

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dari penelitian ini maka kesimpulan dalam penelitian ini yaitu:

1. Berdasarkan hasil **Tinjauan Pengelolaan Pemilik Toko Victory** kesimpulannya adalah Berdasarkan hasil dari pengelolaan pemilik Toko Victory, dalam semua kegiatan yang ada di Toko Victory seperti Perencanaan produk, mendapatkan supplier, harga produk, pemeriksaan stok produk, pembagian tugas karyawan, bimbingan kepada karyawan, kontrol produk, serta penyimpangan karyawan tugas – tugas tersebut dijalankan oleh pemilik Ibu Ayreene, sedangkan tugas anak Bapak Yonathan lebih ke arah perencanaan produk, mendapatkan *supplier* serta kontrol produk

Oleh karena seluruh keputusan atau kegiatan usaha masih dikendalikan oleh pemilik, serta tidak terlibatnya peran rekanan sekandung maupun gabungan dari keluarga besar yang terlibat maka tahap kepemilikan Toko Victory berada di **tahap pengendalian pemilik**. Akan tetapi pemilik masih dibantu oleh anak ataupun karyawan yang memberikan saran usaha untuk pengembangan usaha agar lebih berkembang di kemudian hari.

**Tantangan utama** dari tahap pengendalian pemilik usaha:

- a. Menjaga kebutuhan modal yang meningkat karena perusahaan masih dalam tahap perkembangan maka memerlukan modal untuk peningkatan usaha

seperti: perencanaan penambahan produk baru, penambahan jumlah karyawan, pembelian mesin baru, dll.

- b. Menerima saran dari anggota keluarga lain yang terlibat dalam bisnis, walaupun tidak sepenuhnya saran tersebut harus dilakukan. Keputusan usaha tetap berada di tangan pemilik usaha.
  - c. Untuk struktur kepemilikan usaha pada generasi selanjutnya, apabila kepemilikan berada pada lebih dari 1 orang perlu struktur kepemilikan. Agar dalam kepemilikan usaha anggota keluarga memiliki perannya masing – masing. Sehingga menghindari konflik kepemilikan antar anggota keluarga.
2. Berdasarkan tinjauan keterlibatan keluarga Toko Victory maka posisi **dimensi perkembangan keluarga**, saat ini di Toko Victory sedang berada dalam **tahap bekerja sama** karena sang anak sudah memiliki tugas sendiri dan ikut serta dalam mengelola bisnis walaupun keputusan utama masih diputuskan oleh pemilik.

Tantangan utama pada **tahap bekerja sama**:

- a. Memperkuat kerjasama dan komunikasi antar generasi

Hal ini diperlukan karena dalam tahap kerjasama komunikasi antar generasi merupakan hal penting. Karena setiap generasi keluarga memiliki peran yang penting dalam kegiatan usaha. Maka dari kerjasama dan komunikasi perlu ditingkatkan.

- b. Mendorong manajemen konflik yang produktif

Karena pada tahap bekerja sama ada anggota keluarga yang terlibat dalam sebuah usaha, maka akan ada manajemen konflik yang

produktif. Dalam arti pasti ada masukan atau saran yang diberikan untuk kemajuan usaha.

c. Mengelola 3 generasi keluarga yang bekerja bersama

Untuk Toko Victory sendiri belum sampai kepada 3 generasi keluarga yang bekerja bersama. Akan tetapi Toko Victory baru sampai ke generasi ke – 2 dalam bekerja sama.

3. Berdasarkan tinjauan Perkembangan Tahapan Bisnis Toko Victory maka kesimpulannya adalah:

**a. Tahap Memulai Usaha**

- Toko Victory memiliki struktur organisasi hanya beranggota 1 orang yaitu hanya pemilik saja.
- Jenis Produk yang dijual hanya 5 jenis alat tulis, dan jenis produk jasa fotokopi dengan kemampuan yang terbatas.
- Belum ada proses perencanaan produk baru.
- Belum memiliki karyawan.
- Belum melakukan kegiatan *Standard Operating Procedure (SOP)*.

Tantangan utama dari tahap memulai usaha:

- Bertahan hidup dalam dunia bisnis (memasuki pasar, rencana bisnis, pembiayaan) karena pada tahap ini, merupakan tantangan utama Toko Victory dalam memulai bisnisnya karena kondisi ekonomi di Kota Majalaya masih dalam tahap perkembangan.
- Dilema antara analisis rasional dan impian, merupakan tantangan bagi Toko Victory untuk mempunyai impian dalam mengembangkan usahanya

di masa yang akan datang. Akan tetapi harus rasional dengan kemampuan perusahaan dalam mengembangkan usaha tersebut.

