



UNIVERSITAS
KATOLIK
PARAHYANGAN

Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Parahyangan

ORASI ILMIAH

Kebertahanan Bisnis Antargenerasi Dalam Memperkuat Kewirausahaan



Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si.
Orator

8 Maret 2024

ORASI ILMIAH FAKULTAS EKONOMI TAHUN 2024

KEBERTAHANAN BISNIS ANTARGENERASI DALAM MEMPERKUAT KEWIRAUSAHAAN (NASIONAL)

Disusun oleh Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si.

Yth. Keluarga besar sivitas akademik Universitas Katolik Parahyangan, khususnya sivitas Fakultas Ekonomi

Yth. Dekan dan Wakil Dekan FE beserta seluruh jajaran struktural Jurusan Ilmu Ekonomi, Ilmu Manajemen, dan Ilmu Akuntansi

Yth. para Guru Besar dan para hadirin yang saya hormati,

Selamat pagi, salam sehat dan salam sejahtera untuk kita semua.

Saya berterima kasih dan bersyukur atas kesempatan untuk menyampaikan orasi ilmiah Fakultas Ekonomi pada tahun 2024. Orasi ini akan menjadi kenang-kenangan yang saya persembahkan bagi Fakultas Ekonomi setelah 37 tahun mengabdikan. Dalam kesempatan orasi ilmiah ini, selain saya dapat menyampaikan pemikiran dan gagasan, juga menjadi kesempatan untuk mendorong kajian-peminatan Kewirausahaan dan Bisnis Keluarga sebagai pilihan strategis dalam pengembangan Program Studi Sarjana Manajemen ke depan.

Saya memberi judul orasi ini: Kebertahanan Bisnis Antargenerasi Dalam Memperkuat Kewirausahaan (Nasional). Materi dan paparan yang akan disampaikan merupakan konteks dan dasar pijakan pemikiran dari kajian-peminatan Kewirausahaan dan Bisnis Keluarga yang telah dikembangkan dalam kurikulum Program Studi Sarjana Manajemen sejak tahun 2003. Saya akan berusaha menyampaikannya secara singkat, padat, dan sedapat mungkin tidak menjadi membosankan pemirsa.

Saya berharap, semoga orasi yang saya sampaikan ini dapat berguna khususnya bagi Program Studi Sarjana Manajemen, dan umumnya bagi Fakultas Ekonomi. Khususnya menjadi masukan dalam pengembangan pembelajaran-kurikulum yang akan berdampak pada kehidupan mahasiswa dan lulusan, yang menjadi kemanfaatan bagi masyarakat luas - Bangsa dan negara. Sebagai perwujudan esensi "Bakuning Hyang Mrih Guna Santyaya Bhakti".

Secara khusus saya ingin menyampaikan terima kasih kepada Tim Panitia Orasi Tahun 2024, yang selalu siap membantu dan telah bekerja di belakang layar hingga terselenggaranya pembacaan orasi pada hari ini.

Bandung, 8 Maret 2024

Prolog: Berawal Dari Pengalaman Dan Refleksi Pribadi

Izinkan saya untuk mengawali orasi ini dengan bercerita tentang pengalaman dan keprihatinan saya, yang kemudian telah mengarahkan dan membentuk "*spirit*" akademik saya. Antara lain telah mewarnai pengembangan bidang kewirausahaan dan bisnis keluarga di Prodi Sarjana Manajemen dimana saya berperan.

Saya akan bercerita, dimulai dari latar belakang keluarga, yaitu kedua orangtua saya, tentang mereka berdua masing-masing, sebagai "*entrepreneur*" sukses di masa itu sekitar tahun 1970 s.d. 2000. Saya yakin bila bapak/ibu bertanya kepada seseorang yang mengenal ke dua orang tua saya, tentang perusahaan yang mereka miliki, akan banyak disampaikan pujian

dan kesan-kesan menakjubkan dari apa yang telah orang tua saya lakukan dan capai. Demikian pula banyak yang ada dalam ingatan saya, keadaan dan peristiwa yang sempat menjadi perhatian, atau bahkan yang telah menjadi pengalaman dan pengetahuan seorang anak pebisnis; yakni selain saya merasakan kebanggaan, saya memiliki banyak kesempatan belajar dari orang tua saya sebagai pebisnis ketika saya tumbuh dan berkembang di masa kecil-remaja saya di kota Garut.

