# ANALISIS SISTEM KEPRIBADIAN DAN SISTEM KELUARGA TERHADAP SUKSESI BISNIS
## (Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana S-1


**Disusun oleh :**

**Nama : Muhamad Wahyu Febrianto**
**NPM : 16.0101.0245**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAGELANG**
**2020**

# ANALISIS SISTEM KEPRIBADIAN DAN SISTEM KELUARGA TERHADAP SUKSESI BISNIS
## (Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)

**SKRIPSI**

**Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Magelang**

**Disusun oleh :**


**Nama : Muhamad Wahyu Febrianto**
**NPM : 16.0101.0245**


**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAGELANG**
**2020**

# SKRIPSI

**ANALISIS SISTEM KEPRIBADIAN DAN SISTEM KELUARGA TERHADAP SUKSESI BISNIS**
**(Studi Empiris pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**Muhamad Wahyu Febrianto**

NPM **16.0101.0245**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
Pada tanggal **14 Agustus 2020**

Susunan Tim Penguji

Pembimbing

**Dr.Rochiyati Murniningsih, SE., MP**

Pembimbing I

Pembimbing II

Tim Penguji

**Dr.Rochiyati Murniningsih, SE., MP**

Ketua

**Mulato Santosa, SE,. M.,Sc**

Sekretaris

**Nia Kurniati Bachtiar,SE.,S,Si.,M.,Sc**

Anggota

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh gelar Sarjana S1

Tanggal, 01 SEP 2020

**Dra. Marlina Kurnia, MM**

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

| | |
|---|---|
| Nama | : Muhamad Wahyu Febrianto |
| NPM | : 16.0101.0245 |
| Fakultas | : Ekonomi dan Bisnis |
| Program Studi | : Manajemen |

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya ajukan dan susun dengan judul:

**ANALISIS SISTEM KEPRIBADIAN DAN SISTEM KELUARGA TERHADAP SUKSESI BISNIS**

**(Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)**

adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari skripsi yang lain. Apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi. Akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaanya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Magelang, 5 Agustus 2020

Pembuat pernyataan,




Muhamad Wahyu Febrianto

16.0101.0245

## HALAMAN RIWAYAT HIDUP

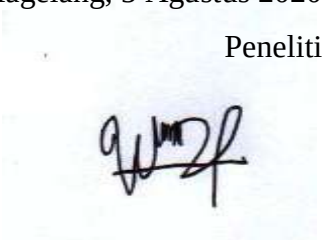
| | |
|---|---|
| **Nama** | : Muhamad Wahyu Febrianto |
| **Jenis Kelamin** | : Laki-laki |
| **Tempat, Tanggal Lahir** | : Magelang, 02 Februari 1997 |
| **Agama** | : Islam |
| **Status** | : Belum Menikah |
| **Alamat Rumah** | : Dusun Bendo RT 004 RW 012, Donorojo, Mertoyudan, Magelang |
| **Alamat Email** | : wahyumuhamad97@gmail.com |
| **Pendidikan Formal** : | |
| **Sekolah Dasar (2003-2009)** | : SD Negeri 3 Kalinegoro |
| **SMP (2009-2012)** | : SMP Negeri 2 Mertoyudan |
| **SMA (2012-2015)** | : SMA Negeri 1 Kota Mungkid |
| **Perguruan Tinggi (2016-2020)** | : S1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Magelang |

**Pendidikan Non Formal :**

- *Basic Learning and Speaking Course* di UMMagelang Language Center
- Pelatihan Dasar Keterampilan Komputer di UPT Pusat Komputer UMMagelang

Magelang, 5 Agustus 2020

Peneliti



Muhamad Wahyu Febrianto

NPM. 16.0101.0245

## MOTTO

*"Boleh jadi kamu tidak menyayangi sesuatu, padahal itu baik bagimu. Dan boleh jadi kamu menyukai sesuatu, padahal itu tidak baik bagimu. Allah mengetahui sedang kamu tidak mengetahui sesuatu"*
*(QS. Al Baqarah ayat 216)*

*"Ketika kau sedang mengalami kesusahan dan bertanya-tanya kemana Allah, cukup ingatlah bahwa seorang guru selalu diam saat tes."*
*(Nourman Ali Khan)*

*"Bertambah tua itu bukan berarti kehilangan masa muda. Tapi babak baru dari kesempatan dan kekuatan."*
*(Betty Friedan)*