**b. Tahap Pengembangan Usaha (Kondisi Pada Saat Ini)**

- Toko Victory sudah memiliki struktur organisasi beranggota kan: Pemilik, karyawan, dan anak. Karyawan sebagai bagian penjualan jasa & produk dan Anak sebagai bagian pengendalian jenis produk.
- Menjual 23 jenis produk alat tulis, dan produk jasa dengan kemampuan fotokopi yang sudah mumpuni serta menjual produk jasa jilid buku
- Pada proses perencanaan produk baru Toko Victory sudah mulai melakukan dengan pertimbangan minat di pasar.
- Jumlah pada saat pengembangan usaha adalah 2 orang.
- *Standard Operating Procedure* sudah dilakukan oleh Toko Victory akan tetapi masih dalam tahap perkembangan.

**Tantangan utama tahap pengembangan usaha:**

a. Perkembangan dari manajer pemilik menjadi manajer profesional perlu nya manajemen yang baik. Tetapi tantangan utama bagi Toko Victory ialah mencari Sumber Daya Manusia yang berkualitas agar sang manajer memberikan dampak yang baik bagi perusahaan.

b. Rencana Strategi

Karena perusahaan sedang dalam tahap perkembangan maka Toko Victory perlu rencana strategi agar terus berkembang, sehingga strategi tersebut dapat menarik minat konsumen.

c. Sistem Organisasi

Perlu nya sistem organisasi yang baik seperti: pembagian tugas kerja karyawan sesuai bagian nya masing – masing.

d. Manajemen Kas

Tantangan ini merupakan hal yang penting bagi perusahaan dalam mengambil keputusan untuk di masa yang akan datang.

**c. Tahap Dewasa**

Pada Tahap Dewasa Toko Victory belum sampai ke tahap ini karena proses usaha masih dalam tahap perkembangan. Konsumen atau pelanggan yang datang ke Toko Victory pun belum stabil hanya datang pada saat tertentu. Akan tetapi sang anak sebagai calon suksesor memiliki rancangan pada Tahap Kedewasaan sebuah bisnis keluarga yang dijelaskan sebagai berikut:

- Toko Victory memiliki struktur organisasi sebagai berikut: Pemilik, Manajer, Bag. Gudang, HRD, Keuangan, Operasional, serta karyawan.
- Menjual 23 jenis produk alat tulis, dan produk jasa dengan kemampuan fotokopi yang sudah mumpuni serta menjual produk jasa jilid buku. Tetapi dengan melakukan penambahan penjualan usaha yang baru yaitu di bidang percetakan.
- Pada proses perencanaan produk baru Toko Victory akan melakukan survey atau pun studi banding ke luar kota maupun ke luar negeri.

- Jumlah karyawan pada tahap Kedewasaan 15 orang karyawan.
- *Standard Operating Procedure* sudah dibagi sesuai dengan *job desk* bagian nya masing – masing karyawan.

**Tantangan utama tahap kedewasaan:**

a. Pengembangan Strategi

Merupakan tantangan usaha untuk terus ber inovasi karena pada saat perusahaan sudah pada tahap dewasa, akan banyak muncul juga *competitor* untuk bersaing di bisnis alat tulis & fotokopi.

b. Komitmen pemilik dan manajemen

Tantangan ini merupakan komitmen antara pemilik dan manajemen untuk terus mengembang kan usaha. Karena apabila usaha tanpa komitmen perusahaan lama kelamaan akan mengalami kemunduran.

c. Penanaman modal

Dalam tantangan penanaman modal sangat penting untuk perusahaan, karena sumber penanaman modal dapat memajukan perusahaan sehingga lebih besar. Akan lebih baik lagi apabila perusahaan dapat menjadi perusahaan yang *Go – Public*.

**6.2. Saran**

1. Dalam perencanaan suksesi bisnis keluarga ini ke depan nya sang anak harus mempelajari karakter perusahaan yang telah dipimpin dan dibangun oleh pemilik sejak dahulu. Agar perusahaan dapat berkembang, dan juga sang anak dapat mengetahui hal apa yang menjadi kekurangan ataupun kelebihan perusahaan serta sang anak akan mendapat banyak pelajaran & pengalaman

setelah diberikan tanggung jawab oleh sang pemilik. Terlebih pada saat ini Toko Victory pada tahap Perkembangan Keluarga saat ini sedang berada pada tahap bekerja sama merupakan kesempatan bagi sang anak yang berpotensi sebagai sukesor.