Tentang bisnis yang dibangun oleh ayah saya yang berpendidikan insinyur pertanian mendirikan Peternakan Sinar Tani di Garut pada tahun 1967. Perusahaannya mengalami perkembangan pesat pada tahun 1980 hingga 1999. Saya mengingat ketika itu saya baru akan menyelesaikan studi sarjana di Manajemen di Unpar pada tahun 1987, ayah saya sudah menggunakan tenaga profesional konsultan untuk membuat sistem dan pelaporan keperluan bisnisnya (yang sangat terkesan bagi saya adalah keinginan/maksud beliau untuk mengatasi birokrasi dan permasalahan perpajakan, dengan melaksanakan dan mematuhi membayar pajak secara benar). Rasanya saya boleh memamerkan bahwa bisnis ini berkembang sangat baik, memiliki prospek dan inovasi yang kuat, karena peternakan Sinar Tani sudah memiliki bisnis yang terintegrasi dari bisnis hulu ke hilir, yaitu memiliki penetasan, produksi pakan, peternakan ayam ras yang tersebar luas - dengan adanya sistem mitra, kegiatan distribusi dan penjualan hasil ternak dan pengolahan produk makanan – siap saji dari hasil ternak. Relasi dan jaringan bisnis Peternakan Sinar Tani juga sudah meluas dari lokal menjadi regional-nasional, perusahaan ini memiliki reputasi dan nama yang harum/baik.

Semakin bangga terhadap ayah saya, ketika Pemda – Dinas Peternakan Kota Garut, memberikan penghargaan kepada beliau sebagai narasumber dalam pengembangan industri peternakan masyarakat di daerah. Dan saya tak menduga, kalau ternyata banyak mahasiswa UNPAD dan IPB yang melakukan magang atau program KKN di Peternakan Sinar Tani, yang berarti peternakan Sinar Tani telah memberikan manfaat bagi dunia pendidikan juga.

Menjalankan bisnis pasti menghadapi banyak tantangan. Diantaranya pada tahun 1992, terjadi kebakaran unit penetasan yang disebabkan oleh arus pendek, yang berdampak besar secara finansial, dan sempat menyebabkan semangat ayah kami menurun. Namun terlepas dari adanya beberapa kesulitan dan tantangan tersebut, saya merasakan kalau ayah kami tidak memiliki keinginan yang cukup kuat agar bisnisnya dilanjutkan oleh salah satu putra/putrinya, tetapi justru mendorong kami untuk berkarir sebagai pegawai atau profesional di perusahaan-perusahaan besar karena telah dibekali pendidikan yang baik.

Ketika pada tahun 1999 Ayah kami meninggal dunia, bisnis Peternakan Sinar Tani secara cepat meredup dan berakhir. Ternyata tidak sedikit masalah ikutan dari berakhirnya sebuah bisnis, kesedihan pekerja dan para peternak yang kehilangan pekerjaan, dan berakhirnya hubungan kerja dengan para distributor atau supplier. Dan juga terdapat kehilangan banyak kesempatan dan peluang yang seharusnya dapat dialami oleh masyarakat sekitar, yaitu kehilangan peluang bagi perkembangan perekonomian daerah, kehilangan proses pembelajaran kewirausahaan bagi generasi muda, dan banyak hal kerugian lainnya, yang saya sebut ini sebagai keadaan *Lost of Legacy* atau Kehilangan Warisan. Ternyata kejadian serupa banyak sekali dialami oleh teman-rekan yang saya kenal, atau yang saya dengar melalui sharing pengalaman di sana sini; hingga tentunya menjadi tidak berlebihan bila dinyatakan sebagai suatu fenomena yakni: **banyak kesuksesan pada kewirausahaan rintisan, namun tidak dapat bertahan dalam umur panjang.**

Demikianlah melalui pengalaman dan refleksi pribadi ini saya menemukan motivasi, keinginan dan tujuan atau "*calling*" dan warna dalam kehidupan saya, termasuk dalam kehidupan sebagai dosen di Fakultas Ekonomi.

