 2018).

Di Indonesia, 96% atau sebesar 159.000 dari 165.000 perusahaan yang ada merupakan perusahaan keluarga. Berdasarkan data Biro Pusat Statistik, perusahaan keluarga di Indonesia merupakan perusahaan swasta yang mempunyai kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto yaitu mencapai 82,44%. Dari data tersebut bisa kita simpulkan bahwa *family business* di Indonesia memberikan pengaruh yang besar bagi perekonomian di Indonesia (Yonathan Halim, 2013).

Dengan signifikannya pengaruh bisnis keluarga dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, maka sangat penting untuk memastikan bahwa bisnis keluarga di Indonesia dapat terus menjaga eksistensinya dari generasi ke generasi. Marcus & Shelvy (2014) menyatakan bahwa salah satu usaha pendiri untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaannya adalah dengan melakukan perencanaan suksesi. Suksesi dalam perusahaan keluarga merupakan proses pembentukan dan perencanaan penerus pada perusahaan keluarga yang dibuat sesuai dengan kebutuhan dari pemilik, keluarga dan perusahaan.

Walsh (2011) menyatakan bahwa proses suksesi merupakan serangkaian prosedur yang digambarkan sebagai sebuah seni, karena di dalamnya banyak sekali faktor yang saling terkait membentuk suatu hubungan yang

berkesinambungan dan saling mempengaruhi satu sama lain. Masing-masing hubungan dan setiap faktor tersebut harus benar-benar diperhatikan agar calon suksesor menjadi matang dan memang benar-benar memiliki kapabilitas dan pengalaman untuk meneruskan usaha milik orangtuanya.

Regenerasi kepemimpinan perlu dijalankan, agar dapat menjaga visi dan misi yang ingin dicapai, dan dapat dilanjutkan oleh pemimpin berikutnya. Inilah mengapa suksesi sangat diperlukan demi bertahannya sebuah perusahaan, karena dalam pemilihan suksesor yang dapat menentukan keberhasilan sebuah bisnis. Pemilihan suksesor yang tepat akan membuat sebuah bisnis terus berkembang, walaupun pendiri sudah tidak ikut membantu mengembangkan bisnis tersebut (Fella & Kristianti, 2020).

Penelitian ini akan dilakukan pada sebuah Kedai yaitu Kedai Bubur Semawis. Kedai Bubur Semawis berdiri pada tahun 2008, beralamatkan di Jalan Puri Anjasmoro Blok G1 No. 12-14, Tawangsari, Kecamatan Semarang Barat, Kota Semarang. Kedai Bubur Semawis merupakan kedai makan yang menjual berbagai masakan dan menyediakan berbagai menu seperti menu mie bandung 024, menu nasi, menu snack dan minuman, dan menu bubur semawis. Sebelumnya Ibu Ernita dan Pak Har sebagai suaminya ini bekerja sebagai pegawai bank lalu resign dan fokus ke bisnis kuliner. Tetapi sebelum resign Ibu Ernita sudah memulai usahanya untuk mencoba di bidang makanan dan modalnya lumayan besar sehingga belum siap untuk mendirikan usaha sendiri lalu hanya bisa kulakan dan berjalan beberapa bulan saja. Tetapi di posisi tersebut Ibu Ernita ingin mempunyai usaha untuk berjualan bubur dan dimsum dengan banyak variasi, dan setelah berjalan tiga bulan pertama sehari berpenghasilan sekitar 3 jutaan. Seiring berjalannya waktu yang bermula dari usaha masakan dimsum dan sekarang ini Ibu Ernita lebih fokus ke bubur ayam karena peminatnya bubur banyak. Tetapi sebelumnya beliau melakukan survey terlebih dahulu ke beberapa tempat yang berjualan bubur ayam dan beliau merasa masakan bubur ayam beliau terasa enak sehingga membuat beliau tetap menjalankan usahanya yang berfokus ke bubur ayam dan terus ingin mengembangkannya. Usaha beliau tersebut bertempat dengan menyewa ruko dan

