

**AKTIVITAS-AKTIVITAS YANG MENDUKUNG PERENCANAAN SUKSESI PADA
BISNIS KELUARGA TOKO OLEH-OLEH RAOS PAK SIROD**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Manajemen

Oleh:

Salim Murtadho

2016120151

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2021

**THE ACTIVITIES TO SUPPORT SUCCESSION PLANNING IN FAMILY
BUSINESS PAK SIROD'S RAOS GIFT SHOP**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirement

For Bachelor's Degree in Management

By:

Salim Murtadho

2016120151

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

MANAGEMENT STUDY PROGRAM

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2021

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN



PERSETUJUAN SKRIPSI

**AKTIVITAS-AKTIVITAS YANG MENDUKUNG PERENCANAAN SUKSESI PADA
BISNIS KELUARGA TOKO OLEH-OLEH RAOS PAK SIROD**

Oleh:
Salim Murtadho
2016120151

Bandung, Februari 2021
Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing Skripsi,

20210202030

Inge Barlian Dra., Ak., M.Sc.

Ko-pembimbing Skripsi,

Probowo Erawan Sastroredjo, S.E., M.Sc.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Salim Murtadho
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 31 Januari 1998
NPM : 2016120151
Program studi : Manajemen
Jenis Naskah : Draft Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

AKTIVITAS-AKTIVITAS YANG Mendukung PERENCANAAN SUKSESI PADA BISNIS KELUARGA TOKO OLEH-OLEH RAOS PAK SIROD

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan: Inge Barlian Dra., Ak., M.Sc. dan Probowo Erawan Sastroredjo, S.E., M.Sc.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal 2 Februari 2021
Pembuat pernyataan :Salim Murtadho



Salim Murtadho

(Salim Murtadho)

ABSTRAK

Bisnis keluarga merupakan perusahaan yang dimiliki oleh satu atau beberapa anggota keluarga. Keberhasilan perusahaan keluarga yang berkelanjutan dari generasi ke generasi bergantung pada motivasi generasi penerus yang akan mengambil alih bisnis keluarga di masa depan. Namun kebanyakan bisnis keluarga gagal pada tangan generasi kedua karena tidak adanya aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi oleh pendiri. Maka dari itu, bisnis keluarga perlu melakukan aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi guna mempersiapkan calon penerus agar dapat menjadi penerus perusahaan yang membawa perusahaan menjadi berkembang.

Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod adalah salah satu bisnis keluarga di Kota Bandung berdiri sejak tahun 1993 dengan jenis usaha UMKM dalam bidang makanan ringan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemilihan potensial calon suksesor pada bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod sehingga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod mengetahui aktivitas yang harus dilakukan untuk mendukung perencanaan suksesi. Penulis menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data internal perusahaan diperoleh dengan melakukan wawancara terbuka keluarga dan teman calon suksesor Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod lalu di sempurnakan dengan teori dari jurnal dan buku. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod saat ini sudah memiliki calon potensial suksesor yaitu Hilman hilmawan sebagai anak pertama di ukur dari metode *ACE MAN*. Dalam pengukurannya Calon suksesor telah masuk kedalam kriteria yang cocok sebagai penerus Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod. Selain itu saat ini, pemilik Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod sudah melakukan aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi. Dari analisa yang dilakukan pada kedelapan tahapan saat ini Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod sudah menjalankan empat tahapan yaitu, pertama membuat perencanaan lebih awal, kedua mendorong kerjasama antar generasi, ketiga melibatkan keluarga dan rekan kerja, dan yang terakhir adalah membangun suatu proses pelatihan.

Kata kunci : perencanaan suksesi , bisnis keluarga , suksesor

ABSTRACT

A family business is a company that is owned by one or more family members. The success of family companies that are sustainable from generation to generation depends on the motivation of future generations who will take over the family business in the future. However, most family businesses fail at the hands of the second generation due to the absence of activities to support succession planning by the founder. Therefore, family businesses need to carry out activities that support succession planning in order to prepare prospective successors so that they can become the successors of companies that bring the company to develop.