BAGIAN INTI DAN ISI ORASI

Maksud dan tujuan orasi ini adalah mengusulkan dan membahas sebuah pandangan mengenai **Meningkatkan Posisi dan Peran UKM dalam Kewirausahaan (Nasional) dengan Memanfaatkan Potensi dan Kebajikan Keluarga “Family Capital”**. Pembahasan akan dibagi menjadi tiga bagian pemikiran berikut:

1. Kebertahanan Bisnis sebagai Proses dan Tujuan
2. Paradigma Pembangunan Kewirausahaan UKM di Indonesia- Kewirausahaan Antargenerasi
3. Tantangan dalam Memanfaatkan Potensi dan Kebajikan Keluarga “Family Capital”

1. Kebertahanan Sebagai Proses dan Tujuan

Perlu terlebih dahulu membedakan antara pengertian kebertahanan dengan pengertian keberlanjutan atau “*Sustainability*” yang diakhir-akhir ini menjadi topik *trendy*. Dalam pemakaian sehari-hari, istilah kebertahanan bisnis lumrah diartikan sebagai daya dalam menjaga kelangsungan hidup dari suatu bisnis. Dan kebertahanan merupakan alasan dan tujuan dari setiap bentuk yang hidup, dan kehidupan; dalam hal ini kehidupan dari suatu entitas-bisnis.

Kata Kebertahanan Bisnis diterjemahkan dari kata “*Business Viability*”. Dapat dijelaskan oleh teori kebertahanan organisasi “*Viable system model*”, yang disampaikan oleh Beer (1959), yaitu “*system’s ability to maintain its independent existence within a specified environment*”. Bahwa bisnis merupakan suatu “*viable systems*”, sehingga bisnis seyogyanya memiliki kemampuan untuk senantiasa beradaptasi terhadap berbagai situasi yang dihadapi.

Data mortalitas perusahaan UKM di Jawa Barat selama periode 1996-2006, menunjukkan ada 2.680-unit perusahaan yang mampu bertahan atau 43.4% dari seluruh perusahaan yang terdapat di tahun 1996, dan hanya 19% saja perusahaan-perusahaan tersebut terus berkembang dengan indikator peningkatan jumlah pekerja (Gomulia, 2016).

Tabel Kebertahanan UKM di Jawa Barat

Jumlah perusahaan pada tahun 1996 (posisi awal)	6.175
Jumlah perusahaan bertahan pada tahun 2006 (posisi akhir)	2.680 (43,4 %)
Jumlah perusahaan yang mengalami perkembangan jumlah pekerja	1.181 (19 %)
Jumlah perusahaan kecil yang mengalami perkembangan	500
Jumlah perusahaan menengah yang mengalami perkembangan	355
Jumlah perusahaan besar yang mengalami perkembangan	326
Jumlah tambahan perusahaan baru selama periode 1996-2006	912

Sumber: Direktori Industri Manufaktur 1996 dan 2006

Dalam penelitian Gomulia (2016), kebertahanan perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk menjaga dinamika operasionalnya dalam menjawab tantangan perkembangan dan perubahan pasar yang dijalankan secara profesional. Dan didalami bahwa Kebertahanan UKM di Jawa Barat ditunjukkan oleh tiga aspek/dimensi, yaitu: (1) sensitivitas terhadap pasar; (2) perhatian terhadap kelancaran usaha; dan (3) tanggung jawab profesional.

Sudah sejak lama terdapat keingintahuan para akademisi untuk menemukan apa yang menyebabkan terdapat beberapa bisnis yang mampu berkembang dan bertahan dalam waktu panjang, dan sementara lebih banyak perusahaan tidak mampu. Dalam dua buku yang sangat menarik di bawah ini, kita dapat “menyimak” apa dan bagaimana yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang berhasil dan bertahan tersebut. Buku-buku ini digunakan sebagai referensi berharga oleh praktisi-pelaku bisnis di berbagai negara di dunia dalam waktu yang panjang (tidak hanya menjadi *trending topic* yang berlaku sekejap waktu).