beliau berfikir untuk tidak hanya berjualan bubur ayam saja dan akhirnya beliau menambah berbagai varian seperti bubur udang, bubur jamur, bubur telur, bubur ikan, bubur kepiting, dll dengan menggunakan resep sendiri. Dulu dimsumnya yang banyak tetapi sekarang buburnya yang banyak karena peminat yang menyukai bubur itu dari kalangan anak – anak hingga orang tua. Beliau berwirausaha di bisnis kuliner sudah berjalan hampir 13 tahunan. Dan di usahanya yang besar seperti sekarang ini Ibu Ernita tidak mungkin hanya berjualan bubur saja sehingga Ibu Ernita menambah berbagai aneka menu seperti menu mie bandung 024, menu nasi, menu snack dan minuman, dan menu bubur semawis. Usaha beliau juga memiliki cabang di Gajahmada dengan 2 produk andalan yang disukai oleh banyak orang yaitu bubur ayam dan zuppa soup. Di Kedai Bubur Semawis Ibu Ernita selaku pemilik ikut serta dalam membantu di bagian kasir, Pak Har dari suami Ibu Ernita sendiri ikut serta membantu dalam melayani pelanggan yang datang. Joyce sebagai calon suksesor ikut serta membantu dalam memasok bahan makanan dan Vivan sebagai juru masak ikut terlibat dalam memasak dan berjual beli di Kedai Bubur Semawis. Rumah makan ini dalam waktu dekat akan diteruskan oleh generasi kedua sebagai penerusnya.

Kedai Bubur Semawis termasuk dalam perusahaan keluarga karena dalam menjalankan usaha melibatkan anaknya. Ibu Ernita memiliki 2 anak dan hanya anak pertama yang dipersiapkan untuk menjadi calon penerus. Proses suksesi Walsh berfokus pada suksesi manajemen dan suksesi kepemilikan yang mana suksesor diikutsertakan dalam kegiatan operasional sesudah itu baru dilakukan proses transisi kepemilikan dari perusahaan. Sejalan dengan teori Walsh diatas, Ibu Ernita selaku pemilik Kedai Bubur Semawis tengah mempersiapkan anaknya sebagai penerus kepemilikan kedai bubur semawis. Ibu Ernita sadar akan pentingnya dalam melatih dan memperkenalkan perusahaan kepada suksesor karena tidak mungkin Ibu Ernita akan menjalankan perusahaan selamanya. Maka dalam menjalankan perusahaan, Ibu Ernita memberikan ilmu yang sama kepada anaknya mengenai seluk beluk usaha Kedai Bubur Semawis. Tidak hanya melihat dari kriteria suksesor tetapi juga mementingkan komunikasi antara pemilik dengan

suksesor maupun dengan rekan kerja lain. Suksesor dilibatkan dalam proses memasak dan berjual beli di Kedai Bubur Semawis, suksesor juga dikenalkan pada pemasok bahan masakan serta pelanggan di Kedai Bubur Semawis. Hanya saja Ibu Ernita belum yakin apakah pengalaman suksesor selama membantu di Kedai Bubur Semawis dapat menjadi bekal yang cukup dan benar-benar memiliki kapabilitas untuk meneruskan usaha milik orangtuanya

Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui proses suksesi pada bisnis keluarga Kedai Bubur Semawis. Dalam penelitian ini, teori yang digunakan adalah teori proses suksesi yang dikemukakan oleh Walsh (2011) dalam bukunya yang berjudul “*Family Business Succession Managing the All Important Family Component*”.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Bagaimana aktivitas suksesi bisnis keluarga Kedai Bubur Semawis dari generasi pertama ke generasi kedua menggunakan teori suksesi Walsh (2011)?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui aktivitas suksesi bisnis keluarga Kedai Bubur Semawis dari generasi pertama ke generasi kedua menggunakan teori suksesi Walsh (2011).

1.3.2. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan yang berkaitan dengan perencanaan suksesi dan praktik terhadap aktivitas-aktivitas suksesi yang ada dalam proses suksesi manajerial dengan dasar teori milik Walsh.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan para pelaku bisnis keluarga yang akan melakukan suksesi manajerial guna melengkapi pertimbangan dalam menentukan kebijakan suksesi atas perusahaan masing-

masing. Diharapkan dengan adanya acuan dari penelitian ini, tingkat keberhasilan dan kesesuaian kolaborasi antara pelaku bisnis keluarga dan calon suksesornya bisa menjadi lebih baik.