*"Hidup seseorang berakhir bukan ketika mereka mati, tetapi ketika mereka kehilangan kepercayaan pada dirinya sendiri."*
*(Uchiha Itachi)*

*"Bodoh adalah ketika kita takut pada sesuatu yang belum pernah kita tahu dan liat sebelumnya."*
*(Uchiha Itachi)*

*"Jika kau percaya pada mimpi-mimpimu, akan kubuktikan padamu bahwa kau dapat meraihnya hanya dengan bekerja keras."*
*(Rock Lee)*

*"Jangan tuntut Tuhanmu karena tertundanya keinginanmu, tapi tuntut dirimu karena menunda adabmu kepada Allah."*
*(Ibnu Atha'illah As-Sakandari)*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul : "**Analisis Sistem Kepribadian dan Sistem Keluarga Terhadap Suksesi Bisnis (Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)"**

Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Magelang.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulisan ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Suliswiyadi M.Ag selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Magelang.
2. Dra. Marlina Kurnia, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Magelang.
3. Mulato Santoso, S.E., M.Sc., selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Magelang.
4. Drs. Dahlie Suhaeli, M. M., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Dr. Rochiyati Murniningsih. SE. MP., selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dengan sabar, selalu memotivasi dan mengarahkan dari awal menulis skripsi hingga selesai.
6. Nia Kurniati Bachtiar SE, S.Si, M.Sc., selaku Dosen yang telah memberikan

bimbingan dalam penyusunan skripsi yang telah memberi masukan dan saran dalam perbaikan skripsi.

7. Segenap Dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Magelang yang telah memberikan bekal ilmu dan melayani dengan baik.
8. Bapak Suyanto & Ibu Sri Wahyuti selaku orang tua saya, terimakasih telah memberikan dukungan, memanjatkan doa dan memberikan fasilitas untuk menyelesaikan kuliah dan skripsi.
9. Segenap keluarga besar yang selalu menyemangati saya demi terselesaikannya skripsi ini.
10. Teruntuk seluruh teman-teman seperjuangan kuliah Program Studi Manajemen angkatan 2016.

Hanya doa yang dapat peneliti panjatkan semoga Allah SWT berkenan membalas semua kebaikan Bapak, Ibu, Saudara dan teman-teman sekalian. Akhir kata, semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak berkepentingan.

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Magelang, 5 Agustus 2020

Peneliti



Muhamad Wahyu Febrianto

NPM. 16.0101.0245

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... i
LEMBAR PENGESAHAN ..... ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ..... iii
HALAMAN RIWAYAT HIDUP ..... iv
MOTTO ..... v
KATA PENGANTAR ..... vi
DAFTAR ISI ..... viii
DAFTAR GAMBAR ..... ix
DAFTAR TABEL ..... xi
DAFTAR LAMPIRAN ..... xii
ABSTRAK ..... xiii
BAB I PENDAHULUAN ..... 1
A. Latar Belakang Masalah ..... 1
B. Rumusan Masalah ..... 6
C. Tujuan Penelitian ..... 6
D. Kontribusi Penelitian ..... 7
E. Sistematika Pembahasan ..... 8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS ..... 10
A. Telaah Teori ..... 10
1. Grand Theory ..... 10
2. Suksesi Bisnis Keluarga ..... 12
3 Sistem Kepribadian *(Personality System)* ..... 14
4 Sistem Keluarga *(Family System)* ..... 16
B. Telaah Penelitian Sebelumnya ..... 18
C. Perumusan Hipotesis ..... 21
D. Model Penelitian ..... 24
BAB III METODE PENELITIAN ..... 25
A. Populasi dan Sampel ..... 25
B. Data Penelitian ..... 26
C. Variabel Penelitian dan Pengukuran Variabel ..... 26
D. Uji Kualitas Data (Uji Instrumen) ..... 30
E. Analisis Data ..... 31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN ..... 35
A. Statistik Deskriptif Data ..... 35
B. Statistik Deskriptif Responden ..... 36
C. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian ..... 39
D. Hasil Uji Kualitas Data ..... 41

E. Hasil Analisis Data ..... 42
F. Hasil Pengujian Hipotesis ..... 45
BAB V KESIMPULAN ..... 51
A. Kesimpulan ..... 51
B. Keterbatasan Penelitian ..... 51
C. Saran ..... 52
DAFTAR PUSTAKA ..... 54
LAMPIRAN ..... 57