1. ***The Living Company: Habit for Survival in a Turbulent Business Environment (De Geus, 1997)***. Yang sangat menarik dari yang disampaikan oleh De Geus bahwa perusahaan yang sulit bertahan lama, umumnya adalah perusahaan yang terlalu fokus pada tujuan untuk menghasilkan keuntungan, sehingga perusahaan dikendalikan sedemikian rupa menggunakan faktor-faktor produksinya untuk menghasilkan barang dan jasa dengan biaya yang minimum.

De Geus mengenali adanya 2 kelompok jenis perusahaan yaitu: *Economy Company* dan *Living Company*, bahwa jenis perusahaan yang ke-dua dapat menjaga keberlangsungan lebih baik, dengan memperlakukannya sebagai suatu komunitas-kehidupan. Di perusahaan yang hidup seperti ini, manajemen memusatkan upaya untuk membangun hubungan yang harmonis dengan semua pihak, di luar dan di dalam perusahaan, serta mempercayai dan terus mendorong pekerja untuk berkontribusi dengan tulus untuk mencapai keberhasilan bersama.

Yang menjadi penekanan dan pesan terpenting dari gagasan De Geus, bahwa proses belajar adalah yang mendasari kelangsungan perusahaan. Baik individu maupun komunitas yang selalu belajar dalam rangka menemukan solusi dari setiap permasalahan yang dihadapi perusahaan harus ditanamkan dan dipelihara hingga menjadi suatu budaya kerja “*habit*”.

2. ***Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies (Collins dan Porras, 1994)***, dan ***Good to Great (Collins, 2001)***

Tulisan yang disusun oleh Porras dkk ini bukan merupakan opini, tetapi berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap perusahaan-perusahaan yang memiliki kinerja yang luar biasa, dan memiliki kemampuan bertahan “*Built to Last*”. Perusahaan-perusahaan ini memiliki beberapa prinsip kerja yang menonjol dan dilakukan secara konsisten. Antara lain: menghargai orang yang tepat, yaitu orang-orang yang bersedia untuk memberikan segala kemampuan, bersedia belajar dan beradaptasi, tetap tangguh dalam keyakinannya sekalipun menghadapi permasalahan yang keras demi tujuan organisasi yang diperjuangkan.

Penting dan perlunya membangun keberlanjutan perusahaan, dapat diupayakan dengan bertumpu pada kapabilitas komunitas, yaitu dengan bertumpu pada potensi dan kebajikan insani (Gomulia, 2016). Dalam model keberlanjutan perusahaan terdapat faktor-faktor penentu untuk membangunnya yaitu:

1. Komitmen manajemen/pemilik untuk menjaga kepentingan perusahaan-bersama
2. Komunitas yang produktif, yaitu adanya orang-orang yang memiliki semangat belajar dan bertanggungjawab
3. Hubungan transaksi yang berkeadilan dalam hubungan berbisnis dengan jaringan dan rantai pasoknya, pemilik bukan mengutamakan keuntungan semata

2. Paradigma Pembangunan Kewirausahaan UKM di Indonesia – Kewirausahaan Antargenerasi

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2019, tingkat rasio kewirausahaan di Indonesia baru mencapai 3%, menunjukkan jumlah wirausaha di Indonesia yang masih sangat kecil, diperhitungkan terhadap total populasi penduduk. Sekaligus bila

membandingkan pada rasio kewirausahaan negara-negara lain di Asia, seperti Malaysia (5%), Singapura (7%), Cina (10%), dan Jepang (11%), maka rasio kewirausahaan di Indonesia masih tertinggal jauh.

Selama ini pemerintah telah banyak melaksanakan program untuk mendorong dan memberikan iklim kondusif bagi pertumbuhan inisiasi kewirausahaan, termasuk menyoar inisiasi kewirausahaan yang berasal dari lulusan Perguruan Tinggi/kalangan terdidik, atau umumnya kalangan anak muda. Dalam rangka mengantisipasi dampak pandemi Covid-19, pemerintah menerbitkan Peraturan Presiden RI No.2 Tahun 2022 tentang: "Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021-2024", untuk mengarahkan intervensi pemerintah dalam mendorong inisiasi kewirausahaan melalui ditingkatkannya peran serta berbagai departemen pemerintahan dan BUMN. Upaya-upaya pemerintah untuk pengembangan kewirausahaan, pada akhirnya ditujukan untuk mencapai rasio kewirausahaan menjadi 4.5 % pada tahun 2024. Dan sejalan dengan perubahan yang terjadi dewasa ini, maka pengembangan inisiasi kewirausahaanpun ditekankan pada mengadaptasi digitalisasi dan tuntutan SDGs.