Raos Pak Sirod Souvenir Shop is a family business in Bandung that was founded in 1993 with the type of SME business in the field of snacks. This study aims to determine the selection of potential successors in the family business of Raos Pak Sirod souvenir shop so that the Raos Pak Sirod souvenir shop knows the activities that must be carried out to support succession planning. The author uses a descriptive method with a qualitative approach. Internal company data was obtained by conducting open interviews with family and friends of the successor candidates for the Raos Pak Sirod souvenir shop and then refined with theories from journals and books. The results of this study indicate that the Raos Pak Sirod gift shop currently has a potential successor candidate Hilman Hilmawan as the first child measured by the ACE MAN method. In the measurement, the successor candidate has entered into the suitable criteria as the successor of the Raos Pak Sirod souvenir shop. In addition, currently, the owner of the Raos souvenir shop, Pak Sirod, has carried out activities that support succession planning. From the analysis carried out in the eight stages, at this time, the Raos Pak Sirod Souvenir Shop has carried out four stages, namely, first making planning early, second encouraging cooperation between generations, third involving family and co-workers, and the last is building a training process.

Keywords: succession planning, family business, successor

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah S.W.T atas berkat dan rahmat-Nya yang sampai saat ini selalu menyertai sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Aktivitas-Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi Pada Bisnis Keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod**” dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi pihak perusahaan dan pembaca.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah menerima banyak dukungan, motivasi dan bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun bantuan finansial. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua penulis yang selalu ada untuk mendoakan, mendukung dan menyertai sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Ibu Inge Barlian Dra., Ak., M.Sc. selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membantu dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi ini hingga dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
3. Bapak Probowo Erawan Sastroredjo, S.E., M.Sc. selaku ko-dosen pembimbing yang telah dengan sabar membantu dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi ini hingga dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
4. Ibu Dr. Istiharini, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.
5. Bapak Ivan Prasetya, SE., MSM., M.Eng selaku dosen wali yang telah membimbing penulis sejak awal perkuliahan lalu sebagai dosen yang telah mengajarkan saya mengenai cara membuat skripsi dengan baik dan benar dan telah sangat sabar membantu dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan hasil yang sangat baik dan tepat waktu

6. Seluruh Dosen Pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
7. Bapak dan Ibu Dosen Penguji Mata Kuliah Pembulat.
8. Vrieza, Rara, dan Budi yang selalu membantu, mendukung, menenangkan dan mendoakan penulis.
9. Wafi, Alfian, Adrian P, Toro yang selalu menyemangati penulis.
10. Pratama dan Andra sebagai teman seperjuangan penulis yang telah banyak membantu selama proses pembuatan skripsi.
11. Teman-teman penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu namanya.
12. Dan seluruh pihak yang telah membantu penulis selama proses pembuatan skripsi ini.

Semoga Allah S.W.T membalas kebaikan semua pihak yang telah terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Bandung, Februari 2021

Salim Murtadho

Daftar Isi

ABSTRAK.....	I
ABSTRACT.....	II
KATA PENGANTAR	III
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Penelitian	5
BAB 2	7
LANDASAN TEORI.....	7
2.1. Bisnis Keluarga	7
2.1.1. Sistem Bisnis Keluarga.....	8
2.1.2. Struktur Bisnis Keluarga	9
2.1.3. Elemen Bisnis Keluarga	9
2.2.Suksesi Perusahaan Keluarga.....	9
2.2.1.Perencanaan Suksesi Perusahaan Keluarga.....	10
2.2.2.Elemen Proses Perencanaan Suksesi	10
2.3.Pemilihan Calon Suksesor.....	13
2.3.1.Keterlibatan Calon Suksesor	15
2.4. Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi.....	15
BAB 3	18

METODE PENELITIAN.....	18
3.1. Metode Penelitian.....	18
3.2. Alur Penelitian.....	18
3.3. Teknik Pengumpulan Data	19
3.4. Populasi dan Sampel Penelitian	19
3.5. Profil Responden	20
3.6. Operasionalisasi Variabel.....	20
3.7. Triangulasi.....	26
3.8. Teknik Analisa Data.....	26
3.9. Objek Penelitian	26
3.9.1. Profil Perusahaan.....	26
3.9.2. Struktur Organisasi dalam pembagian tugas di Toko Oleh – Oleh Raos Pak Sirod.....	27
3.9.3. Pohon Keluarga	28
3.9.4. Visi dan Misi Perusahaan	28
3.9.5. Alur Proses Bisnis	30
BAB 4	31
PEMBAHASAN	31
4.1. Proses Pemilihan Calon Suksesor	31
4.2. Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi pada Toko Oleh-Oleh Raos pak Sirod	37
4.3. Hasil Penelitian	48
BAB 5	53
KESIMPULAN DAN SARAN.....	53
5.1. Kesimpulan	53
5.1.1. Potensial Calon suksesor Generasi Kedua pada Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod.....	53

