

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara secara mendalam yang dilakukan penulis didapatkan hasil potensial calon suksesor selanjutnya dan terdapat aktivitas proses perencanaan suksesi yang belum dilakukan Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod. Maka dari itu berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai proses perencanaan suksesi, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1. Potensial Calon suksesor Generasi Kedua pada Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod

Berdasarkan hasil analisa mengenai jawaban responden terhadap calon suksesor dapat disimpulkan bahwa Hilman Hilmawan anak pertama dari Bapak Sirod yang berpotensi menjadi calon suksesor generasi kedua Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod. Dilihat dari metode *ACE MAN*, Hilman memenuhi semua kriteria (*acceptable, charismatic, energetic, managing, achieving, dan networking*).

5.1.2. Aktivitas yang Telah Dilakukan Dalam Mendukung Perencanaan Suksesi Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod

Dari hasil analisa yang dilakukan pada aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod dapat disimpulkan dari jawaban responden. Bahwa saat ini Berdasarkan analisa hanya empat dari delapan aktivitas yang sudah dilaksanakan, empat aktivitas yang mendukung perencanaan tersebut yaitu: pertama adalah membuat melakukan perencanaan lebih awal, mendorong kerjasama antar generasi, melibatkan keluarga dan rekan kerja, dan membangun suatu proses pelatihan. Empat aktivitas yang belum dilakukan dalam mendukung perencanaan suksesi adalah membangun perencanaan secara tertulis, mengambil keuntungan dari bantuan luar, rencana untuk pensiun, dan melakukan pensiun secara tepat waktu dan tegas.

5.2. Saran

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Aji masih memerlukan pengembangan dalam dirinya dalam menjadi calon suksesor dan perencanaan suksesi yang telah dilakukan masih memerlukan evaluasi, maka dari itu penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya Aji Ramadhan sebagai anak kedua dari pemilik sudah harus mempersiapkan sejak dini untuk menjadi calon penerus selanjutnya, seperti dalam metode *ACE MAN* yaitu dalam dimensi *acceptable* dan *networking*. Diharapkan Aji tidak memilih-milih teman agar mendapatkan relasi yang luas agar dapat membantu toko semakin maju dan berkembang.
2. Calon suksesor sebaiknya meningkatkan *networking* pada kriteria *ACE MAN* karena hal ini akan membuat Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod berkembang dan semakin di ketahui oleh banyak masyarakat khususnya kota Bandung.
3. Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod sebaiknya melakukan aktivitas yang belum dilakukan dalam mendukung perencanaan suksesi. Tahapan tersebut yaitu: pertama adalah membuat perencanaan secara tertulis, kedua adalah mengambil keuntungan dari pihak luar, ketiga adalah rencana untuk pensiun dan keempat adalah melakukan pensiun secara tepat waktu dan tegas. Hal ini bertujuan agar menghindari konflik saat melakukan perencanaan suksesi, lalu membuat toko dapat berjalan dengan baik dan keberlangsungan bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod akan maju dan berkembang dimasa depan. Lalu untuk empat tahapan yang sudah di jalan sebaiknya dioptimalkan agar calon suksesor dapat menjadi penerus generasi kedua yang membuat Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod menjadi semakin maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Aronoff. (2011). *Business Succession: The Final Test of Greatness*. Family Enterprise Publisher.
- Bachri, B. (2010). *jurnal teknologi pendidikan*, 10(1), 46-62.
- Beckard, R., & Dyer, W. (2006). *Managing Continuity In The Family Owned Business* (Vol. 12). Organizational Dynamic.
- Chrisman, J., Chua, J., & Sharma, P. (1998). *Important Attributes Of Successors in Family Businesses : An Exploratory Study*. *Family Business Review*, 19-34.
- Correl, R. (1989). *Facing Up To Moving Forward: A Third Generation Successor Reflections* (Vol. 3). Family Business Review.
- Crmsindonesia.org (n.d.). Retrieved February 20, 2021, from <https://crmsindonesia.org/publications/perusahaan-keluarga-juga-butuh-tata-kelola-perusahaan/>
- Dale. (1967). *Du Pont: Pioneer in Systematic Management*. *Administrative Science Quarterly* (Vol. 2).
- Danco, L. (2012). *Beyond Survival: A Guide For The Business Owner and his family*.
- Family Business Institute. *Succession planning*. (2009). Retrieved February , 2021, From <https://www.familybusinessinstitute.com/consulting/succession-planning>
- Fisman, A. (2009). *9 elements of family business success: a proven formula for improving leadership & Relationship in family bussines*. United States of America: McGraw-Hill.
- Gomulia, B (2013). *Bisnis Keluarga di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan-Berlanjut?*. (Vol.12) *Trikonomika*. 125-133
- Gurd, B., & Thomas, J. (2012). *Family Business Management Irene Mandl Overview of Family Business Relevant Issues*.
- Hantoro, S. (2016). *Analisa Sistem Perusahaan Keluarga di dalam perusahaan PT.Wijaya Agora*.
- Haryanti, D. M., & Hidayah, I. (2018). *Potret umkm Indonesia: Si kecil YANG Berperan Besar*. Retrieved February 20, 2021, from <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62>