Dinamika dan kinerja UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) berkaitan erat dengan jumlah dan kualitas kewirausahaan. UMKM adalah unit ekonomi yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Disampaikan di beberapa media, bahwa pada tahun 2019 jumlah unit UMKM di Indonesia hampir mendekati 99% dari total unit usaha yang ada. UMKM selain menyerap tenaga kerja, juga memberikan kontribusi pendapatan sebesar 56% dari total PDB di Indonesia. Dan selalu disampaikan oleh Bank Dunia, bahwa UMKM telah menjadi penyelamat perekonomian ketika terjadi krisis moneter di tahun 1997-2000. Demikian juga dalam melewati pandemic – Covid 19 selama 3 tahun UMKM dapat menunjukkan ketahanannya dan menyelamatkan perekonomian masyarakat -kelas bawah.

Melengkapi informasi mengenai UMKM, hasil survei yang dilakukan oleh PWC pada tahun 2021 mengungkapkan bahwa 95% UMKM di Indonesia merupakan bisnis keluarga. Bahwa usaha skala mikro, kecil, atau menengah yang dijalankan oleh berbagai kalangan dan golongan masyarakat ini dimiliki dan dijalankan oleh keluarga. Dengan demikian permasalahan UMKM relevan untuk diidentifikasi sebagai bisnis keluarga.

Menurut Poza (2014), kewirausahaan merupakan "tahap inisiasi" dalam bisnis keluarga. Dyer dan Handler (2017) berpendapat bahwa membangun sebuah bisnis keluarga berawal dari kewirausahaan rintisan yang sukses mengembangkan bisnisnya. Maka inisiasi dan perkembangan bisnis keluarga berhubungan erat dengan kewirausahaan baik ketika dalam tahap rintisan maupun dalam semangat kewirausahaan yang dimilikinya sehingga bisnis keluarga memiliki kemampuan untuk bertahan dan berumur panjang.

Sejalan dengan yang disampaikan oleh Porter (1985) sebagai seorang ahli strategi: " *family firms are thought to be more concerned for the long run, measuring results over decades.*" Bahwa bisnis keluarga memiliki tujuan dan komitmen dalam menjaga dan mempertahankan bisnis-kewirausahaan dalam umur panjang.

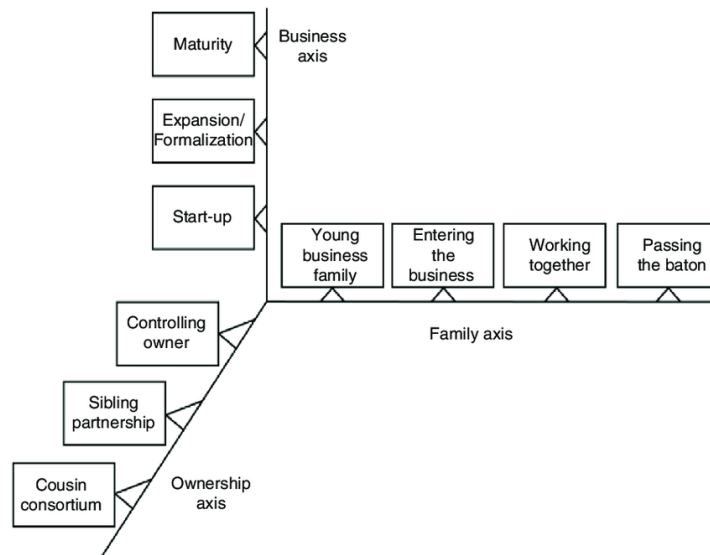
Dalam orasi ini saya bermaksud untuk menyampaikan gagasan perubahan mengenai:

Pembangunan UKM sebagai Bisnis Keluarga, disini keberadaan kewirausahaan dipandang secara menyeluruh. Diawali dengan kewirausahaan rintisan- membuka bisnis baru, dilanjutkan dengan kewirausahaan antargenerasi; yaitu menjaga semangat kewirausahaan sebagai fondasi bisnis keluarga sehingga bisnis memiliki keberlanjutan dalam umur yang panjang.