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian ..... 24
Gambar 3.1 Kurva Normal Uji T ..... 34
Gambar 4.1 Uji Hipotesis 1 ..... 46
Gambar 4.2 Uji Hipotesis 2 ..... 48

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Statistik Deskriptif Data ..... 35
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin ..... 36
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Usia ..... 36
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir ..... 37
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Lama Usaha Orang Tua ..... 38
Tabel 4.6 Responden Berdasarkan Omzet Usaha Orang Tua Per Bulan..... 38
Tabel 4.7 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian ..... 39
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas ..... 41
Tabel 4.9 Uji Regresi Linier Berganda ..... 42
Tabel 4.10 Uji $R^2$ ..... 44
Tabel 4.11 Uji F (*Goodness of Fit*) ..... 45

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner ..... 57
Lampiran 2 Tabulasi Data Kuesioner ..... 62
Lampiran 3 Statistik Deskriptif ..... 64
Lampiran 4 Uji Validitas ..... 67
Lampiran 5 Uji Reliabilitas ..... 70
Lampiran 6 Hasil Analisis Regresi ..... 72
Lampiran 7 r Tabel ..... 73
Lampiran 8 T Tabel ..... 74

**ABSTRAK**

# ANALISIS SISTEM KEPRIBADIAN DAN SISTEM KELUARGA TERHADAP SUKSESI BISNIS
## (Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)

**Oleh :**

**Muhamad Wahyu Febrianto**

**NPM 16.0101.0245**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sistem kepribadian *(personality system)* dan sistem keluarga (*family system*) terhadap suksesi bisnis. Populasi dalam penelitian ini adalah generasi kedua UMKM kuliner di Kabupaten Magelang sebagai calon penerus usaha keluarga. Sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 50 responden dengan metode *accidental sampling*. Alat analisis yang digunakan yaitu regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS 24. Hasil yang diperoleh pada penelitian ini menunjukkan bahwa sistem kepribadian (*personality system*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap suksesi bisnis. Hasil lainnya menunjukkan bahwa sistem keluarga (*family system*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap suksesi bisnis.

***Kata Kunci : Sistem Kepribadian (Personality System), Sistem Keluarga (Family System), Suksesi Bisnis***

# BAB I
# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) adalah penggerak roda perekonomian Indonesia. Pemeritah Indonesia pun memandang penting keberadaan para pelaku UMKM dengan membuat wadah secara resmi di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM. Perhatian tinggi yang diberikan pemerintah menunjukkan bahwa UMKM berdampak secara langsung terhadap perekonomian Indonesia. Terutama pada tingkat perekonomian menengah ke bawah di Indonesia.

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 dan 6 mengenai klasifikasi UMKM dibagi menjadi 3 jenis yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menegah. Usaha mikro merupakan usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro. Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan cabang dari usaha menengah atau usaha besar. Usaha menengah merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan cabang dari usaha kecil maupun usaha besar dengan tetap memenuhi kriteria usaha menengah.

Permasalahan yang sering dialami oleh UMKM adalah suksesi bisnis terutama UMKM berbasis bisnis keluarga untuk keberlanjutan usaha di masa depan. Pendapat Poza (2010) mengatakan bahwa 80 – 98 persen bisnis di

dunia merupakan usaha keluarga. Dengan banyaknya jumlah bisnis keluarga di dunia maka dapat dipastikan bahwa sebagian besar hasil usaha di setiap negara merupakan hasil dari bisnis keluarga. Menurut Buang et al. (2013) studi mengenai bisnis keluarga di Malaysia menunjukkan bahwa 59 persen bisnis keluarga yang dijalankan oleh pendiri, hanya 30 persen yang berhasil dikelola oleh generasi kedua yaitu diwarisi oleh anak – anak pendiri.

Penelitian Karla and Gupta (2014) menunjukkan bahwa sekitar 30% bisnis keluarga yang dapat bertahan hingga generasi kedua, sementara hanya 12% bisnis keluarga yang bertahan hingga generasi ketiga. Kemudian hanya 3% dari bisnis keluarga yang mampu bertahan dari transisi ke generasi keempat dan 70% dari UMKM akhirnya harus tutup karena kurangnya perencanaan dan model suksesi yang baik.