5.1.2. Aktivitas yang Telah Dilakukan dalam Mendukung Perencanaan Suksesi yang Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	53
5.2. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN.....	58
Lampiran 1 Daftar Produk dan harga produk dari Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	58
Lampiran 2 Transkrip Pertanyaan Kepada Responden	61
RIWAYAT HIDUP	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Perkembangan Pendapatan Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	3
Gambar 3.1. Struktur Organisasi Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	27
Gambar 3.2. Genogram Bisnis Keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	28
Gambar 3.3. Alur Proses Bisnis Toko Oleh-Oleh Pak Sirod.....	30

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu mengenai Metode <i>ACE MAN</i>	14
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu Mengenai Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi	16
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel dan Pertanyaan Wawancara pada Metode ACE MAN.	21
Tabel 3.2. Operasionalisasi Variabel dan Pertanyaan Wawancara pada Metode Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi.....	23
Tabel 4.1. Hasil Wawancara Dengan Responden Mengenai Pemilihan Potensial Calon Suksesor	32
Tabel 4.2. Hasil Wawancara Dengan Responden Mengenai Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi.....	38
Tabel 4.3. Kesimpulan Akhir Mengenai Pemilihan Potensial Calon Suksesor.....	48
Tabel 4.4. Kesimpulan Akhir Mengenai Aktivitas yang Mendukung Perencanaan Suksesi....	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Produk dan harga produk dari Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	58
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Terhadap Pemilik Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod	61

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman, bisnis keluarga di Indonesia semakin berkembang. Hal ini membuat perusahaan keluarga sangat berkontribusi bagi suatu negara. Menurut crmsindonesia, Indonesia memiliki banyak perusahaan keluarga, dengan banyaknya perusahaan keluarga hal ini membuat perusahaan keluarga mendominasi kapitalisasi pasar dengan persentase mencapai 62%.

Dalam perkembangan bisnis, menurut jurnal trikonomika yang berjudul “Bisnis Keluarga di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan Berlanjut?” bahwa jumlah bisnis keluarga di Indonesia telah mencapai 95% dari seluruh sektor bisnis yang ada. Selain dari itu, Berdasarkan data penelitian, telah tercatat bahwa diberbagai belahan negara di dunia, sebesar 50-80% bisnis merupakan bisnis keluarga yang memiliki peran besar dalam lingkungan perekonomian. Bisnis keluarga telah menjadi kajian yang mendapatkan perhatian khusus para peneliti dalam lingkup global dan telah sangat berkembang dalam beberapa tahun terakhir.

UMKM kepanjangan dari usaha menengah kecil mikro kini telah banyak di Indonesia. Karena di setiap aktivitas sehari-hari pada umumnya selalu menemui pelaku UMKM dari aktivitas pagi hari sampai malam hari. UMKM pun banyak yang tidak memiliki perizinan usaha tetapi tetap bisa berjualan dengan *online* maupun *offline*.

Dengan banyaknya pertumbuhan UMKM di Indonesia hal ini membuat Kontribusi UMKM ini sangat besar bagi perekonomian Indonesia secara makro. Berdasarkan ukmindonesia.id mencatat bahwa UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62,9 juta unit UMKM) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia pada tahun 2017, sementara usaha besar hanya sebanyak 0,01% atau sekitar 5400 unit. Lalu usaha mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha kecil 5,7 juta (4,74%), dan usaha menengah 3,73 juta (3,11%). Sementara usaha besar hanya menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Dapat disimpulkan

bahwa secara keseluruhan total UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, sementara usaha besar hanya menyerap sekitar 3% dari total tenaga kerja nasional. Hal ini membuat UMKM sangat berperan penting bagi keberlangsungan suatu negara.