Dalam kerangka bisnis keluarga, terdapat konsep "*The Three Circles of Family Business*" yang digagas oleh Davis (1997). Sistem bisnis keluarga digambarkan dalam Tiga dimensi siklus kehidupan, yang dapat dijelaskan bahwa: siklus kewirausahaan-bisnis adalah siklus kewirausahaan yang dimulai dari tahap kewirausahaan rintisan, kemudian seiring berjalan

waktu bisnis mengalami pertumbuhan menjadi bisnis yang dewasa atau mapan. Kemudian secara bersamaan mengalami perkembangan pada siklus kepemilikan, dan siklus keluarga.

Gambar: *Three-Dimensional Model of the Family Business Development.*

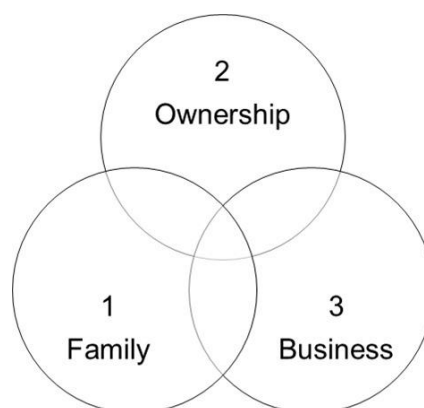


Sumber: Gersick et al. (1997) dalam Lissoni et al. (2007)

Kerangka sistem bisnis keluarga “*The Three Circles of Family Business*” (Davis, 1982), perlu didalami sebagai aspek pengelolaan UKM. Bahwa persoalan dan pengelolaan bisnis keluarga melingkupi tiga lingkaran/ sistem berikut:

1. Sistem bisnis (operasional dan manajemennya)
2. Sistem kepemilikan (hak, kewajiban, dan pengendalian pemilik)
3. Sistem keluarga (peran keluarga, kedekatan hubungan keluarga, nilai-nilai keluarga yang dijunjung, dsb)

Gambar: *The Three Circles of Family Business*



Sumber Gambar: Tagiuri dan Davis (1997)

Dengan menggunakan kerangka 3 Lingkaran/ Sistem, bahwa pengelolaan UKM dapat dipandang secara menyeluruh dan secara terintegrasi, dimana terdapat keterhubungan

antara pengelolaan sistem bisnisnya dengan sistem keluarga, akan memperkuat inisiasi kewirausahaan UKM dan menjadi berumur panjang. Steier (2003) mengatakan "... *that family plays an economic, moral and cultural role that can lead to a motivational force that is central to venture formation, and to sustaining the business for future generations*".

Ketika pengelolaan UKM dapat memberikan perhatian kepada sistem keluarga, memberikan kesempatan "nilai kekeluargaan" diartikulasikan kedalam berbagai aspek operasional dan kepemilikan bisnisnya, diharapkan akan membentuk keunggulan kewirausahaan-UKM.

3. Tantangan dalam Memanfaatkan Potensi dan Kebajikan Keluarga "Family Resources"

Melalui bahasan ini, saya berharap pemirsa dapat tercerahkan bahwa keluarga memiliki sumber daya yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan kewirausahaan. Terdapat kesempatan dan peluang yang sangat besar dalam pengembangan kewirausahaan untuk mendapat dukungan sumber daya yang berasal dari keluarga, baik dalam tahap perintisan maupun dalam pengembangan bisnisnya pada tahap lebih lanjut. Seperti yang disampaikan oleh Habberson dan William (1999), "*family firm gain from system interaction between family, its individuals members and the business, the unique bundles of resources entrepreneur obtain from family, seen to be most important in emergene stage, include emotional and financial support*"