- Lansberg, I., & Astrachan, J. (1994). *Influence Of Family Relationship on Succession Planning and Training: The Importance Of Mediating Factors* (Vol. 7). Family Business Review.
- Lansberg, I. (2005). *Succeeding Generations: Realizing the Dream of Families in Business*.
- Leach, P. (2007). Profile books ltd.
- Leach, P. (2007). *Family Businesses : The essentials*. Great Britain. BDO Story Harvard.
- Levinson, H. (2001). Conflicts That Plague Family Business. *harvard business review*, 90-98.
- Longenecker, & Justin, G. (2001). *Kewirausahaan : manajemen usaha kecil*. jakarta: salemba empat.
- Malone, S., & Jenster, P. (2014). *The Problem of Plateaued owner manager* (5 ed.). family business review.
- Martini, B. (2018). *Sukses Perusahaan Keluarga*. Denpasar Timur: CV. Setia Bakti.
- Morris, M., Williams, R., Allen, J., & Avila, R. (1997). Correlates of Success in Family Business Transitions. *Journal of business venturing*, 385-401.
- Mroczkowski, N., & Tanewski, G. (2006). How Do Family Ownership and Control Effect Board Structure, Dividends and Debt.
- Nazir. (2003). metode penelitian. 11.
- Nelton, S. (2006). Making Sure Your Business Outlasts You. *Nations Business*.
- Poza, E. (2010). *Family Business*. U.S.A: Cengage Learning Academic.
- Poza, E. J. (2007). *Family Business Thunderbird: The Garvin School of International Management*, (S. edition, Ed.) Ohio, USA: South-Western Cengage.
- Poza, E., & Daughtery, M. (2014). *Family Business*. South-Western Cengage Learning.
- Pramono, C. (2006, agustus 3). Manajemen Bisnis keluarga. *Harian umum Waspada*, 4.
- Sabil, A. (2019). Manajemen Bisnis Keluarga.
- Sharma, P. (2004). *An Overview Of Family Business Studies : current Status And Directions For The Future* (Vol. XVII). Family Business Review.
- Sugiyono, P. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: alfabeta.
- Sugiyono. (2014). Metodologi Penelitian Kuantitatif, kuantitatif dan R&D. 80.

Susanto, A. (2005). *World Class Family Bussines Membangun Perusahaan Keluarga Berkelas Dunia*. Jakarta: Quantum Bisnis & Manajemen (PT Mizan Pustaka).

Susanto, A. (2007). *The Jakarta Consulting Group on Family Business*. Jakarta: The Jakarta Consulting Group.