Perencanaan suksesi memiliki kontribusi besar terutama dalam keberlangsungan bisnis keluarga untuk mempertahankannya. Menurut (Lansberg 1. , 2005:1.) Bahwa kurang dari 30% perusahaan keluarga sampai pada generasi ke-2, dan hanya 10% pada generasi ke-3 bisnis keluarga dapat bertahan. Akan tetapi, hal ini tidak menjadi suatu hal yang mustahil bagi bisnis keluarga untuk dapat mencapai sustainable apabila diusahakan dengan cara Kelola yang tepat. Data tertulis pada *family business institute* (2009) mengatakan bahwa, sebesar 88% dari pemilik perusahaan keluarga saat ini percaya bahwa keluarga akan mengendalikan perusahaan keluarga dalam rentan waktu lima tahun.

Pada saat ini, fenomena mengenai penerus keluarga dalam bisnis keluarga, telah menjadi kunci utama bagi kesuksesan bisnis agar dapat bertahan dari waktu ke waktu. Perencanaan suksesi yang efektif dalam perusahaan keluarga akan memberikan kesiapan dari calon suksesor mengenai pemahaman terhadap perusahaan, yang telah dilimpahkan oleh generasi sebelumnya dalam pembinaan yang terarah, Pendidikan, serta komunikasi yang menjadi bekal serta peranan utama dalam perencanaan suksesi itu sendiri.

Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod adalah salah satu bisnis keluarga di Kota Bandung. Berdiri pada tahun 1993. Didirikan oleh Pak Sirod berawal dari berjualan oncom dan tempe goreng lalu pada tahun 1998 membuka toko di pasar Kosambi dan saat ini menjadi toko oleh-oleh khas Bandung yang cukup terkenal dan memiliki pelanggan tetap. Saat ini Bapak Sirod memiliki dua cabang di kota Bandung yang terletak di Palasari. Dari wawancara yang penulis, diketahui bahwa selama 28 tahun berdiri Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod memiliki keuntungan yang tinggi dan performa yang baik di tahun 1999-2015 dikarenakan di tahun itu belum banyak penjual seperti kami dan pasar Kosambi identik dengan pasar oleh-oleh di kota Bandung. Berikut Gambar dari grafik pendapatan Toko Selama tahun 3 tahun terakhir ini.

Gambar 1.1.

Perkembangan Pendapatan Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod



Berdasarkan **Gambar 1.1.**, bahwa selama 3 tahun terjadi peningkatan pendapatan pada tahun 2017 sampai dengan 2019. Diketahui bahwa dari tahun 2019 mengalami kenaikan, dikarenakan Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod membuka cabang pertamanya di Pasar Palasari.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik, diketahui bahwa saat ini Bapak Sirod telah mengurangi jam untuk mengelola Toko dan saat ini Bapak Sirod telah sedang melakukan perencanaan suksesi untuk menentukan siapa yang akan meneruskan Toko Oleh-Oleh Pak Sirod. Untuk calon suksesor pada Toko ini adalah Hilman Hilmawan selaku anak pertama dari bapak sirod yang telah mengelola Toko cabang palasari selama 2 tahun. Namun karena anak kedua yaitu Aji Ramadhan memiliki keterlibatan dalam Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod. Maka penulis melakukan perbandingan antara Hilman dan Aji sebagai calon penerus selanjutnya. Hal tersebut dikarenakan untuk menunjang keberlangsungan bisnis dari Toko Oleh-Oleh Pak Sirod yang telah berdiri 28 tahun. Lalu aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi yang dilakukan oleh Bapak Sirod masih membutuhkan evaluasi, karena aktivitas yang dilakukann Bapak Sirod masih belum efektif. jika aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi tidak dilakukan dengan baik akan membuat bisnis Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod tidak dapat bertahan di

masa depan atau akan terjadi konflik antar keluarga. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan topik aktivitas-aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi pada bisnis keluarga toko oleh-oleh raos pak sirod.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pemilihan potensial dan kriteria calon suksesor pada generasi kedua pada bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod?
2. Bagaimana aktivitas yang dilakukan untuk mendukung perencanaan suksesi bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pemilihan potensial calon suksesor pada bisnis keluarga Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod
2. Untuk mengetahui aktivitas yang sedang dilakukan dan yang akan dilakukan dalam mendukung perencanaan suksesi pada Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki manfaat praktis. Adapun manfaat praktis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat membantu Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod dalam mempersiapkan proses perencanaan suksesi untuk keberlangsungan bisnisnya.

