

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis keluarga adalah sebuah model bisnis yang paling dominan dan banyak dikembangkan pada era globalisasi ini. Bisnis keluarga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi ekonomi sebuah negara (Poza, 2010). Model bisnis keluarga turun temurun dari generasi ke generasi telah menjadikan pondasi utama pada struktur bisnis suatu usaha. membahas bisnis keluarga mempunyai kaitan yang erat dengan kewirausahaan, hal tersebut dilandasi dengan adanya pengaruh anggota keluarga terhadap kelancaran sebuah usaha atau bisnis yang dilakukan (Lily dan Praptiningsih, 2014).

Persiapan perencanaan suksesi yang baik oleh pelaku usaha saat ini dapat menumbuhkan calon suksesor pada generasi selanjutnya. Ketika perencanaan suksesi telah dipersiapkan, maka akan masuk dalam fase proses suksesi. Dalam fase tersebut, maka akan terlihat hasil komunikasi, informasi dan pembinaan yang telah di berikan terhadap generasi sebelumnya (Remiasa dan Wijaya, 2014). Suksesi adalah proses transisi manajemen dan kepemilikan bisnis untuk generasi keluarga berikutnya (Walsh, 2011). Anggota keluarga biasanya berperan sebagai pengontrol baik dalam suksesi manajemen maupun kepemilikan suksesi. Dengan demikian, integrasi dan manajemen yang efektif pada komponen keluarga akan memiliki dampak yang dapat menentukan keberhasilan proses suksesi.

Keberhasilan suksesi tidaklah mudah, karena membutuhkan proses sampai waktu yang tidak dapat ditentukan untuk mempersiapkan calon suksesor. Lansberg (1999) dalam (Martini, 2018) menyatakan bahwa suksesi generasi pertama dari pendiri bisnis, biasanya melakukan proses suksesi karena sudah merasa tidak

sanggup untuk mengendalikan perusahaan oleh karena faktor usia. Suksesi merupakan hal yang sangat penting untuk untuk sebuah bisnis keluarga yang nantinya akan menentukan kemajuan dan keberhasilan bisnis tersebut di kemudian hari. Proses suksesi dari generasi ke generasi akan menentukan seberapa lama bisnis tersebut akan bertahan. Pemilik usaha hendaknya memberikan pelatihan dan pengembangan untuk setiap calon suksesor sehingga dapat terlihat apakah calon suksesor benar-benar memiliki potensi untuk menjadi penerus usaha keluarga tersebut.

Perencanaan suksesi menurut teori Walsh meliputi (Walsh, 2011):

1. *Family Communication*

a. *Family Business Meeting*

Merupakan pertemuan antar anggota keluarga yang berperan dalam perusahaan yang bertujuan untuk membahas masalah yang ada dalam usaha tersebut.

b. *Family Council Meeting*

Merupakan pertemuan antar anggota keluarga yang lebih luas, mencakup pasangan, anak, mertua, kakek-nenek, serta cucu-cucu. Yang bertujuan untuk mengetahui pandangan mereka terhadap perusahaan.

c. *Family Business Rules*

Merupakan sebuah peraturan untuk membimbing anggota keluarga agar segala aktifitas dalam perusahaan berjalan dengan lancar dan transparan.

2. *Grooming Successor*

3. *Management Processes*

Poza (2010) menjelaskan bahwa perbedaan bisnis keluarga dengan bisnis yang dikontrol oleh manajemen non keluarga terletak pada niat, nilai, dan strategi yang mempengaruhi interaksi pemilik yang berasal dari satu keluarga yang sama. Hasilnya adalah percampuran unik antara keluarga, manajemen dan pemilik yang

kemudian menciptakan keistimewaan pada sistem bisnis keluarga. Poza (2010) merumuskan teori yang berkaitan dengan bisnis keluarga, yaitu *system theory*. System theory adalah pendekatan teoritis yang sering kali digunakan oleh para peneliti untuk mempelajari bisnis keluarga. Pada pendekatan system theory, perusahaan keluarga digambarkan dengan bagan yang terdiri dari tiga subsistem yaitu pemilik, manajemen dan keluarga. Keseluruhan bagian tersebut saling tergantung, bertumpukan, dan berinteraksi dalam mensukseskan proses transisi/suksesi.

Berdasarkan teori Poza (2010), terdapat 8 tahapan dalam proses suksesi perusahaan keluarga yaitu mempersiapkan keluarga, mengatur tugas kelompok sukses, menentukan luas kepemilikan dan tatakelola serta tujuan manajemen, menetapkan kriteria dalam memilih suksesor, mengembangkan potensi penerus, persiapan pemilik, *timing* suksesi dan proses bimbingan. Sedangkan Teori Walsh menjelaskan mengenai komunikasi antara keluarga dengan calon suksesor yang tidak dibahas dalam teori Poza, dan juga menjelaskan proses grooming serta integrasi calon suksesor ke dalam manajemen sehingga teori Walsh dianggap sudah lebih lengkap dibandingkan teori Poza.

Penelitian ini akan dilakukan pada salah satu toko mas di Weleri yaitu “Toko Mas Banyak Maju” yang pertama didirikan oleh Bapak Boedi Mulyono pada tahun 1980. Toko Mas Banyak Maju merupakan bisnis keluarga yang sedang dijalankan oleh generasi kedua yaitu Bapak Pipien Suryantono dan sedang berencana untuk melakukan proses suksesi kepada calon suksesor, yaitu Agustinus Mulyono sebagai generasi ketiga selaku putra pertama dari Bapak Pipien Suryantono. Proses perencanaan suksesi pada Toko Mas Banyak Maju sebagai objek penelitian haruslah sangat matang dan terencana, agar keberlanjutan bisnis sampai di generasi-generasi selanjutnya, karena Bapak Pipien telah berusia lebih dari 50 tahun dan sudah harus mulai mempersiapkan generasi penerus untuk menggantikannya di masa yang akan datang.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana proses suksesi pada bisnis keluarga Toko Mas Banyak Maju Weleri menurut teori Walsh (2011)?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengidentifikasi proses suksesi pada bisnis keluarga Toko Mas Banyak Maju Weleri menurut teori Walsh (2011).

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan bermanfaat untuk:

1. Bagi pengusaha
 - Dapat mengetahui bagaimana proses terjadinya suksesi sehingga mendapatkan suksesor baru dalam bisnis keluarga Toko Mas Banyak Maju Weleri.
 - Dapat dijadikan referensi bagi para pelaku bisnis keluarga yang ingin mempersiapkan proses transisi dalam suksesi di masa yang akan datang.
2. Bagi kalangan akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan memberikan motivasi bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dengan topik yang serupa.