2. Saran untuk perkembangan tahapan bisnis adalah mencari formula untuk membangun sistem perusahaan ke arah yang lebih modern, Mulai dari segi keuangan, stok barang di gudang, pengendalian kualitas layanan jasa.
  - a. Dari segi keuangan yaitu: membuat laporan keuangan setiap transaksi penjualan mingguan atau bulanan agar pemilik dapat melihat arus produktivitas perusahaan dengan baik. Sehingga dapat mengambil keputusan perusahaan di masa depan. Karena pada saat ini Toko Victory masih menggunakan sistem pembukuan secara tradisional. Untuk di masa yang akan datang Toko Victory disarankan menggunakan sistem komputer dalam mengatur keuangannya karena penggunaannya lebih mudah dan terawasi.
  - b. Stok barang di gudang juga perlu dilakukan pembukuan. Hal ini sangat penting untuk mengurangi kesalahan dalam pengawasan jumlah barang di gudang sehingga barang tidak akan mudah hilang serta mudah diawasi. Hal ini juga dapat membantu pemilik dalam melihat stok barang manakah yang laku di pasaran. Di masa yang akan datang juga sama halnya dengan keuangan perusahaan langkah lebih baiknya apabila menggunakan sistem komputer.
  - c. Untuk kualitas layanan jasa pemilik harus terus mengembangkan kualitas layanannya agar dalam memberikan jasa fotokopi, ataupun jilid maupun laminating konsumen merasa puas. Salah satunya dengan cara menetapkan

SOP menjilid buku maupun fotokopi dokumen, agar mengurangi kesalahan para karyawan serta adanya standar kualitas dalam memberikan jasa tersebut.

3. Pada tahap 9 elemen kesuksesan bisnis keluarga ada 3 tahap yang belum dilakukan oleh Toko Victory 3 hal tersebut adalah: memilih suksesor, memberikan bantuan kepada suksesor, transisi kepemilikan usaha. Ketiga tahap tersebut analis menyarankan kepada pemilik agar segera mempersiapkan apabila pemilik ingin melakukan transisi kepemilikan usaha maka saat memilih suksesor perlu melakukan pertimbangan siapakah yang layak dalam anggota keluarga untuk melanjutkan usaha Toko Victory, melakukan bimbingan usaha pada suksesor saat menjadi pimpinan usaha, serta transisi apakah yang perlu diterapkan agar sang suksesor dapat melanjutkan & mengembangkan usaha di masa yang akan datang.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aronoff, C. E., McClure, S. L., & Ward, J. L. (2003). *Family Business Succession: The Final Test of Greatness*. Marietta: Family Enterprise.
- Fishman, A. (2008). *9 Elements of Family Business Success*. United States of America: McGraw-Hill.
- Gomulia, B., Suryadi, E., & Barlian, I. (2012). *Bisnis Keluarga Model Perkembangan 3 Dimensi*. Bandung: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Katolik Parahyangan.
- Kristiani, C. (2017). *Analisis Perkembangan Bisnis Keluarga Toko Kolbandang Semarang Dengan Model Perkembangan Tiga Dimensi*. Semarang: Universitas Katolik Soegijapranata.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

## WEBSITE

- Gomulia, B. (2013, Desember 2). *Bisnis Keluarga di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan-Berlanjut*. Retrieved from portalgaruda.org:  
<http://download.portalgaruda.org/article.php?article=175482&val=5913&title=Bisnis%20Keluarga%20di%20Bandung%20%20Bagaimana%20Mereka%20Bertahan-Berlanjut?>
- Gomulia, B., Suryadi, E., & Barlian, I. (2011). Retrieved from Journal.unpar.ac.id:  
<http://journal.unpar.ac.id/index.php/Sosial/article/view/149>
- Sari, F. M. (2018, Mei 11). *4 Bisnis Keluarga di Indonesia yang Sukses Berumur Panjang*. Retrieved from Liputan6.com:  
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3522446/4-bisnis-keluarga-di-indonesia-yang-sukses-berumur-panjang>
- Utomo, B. W. (2017). *Kecamatan Majalaya Dalam Angka*. Retrieved from Bandungkab.bps.go.id:  
<https://bandungkab.bps.go.id/publication/2017/09/20/f0ee719cae6ea4e2c6c1d0e0/kecamatan-majalaya-dalam-angka-2017>
- Zakky. (2018, Juni 4). *Pengertian Organisasi Menurut Para Ahli dan Secara Umum*. Retrieved from zonareferensi.com:  
<https://www.zonareferensi.com/pengertian-organisasi/>