Suksesi bisnis pada UMKM di Indonesia lebih condong berdasarkan keturunan atau hubungan darah. Suksesi bisnis diberikan oleh ayah ataupun ibu kepada anak-anak mereka dan begitu seterusnya. Penerus usaha diharapkan dari keluarga dekat, terutama anak dari pemilik UMKM. Penerus yang ditunjuk menjadi penentu sukses atau tidaknya usaha yang diwariskan untuk bertahan dan berkembang menjadi usaha besar.

Edy (2014) menyatakan ketika pendiri usaha pensiun dan usaha telah diturunkan dari generasi pertama ke generasi selanjutnya, usaha akan semakin menurun. Temuan ini menunjukkan bahwa usaha berbasis bisnis keluarga sulit untuk bertahan dalam jangka waktu yang panjang. Salah satu penyebabnya adalah keberhasilan suksesi yang sangat sulit karena untuk

memilih dan mempersiapkan calon suksesor dibutuhkan kompetensi dan kemauan dari calon suksesor dalam suksesi bisnis.

Dalam mengimplementasikan suksesi dalam bisnis keluarga terdapat dua hal yang perlu diperhatikan yaitu : perencanaan suksesi dan model suksesi (Baur, 2014). Model suksesi bisnis keluarga yang efektif terdiri dari 4 komponen yaitu sistem kepribadian (*personality system*), sistem keluarga (*family system*), sistem kepemilikan (*ownership system*), dan sistem managemen (*management system*). Model suksesi yang dieksplorasi pada penelitian ini lebih difokuskan pada sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*).

Baur (2014) menyatakan bahwa sistem kepribadian lebih menekankan pada kemampuan diri suksesor dalam suksesi bisnis. Salah satu kualifikasi terpenting untuk memilih penerus yang handal adalah latar belakang pendidikan. Penerus dituntut memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai atau relevan dengan bisnis dan melakukan pengembangan pribadi. Dalam hal orientasi bisnis, penerus harus memiliki orientasi wirausaha yang tinggi, sifat pantang menyerah, berani mengambil risiko, kecepatan, dan fleksibilitas. Penerus juga diharapkan berani mengambil inisiatif untuk mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilai. Para penerus juga harus menunjukkan bahwa dia yakin untuk mengambil alih tanggung jawab berdasarkan motivasi yang mengakar dan keterlibatan awal dalam bisnis keluarga dengan tujuan utama untuk mengembangkan dan meningkatkan perusahaan. Untuk menjadi penerus yang efektif juga harus memiliki sifat

kesopanan dan rasa percaya diri dengan membina hubungan yang baik dengan generasi sebelumnya. Dengan membina hubungan yang baik, penerus dapat mendapatkan pengetahuan manajemen dan keterampilan kepemimpinan dari generasi terdahulu.

Sistem keluarga lebih menekankan pada kemampuan suksesor dalam memahami aspek keluarga dalam suksesi bisnis (Baur, 2014). Penerus yang efektif menjunjung dan memahami budaya yang dianut oleh keluarga. Mereka juga menganut nilai-nilai yang diwariskan oleh generasi sebelumnya. Mereka harus menempatkan bisnis pada posisi utama dan menentukan apa yang ingin mereka capai dengan perusahaan tersebut. Penerus juga harus mengakui adanya kemungkinan perbedaan pendapat dalam keluarga mereka terkait dengan pengelolaan bisnis. Dalam aspek kepercayaan keluarga, penerus yang efektif harus mendapat kepercayaan dari semua anggota keluarga. Hal ini juga berakar pada kenyataan bahwa mereka berbagi nilai-nilai dasar dengan generasi sebelumnya.

Mayoritas penelitian terdahulu meneliti empat komponen model suksesi bisnis keluarga yang efektif berdasarkan Baur (2014) baik penelitian kualitatif maupun kuantitatif. Utami et al. (2015) meneliti 50 pemilik perusahaan keluarga skala menengah generasi kedua di Jawa Timur. Ditemukan bahwa variabel sistem keluarga *(family system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga, sedangkan variabel sistem kepribadian *(personality system)*, sistem kepemilikan *(ownership system)*, dan sistem managemen *(management system)* tidak memiliki pengaruh terhadap suksesi bisnis

keluarga. Penelitian Filser et al. (2013) juga menemukan bahwa sistem keluarga *(family system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga terutama pada indikator dinamika dan konflik keluarga *(family dynamics and conflict)* pada suksesor.