Keluarga memerankan banyak fungsi dalam mendorong dan mengembangkan kewirausahaan. Dalam sejarah kewirausahaan (seperti dalam kisah keluarga mafia di Itali) bahwa jelas sebagai keluarga memiliki "kesetiaan" dalam menjaga stabilitas bisnis sejak bisnisnya kecil sampai berkembang besar. Diyakini bahwa keluarga dapat menentukan kelancaran proses kewirausahaan, dengan diberikannya dukungan ekonomi maupun dukungan moral yang dilatarbelakangi oleh "kasih sayang". **Apa dan berapa banyak dukungan serta partisipasi keluarga yang akan menyebabkan kinerja dan perkembangan kewirausahaan menjadi berbeda.**

Keluarga menjadi "*support systems*" dalam kewirausahaan. Walaupun sejak awal perlu dipahami bahwa keterlibatan keluarga dapat berakibat dua arah yaitu menjadi *assets* sekaligus menjadi *liabilities*. Gibb Dyer Jr. (2006), melakukan penelitian mengenai "*Family Effect*" dapat berkontribusi untuk meningkatkan kinerja, namun juga dapat menurunkan kinerja.

Dalam pengelolaan UKM sebagai bisnis keluarga, bahwa perkembangannya tidak terlepas dari keberadaan dan dukungan sumber daya keluarga yang tersedia. Wujud sumber daya keluarga ini dikelompokkan menjadi *family capital*, *financial capital*, dan *psychological capital*. Penjelasan *family capital*, adalah kombinasi dari dimensi saluran informasi, norma keluarga, reputasi, kepercayaan kolektif, identitas, dan infrastruktur moral yang dimiliki suatu keluarga. Sedangkan *financial capital* merupakan kombinasi dari saham dan *financial value* yang dimiliki oleh keluarga. Dan *psychological capital* merupakan identitas dan emosi yang dapat dibangun dari kakek nenek, ayah ibu, dan generasi penerusnya dalam sebuah bisnis keluarga (Hoffman et al., 2006)

Bagaimana realita-fakta di lapangan mengenai memanfaatkan sumber daya keluarga ini? Dari banyak pendapat para pelaku bisnis, bahwa lebih banyak pembicaraan sisi pesimistik dan negatif terhadap sumber daya keluarga ini. Keberadaan sistem keluarga seringkali lebih dirasakan sebagai sumber kerumitan, konflik, dan beban. Maka menjadi hal yang lumrah ketika banyak calon penerus bisnis lebih memilih untuk meninggalkan bisnis keluarganya, dan memulai bisnisnya sendiri. Atau anak muda yang ingin merintis bisnis lebih memilih untuk menghindari hubungan dengan keluarga dalam menggunakan sumber daya (tidak suka

melibatkan pekerja dari kalangan keluarga, tidak menggunakan peluang untuk mendapat permodalan dari pihak keluarga, dsb).

Dewasa ini, perkembangan keilmuan maupun perkembangan dunia praktek profesional di bidang Kewirausahaan dan Bisnis Keluarga sudah berubah menjadi sedemikian maju. Prinsip dan metode pengelolaan Bisnis Keluarga dapat lebih mengakomodasikan dalam menyelesaikan yang berhubungan dengan keberadaan sistem keluarga, dan permasalahan dengan keluarga.

Maka menjadi semakin relevan untuk membangun pembelajaran/kurikulum dalam membekali kompetensi – Pengetahuan, Keterampilan, dan Sikap menjadi lebih mendalam antara lain pada beberapa sub topik sbb:

1. Perilaku dan psikologis keluarga, Mengatasi konflik melalui komunikasi dalam keluarga
2. Membangun Profesionalitas, dan Tata Kelola Bisnis, dan Tata Kelola Keluarga
3. Literasi Keuangan dan Manajemen Keuangan untuk Kewirausahaan

EPILOG- KOMITMEN UNTUK KEWIRAUSAHAAN- UKM

Dalam penutup orasi ini, saya ingin menyampaikan jejak-pencirian perjalanan Tridharma saya, yang menunjukkan ketertarikan dan komitmen pada pengembangan Kewirausahaan UKM sejak tahun 2003. Melalui beberapa penelitian yang dilakukan dalam periode 2005 sd 2016 yaitu:

1. Bisnis Keluarga di Bandung, Bagaimana Mereka Bertahan dan Berlanjut?
2. Peranan Hukum dalam Membangun UKM Bertanggung jawab - Kajian pada 27 Perusahaan Makanan dan Minuman di Bandung
3. Pengaruh Modal Keluarga terhadap Kinerja Usaha pada 3 UKM di Kota Bandung.
4. Termasuk penelitian literatur untuk membangun proposisi penelitian disertasi yang berjudul: Membangun Kebertahanan Perusahaan Bertumpu pada Potensi dan Kebajikan Insani (Studi pada Industri Pengolahan yang Dikelola Pemiliknya di Jawa Barat)

Kemudian di bidang pengajaran/pendidikan, selain menyusun kurikulum Kewirausahaan sejak tahun 2003, dan menjadi koordinator mata kuliah yang terkait dengan kewirausahaan. Sejak awal bertanggung jawab atas penyusunan kurikulum Kewirausahaan dan Bisnis keluarga di Program Studi Sarjana Manajemen. Dan pada kesempatan orasi ini, saya ingin menyampaikan suatu penegasan:

- 1) Bahwa Kewirausahaan dan Bisnis Keluarga menjadi kesatuan rumpun kajian, dengan menggunakan kerangka Siklus Hidup 3 Dimensi, sehingga sasaran pengembangan Kewirausahaan bukan hanya terbatas pada Kewirausahaan Rintisan, tapi berlanjut sebagai Kewirausahaan Antargenerasi.
- 2) Bahwa senantiasa memperhatikan perkembangan situasi dan kebutuhan UKM dengan melakukan penelitian dan abdimas dengan topik yang memperkuat warna dari peminatan Kewirausahaan dan Bisnis Keluarga.

Demikianlah orasi ini disampaikan, saya menyadari masih banyak kekurangan baik dari pemikiran maupun penyampaiannya. Sehingga besar harapan saya, bahwa materi ini dapat menjadi sarana diskusi lebih lanjut, sehingga kemanfaatannya menjadi lebih besar. Hormat dan Terima kasih.

DAFTAR PUSTAKA

- Beer, Stafford. (1984). *The Viable System Model: Its Provenance, Development, Methodology and Pathology*. Journal of the Operational Research Society.
- Collins, Jim. (2001). *Good To Great*. Harper Collins Publisher.
- De Geus, Peter. (1997). *The Living Company: Habit for Survival in Turbulent Business Environment*. Harvard Business School Press.
- Poza, Ernesto J, Mary S Daugherty. (2014). *Family Business*, 4th Edition. South-Western Cengage Learning.
- Gersick, K. E., Davis, J. A., McCollom, M., & Lansberg, I. (1997). *Generation to Generation*. Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Gibb Dyer Jr. (2006). *Examining the "Family Effect" on Firm Performance*. Family Business Review- Wiley Online Library.
- Gibb., W.,Dyer, Handler Wendy. (2017). *Entrepreneurship and Family Business: Exploring the Connection*. Entrepreneurship Theory and Practice
- Gomulia, Budiana. (2013). *Bisnis Keluarga di Bandung, Bagaimana mereka Bertahan-Berlanjut? Trikonomika*, 12(2)
- Gomulia, Budiana. (2017). *Membangun Kebertahanan Perusahaan Bertumpu Pada Potensi dan Kebajikan Insani, Studi pada Industri Pengolahan yang Dikelola Pemiliknya di Jawa Barat*. (Disertasi Doktoral, Universitas Katolik Parahyangan, 2017)
- Hoffman, James, dkk. (2006). *Achieving Sustained Competitive Advantage: A Family Capital Theory*. Family Business Theory.
- Lissoni, Juliano, dkk. 2004. *Family Business Lifecycle: The Application of 3D Life Cycle Model And 7 SS Framework*. Corporate Ownership & Control Vol. 4 (4)
- Porras, Jerry I, Jim Collins. (1994). *Built To Last – Succesful Habits Of Visionary Companies*. Harper Collins Publisher.
- PwC. (2021). *10th Global Family Business Survey, "From Trust to Impact, Why Family Businesses need to act now to ensure the legacy tomorrow"*