2. Bagi Akademik

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi inspirasi kepada akademisi yang lain untuk mempelajari lebih lanjut tentang bagaimana persiapan proses suksesi dalam bisnis keluarga.

3. Bagi Peneliti

Untuk memenuhi syarat kelulusan Program Sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Katolik Parahyangan. Selanjutnya, penelitian ini akan

berguna untuk penulis jika kelak dimasa depan akan membangun/melanjutkan bisnis keluarga

1.5. Kerangka Penelitian

Menurut (Fisman, 2009) menyatakan bahwa bisnis keluarga merupakan suatu bisnis yang melibatkan satu atau lebih anggota keluarga dalam bisnis tersebut. Bisnis keluarga tidak akan terus bertahan tanpa adanya suksesi. Di dalam bisnis keluarga jika tidak ada anggota keluarga yang akan jadi penerus dalam suatu bisnis, maka keberlangsungan bisnis nya tidak akan bertahan lama. Menurut (Aronoff, 2011) menyatakan bahwa suksesi sebagai sebuah proses pengalihan kekuasaan dan kepemimpinan yang dilakukan dengan berbagai langkah-langkah memastikan keberlanjutan bisnis dari generasi ke generasi berikutnya. Hal tersebut membuat calon suksesor harus memiliki beberapa kriteria yang dibutuhkan untuk menjadi penerus perusahaan atau dengan kata lain menjadi pemimpin perusahaan. seperti yang dikatakan (Susanto A. , 2007) bahwa penentuan dilakukan melalui pemilihan calon suksesor dengan melihat kriteria yang dimiliki calon suksesor. Pemilihan kriteria ini dikelompokkan menjadi ACE MAN (*Acceptable, Charismatic, Energetic-Managing, Achieving, Networking*).

Setelah mengetahui hasil dari proses dari pemilihan calon suksesor yang dilakukan oleh Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod, maka dapat dilakukan aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi. Proses perencanaan suksesi adalah proses yang dapat menentukan keberlangsungan dari bisnis keluarga. karena dengan adanya perencanaan suksesi akan membuat penerus perusahaan semakin berkembang pada saat mengelola perusahaan. (Leach, 2007) tujuan bisnis keluarga dalam jangka panjang diperlukan aktivitas-aktivitas yang mendukung perencanaan suksesi, agar calon suksesor lebih siap dalam mengelola bisnis keluarga dan menghindari konflik di masa depan. Aktivitas yang dilakukan yaitu:

1. *Start Planning Early*

Pada tahap ini pemilik harus merencanakan perencanaan suksesi secara terstruktur dari pemilihan, persiapan dan pelatihan bagi calon suksesor.

2. *Encourage Intergenerational Teamwork*

Pada tahap ini pemilik harus membangun dan membina kerjasama dengan calon suksesor. Didasari oleh komunikasi yang baik hingga membangun kepercayaan diantara keduanya.

3. *Develop A Written Succession Plan*

Pada tahap ini pemilik harus membuat proses rencana suksesi secara tertulis dan bertahap sesuai dengan perencanaan awal agar menjadi pedoman dalam melaksanakan perencanaan suksesi.

4. *The Family and Colleague*

Pada tahap ini keterlibatan keluarga dan rekan kerja memberikan pengaruh terhadap pembelajaran calon suksesor. Generasi pertama membagikan pengalamannya dan memberikan motivasi dan dukungan kepada calon suksesor.

5. *Take Advantage of Outside Help*

Pada tahap ini pihak luar dapat memberikan pemahaman dan solusi yang lebih baik di bagian yang tidak belum Toko Oleh-Oleh Raos Pak Sirod kuasai.

6. *Establish A Training Process*

Pada tahap ini pemilik harus mempersiapkan calon suksesor untuk memimpin perusahaan melalui pelatihan. Bertujuan agar calon suksesor mempunyai kemampuan dalam melanjutkan usaha.

7. *Plan for Retirement*

Pada tahap ini pemilik mempersiapkan rencana kegiatan yang akan dilakukan setelah pensiun ketika terjadinya proses suksesi. Agar dapat terlepas dari bisnis yang telah melekat.

8. *Retirement Timely and Unequivocal*

Pada tahap ini pemilik harus berkomitmen dan mempercayakan atas penyerahan tanggung jawab operasional kepada suksesor.