Sedangkan hasil yang berbeda didapat pada penelitian Utami (2019) menemukan bahwa suksesi bisnis keluarga oleh penerus generasi kedua hanya sistem kepribadian (*personality system*) berpengaruh positif pada suksesi bisnis keluarga. Penelitian Purnama (2016) menemukan bahwa sistem kepribadian (*personality system*) pada indikator kualifikasi penerus dan sifat kepribadian memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis. Hal ini juga didukung oleh penelitian (Utami, 2017) bahwa variabel sistem kepribadian *(personality system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis.

Terdapat perbedaan hasil menjadi pendorong peneliti untuk melakukan penelitian model suksesi pada bisnis keluarga generasi kedua dengan difokuskan pada sistem kepribadian *(personality system)* dan sistem keluarga *(family system)* karena adanya *research gap* berupa perbedaan hasil penelitian antara model suksesi sistem kepribadian *(personality system)* dan sistem keluarga *(family system)* terhadap suksesi bisnis keluarga pada artikel acuan penelitian.

Objek penelitian ini adalah UMKM di Kabupaten Magelang yang melakukan suksesi bisnis pada generasi kedua. UMKM yang akan diteliti merupakan usaha kuliner berbasis bisnis keluarga yang bergerak pada industri makanan atau kuliner. Dengan tetap fokus pada UMKM yang melakukan

suksesi usahanya pada penerus generasi kedua. Alasan generasi kedua karena suksesi peralihan pertama kali dari perintis kepada penerus pertama kali.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dilakukan penelitian tentang: **Analisis Sistem Kepribadian *(Personality System)* dan Sistem Keluarga *(Family System)* Terhadap Suksesi Bisnis Keluarga (Studi Empiris Pada UMKM di Kabupaten Magelang).**

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Apakah sistem kepribadian *(personality system)* berpengaruh terhadap suksesi bisnis pada generasi kedua UMKM di Kabupaten Magelang ?
2. Apakah sistem keluarga *(family system)* berpengaruh terhadap suksesi bisnis pada generasi kedua UMKM di Kabupaten Magelang ?

## C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Menguji dan menganalisis pengaruh sistem kepribadian *(personality system)* terhadap suksesi bisnis pada generasi kedua UMKM di Kab. Magelang.
2. Menguji dan menganalisis pengaruh sistem keluarga (*family system*) terhadap suksesi bisnis pada generasi kedua UMKM di Kab. Magelang.

## D. Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktis.

1. Teoritis

   Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pengembang ilmu pengetahuan dan penelitian dengan teori-teori kewirausahaan yang relevan sehubungan dengan masalah yang diteliti, serta dapat menambah bahan referensi dan bahan masukan bagi penelitian selanjutnya.

2. Praktis

   a. Bagi peneliti

      Dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan terkait penelitian, khususnya analisis pengaruh sistem kepribadian dan keluarga terhadap suksesi bisnis pada generasi kedua UMKM di Kabupaten Magelang.

   b. Bagi universitas

      Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan kontribusi positif dalam ilmu pengetahuan dan memberikan gambaran untuk penelitian selanjutnya.

   c. Bagi objek penelitian

      Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar penelitian model suksesi bisnis pada UMKM berbasis bisnis keluarga di Kabupaten Magelang. Sekaligus untuk bahan referensi dan acuan dalam pengembangan kebijakan terkait suksesi bisnis.

## E. Sistematika Pembahasan

Penyusunan skripsi ini terdiri atas 5 (lima) bab dimana antara bab yang satu dengan bab lainnya merupakan satu komponen yang saling terkait. Sistematika penulisan adalah sebagai berikut :

1. Bagian Awal

   Bagian ini berisi halaman judul, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian, halaman riwayat hidup, motto, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

2. Bagian Isi

   Bagian ini terdiri atas beberapa bagian yaitu :

   a. Bab I : Pendahuluan

      Bab ini berisi informasi bagi pembaca tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

   b. Bab II : Tinjauan Pustaka dan Perumusan Hipotesis

      Pada bab ini akan dikemukakan grand theory penelitian mengenai suksesi bisnis yang diambil dari literatur atau pustaka seperti teori perspektif, terdapat pula tinjauan pustaka mengenai suksesi bisnis, sistem kepribadian, dan sistem keluarga. Bagian ini juga membahas mengenai telaah penelitian sebelumnya, perumusan hipotesis, dan model penelitian.

   c. Bab III : Metode Penelitian

      Pada bab ini berisi uraian metode yang digunakan dalam penelitian.

Metode penelitian akan diuraikan tentang objek penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, jenis data, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, uji data dan metode analisis data.

d. Bab IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bagian ini akan dikemukakan hasil penelitian dan pembahasan masalah dengan menggunakan alat analisis SPSS, sehingga dapat mencapai tujuan penelitian.

e. Bab V : Penutup

Pada bagian ini merupakan bagian terakhir dari penyusunan skripsi dimana dalam bab ini meliputi kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran.

3. Bagian ini berisi daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

# BAB II
# TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

## A. Telaah Teori

### 1. Grand Theory

#### Teori Perspektif

Teori perspektif yang digunakan pada penelitian ini merupakan pengembangan dari teori perspektif perilaku (*behavioral perspective*). Teori ini pada awalnya diperkenalkan oleh Watson (1919) mengenai pikiran, kesadaran, ataupun imajinasi dalam memahami perilaku manusia. Kemudian dikembangkan menjadi teori perspektif kognitif kontemporer (Fiske and Taylor, 1991). Teori perspektif kognitif kontemporer memandang manusia sebagai agen yang secara aktif menerima, menggunakan, memanipulasi dan mengalihkan informasi. Manusia secara aktif berpikir, membuat rencana, memecahkan masalah, dan mengambil keputusan.

Dyer & Handler (1994) mengembangkan teori perspektif total mengenai bisnis keluarga merupakan sejumlah subsistem di mana bisnis sendiri sebagai entitas, keluarga sebagai entitas, dan pengusaha sebagai entitas. Setiap subsistem memiliki identitas yang unik dan memiliki budayanya masing-masing yang bergerak melalui siklus hidup berbeda. Hingga dikembangkan menjadi teori perspektif yang dikemukakan oleh Poza mengenai 3 pendekatan dalam pengelolaan bisnis terkait suksesi pada bisnis keluarga.

Sistem teori perspektif yang dikemukakan oleh Poza (2010) menyatakan bahwa terdapat tiga pendekatan dalam mengelola bisnis yaitu *family-first business*, *ownership-first business*, dan *management-first business*. Komplektivitas ketiga kepentingan ini kemudian mempengaruhi atmosfir pengelolaan bisnis. Dari ketiga unsur tersebut membuat pengelolaan bisnis dibagi ke dalam tiga pendekatan.

a. *Family-first business*, dimana pada pendekatan jenis ini kesempatan kerja dalam bisnis tergantung pada keturunan atau kedekatan keluarga.
b. *Management-first business*, dimana pada pendekatan jenis ini, mengecilkan peranan anggota keluarga, dan mensyaratkan setiap anggota keluarga untuk memperoleh pengalaman di luar bisnis terlebih dahulu sebelum bergabung dengan bisnis keluarga.
c. *Ownership-first business*, dimana pada pendekatan jenis ini kebanyakan pemilik keluarga tidak aktif dalam menjalankan bisnis.

Teori perspektif yang dikemukakan Poza (2010) digunakan dalam penelitian ini karena suksesi bisnis pada UMKM di Indonesia lebih condong berdasarkan keturunan atau hubungan darah karena sebagian besar menggunakan pendekatan *family-first business*. Pendekatan *family-first business* menekankan bahwa penerus bisnis keluarga terutama UMKM di Indonesia tergantung pada keturunan atau kedekatan keluarga. Keturunan atau kedekatan keluarga yang dimaksud merupakan

anak dari pendiri untuk melanjutkan usaha yang telah dirintis untuk menjadi usaha turun temurun dari generasi satu ke generasi selanjutnya.

**2. Suksesi Bisnis Keluarga**

Poza (2010) menyatakan bisnis keluarga adalah usaha yang kontrol kepemilikan, partisipasi manajerial, dan nilai-nilai yang dianut pendiri perusahaan atau generasi pertama dan terdapat satu atau lebih anggota keluarga yang berpengaruh secara signifikan terhadap usaha guna menciptakan potensi untuk menjadi bisnis berkelanjutan lintas generasi. Pendapat serupa dikemukakan oleh Dussault (2014) bahwa bisnis keluarga merupakan sebuah organisasi yang mayoritas kepemilikan usaha dimiliki oleh anggota keluarga dan terdapat dua atau lebih anggota keluarga yang terlibat dalam aktivitas manajemen.

Pendapat yang dikemukakan Susanto (2011) dalam *terminology* bisnis terdapat dua jenis bisnis keluarga yaitu *Family Owned Enterprise* (FOE) dan *Family Business Enterprise* (FBE). FOE adalah bisnis yang dimiliki oleh keluarga tetapi bisnis tersebut dikelola oleh orang luar dimana keluarga hanya berperan sebagai pemilik dan tidak ikut aktif dalam menjalankan bisnisnya tetapi menyerahkan kepada seorang profesional. Sedangkan, FBE adalah perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh keluarga pendiri dengan posisi-posisi penting dipegang oleh anggota keluarga pendiri usaha. Sebagian besar UMKM di Indonesia adalah FBE, dimana usaha yang dikelola oleh keluarga pendiri dengan posisi-posisi penting dipegang oleh anggota keluarga pendiri usaha.

Suksesi dalam bisnis keluarga menempati posisi strategis dalam upaya mempertahankan keberlanjutan usaha di masa depan. Pendapat Rothwell (2010) mengatakan bahwa suksesi merupakan upaya yang disengaja dan sistematis oleh sebuah organisasi untuk menjamin kelangsungan kepemimpinan pada bisnis keluarga dari generasi ke generasi. Pendapat Rothwell dapat dijabarkan bahwa suksesi merupakan upaya yang dilakukan oleh pendiri usaha untuk meneruskan bisnis yang telah dirintis kepada generasi selanjutnya guna menjamin kelangsungan kepemimpinan pada bisnis keluarga di masa depan.

Keberhasilan suksesi dalam bisnis keluarga seharusnya dimulai dari sebelum suksesor secara penuh memegang kendali bisnis melalui pola suksesi yang telah dirancang oleh generasi sebelumnya. Tahapan suksesi ini memerlukan proses yang cukup lama bagi generasi selanjutnya, karena itu perancangan pola suksesi harus dipikirkan secara matang. Hal ini dikarenakan kunci efektivitas suksesi adalah mendapatkan bimbingan yang optimal pada waktu yang tepat dari orang tua mereka atau generasi sebelumnya (Carlock & Ward, 2010). Serta yang terpenting adalah anggota keluarga menyetujui dan menyepakati ahli waris yang ditunjuk.

Susanto (2011) menyatakan bahwa terdapat tiga pola suksesi untuk manajemen puncak. Pertama, *planned succession* yaitu perencanaan suksesi yang berfokus pada calon suksesor yang akan menduduki posisi kunci yang telah dipersiapkan. Selanjutnya diberikan program percepatan pengembangan untuk memberikan paparan terhadap berbagai hal penting

guna meningkatkan pengalaman. Kedua, *informal planned succession* yaitu perencanaan suksesi yang mengarah pada pemberian pengalaman suksesor. Pengalaman yang diberikan berupa posisi di bawah pemimpin sehingga secara langsung menerima perintah dan petunjuk dari pemimpin. Ketiga, *unplanned succession* yaitu peralihan pimpinan teratas kepada penerusnya berdasarkan keputusan pemilik berdasarkan pertimbangan-pertimbangan pribadi.

Dalam mengimplementasikan suksesi dalam bisnis keluarga terdapat dua hal yang perlu diperhatikan yaitu : perencanaan suksesi dan model suksesi (Baur, 2014). Model suksesi bisnis keluarga yang efektif terdiri atas 4 komponen yaitu : sistem kepribadian (*personality system*), sistem keluarga (*family system*), sistem kepemilikan (*ownership system*), dan sistem managemen (*management system*).

Model suksesi yang dieksplorasi pada penelitian ini lebih difokuskan pada sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*). Hal ini berdasarkan adanya *research gap* pada penelitian terdahulu karena terdapat perbedaan hasil penelitian diantara variabel sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*).

### 3 Sistem Kepribadian *(Personality System)*

Baur (2014) menyatakan bahwa sistem kepribadian adalah model suksesi yang menekankan pada kemampuan pribadi suksesor dalam suksesi untuk menjadi penerus bisnis terkait regenerasi kepemimpinan.

Sistem kepribadian merupakan salah satu komponen dari empat model suksesi yang efektif dalam bisnis keluarga.

Penelitian yang dilakukan Nordqvist et al. (2013) menyatakan bahwa model suksesi sistem kepribadian membutuhkan penerus yang memiliki kemampuan pribadi yaitu orientasi kewirusahaan, kepemimpinan, dan kemampuan untuk mengambil tanggung jawab. Pola keberhasilan sistem kepribadian ditandai oleh kemampuan individu dalam berinovasi, menjadi proaktif, kemampuan mengambil resiko sebagai karakteristik wirausaha dan kemampuan menjadi pemimpin.

Pendapat yang dikemukakan Baur (2014) mengenai model suksesi sistem kepribadian (*personality system*) meliputi beberapa indikator yaitu :

1. Kualifikasi suksesor (*successor qualification*) berdasarkan pada latar belakang pendidikan dan pelatihan intensif.

   Penerus yang efektif memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dan relevan dengan bisnis. Penerus yang efektif juga melakukan pelatihan intensif lengkap di luar atau di dalam perusahaan.

2. Orientasi wirausaha (*entrepreneurial orientation*) berdasarkan orientasi wirausaha dan sifat seorang wirausahawan.

   Penerus yang efektif memiliki orientasi wirausaha yang tinggi, sifat pantang menyerah, berani mengambil risiko, kecepatan, dan fleksibilitas. Berani mengambil inisiatif untuk mengkreasikan sesuatu yang baru dengan menambahkan nilai untuk keunggulan bersaing dengan bisnis serupa.

3. Kesediaan untuk mengambil alih tanggung jawab (*willingness to take over responsibility*).

   Penerus yang efektif menunjukkan bahwa dia yakin untuk mengambil alih tanggung jawab pengelolaan bisnis berdasarkan motivasi yang mengakar dan keterlibatan awal dalam bisnis keluarga.

4. Sifat kepribadian, managemen, dan kemampuan kepemimpinan (*personality traits, management and leadership skill*).

   Penerus yang efektif memiliki sifat kesopanan dan rasa percaya diri dengan membina hubungan yang baik dengan generasi sebelumya. Penerus juga menggunakan pengetahuan manajemen dan keterampilan kepemimpinan dari generasi sebelumnya.

**4 Sistem Keluarga *(Family System)***

Baur (2014) menyatakan sistem keluarga *(family system)* adalah model suksesi yang menekankan pada kemampuan suksesor dalam memahami aspek keluarga pada suksesi bisnis untuk menjadi penerus bisnis keluarga terkait regenerasi kepemimpinan. Sistem keluarga *(family system)* merupakan salah satu komponen dari empat model suksesi yang efektif dalam bisnis keluarga.

Penelitian Utami (2017) menyatakan bahwa bisnis keluarga berbeda dengan bisnis lainnya karena didasarkan pada kegiatan masing-masing anggota keluarga, terlepas bahwa mereka terlibat langsung maupun tidak langsung dalam bisnis keluarga. Selain itu, aspek penting

dari bisnis keluarga adalah kekerabatan mereka dan pengakuan peluang anggota keluarga untuk menjadi penerus bisnis. Namun, kedekatan dan kekeluargaan dalam bisnis keluarga sering menimbulkan konflik. Dampak dari konflik keluarga dapat berakibat buruk pada pengelolaan bisnis.

Davis and Harveston (2011) melakukan penelitian untuk memahami konflik antar generasi pada bisnis keluarga dan menyelidiki pengaruh anggota keluarga mengenai tingkat dan frekuensi potensi konflik yang dihasilkan dari hubungan keluarga. Tingkat interaksi yang tinggi antara anggota keluarga memperkuat tingkat konflik antar semua generasi atau kelompok yang terlibat. Interaksi sosial antar anggota keluarga juga meningkatkan intensitas konflik. Intensitas konflik dapat terjadi karena kurangnya batasan antara keluarga dan bisnis sehingga memungkinkan perselisihan pribadi atau konflik dibawa dalam interaksi profesional. Konflik yang berkepanjangan antar anggota keluarga dapat memicu kegagalan pengelolaaan bisnis.

Hennerkes (2012) berpandangan bahwa konflik adalah cara terbesar untuk menghancurkan bisnis keluarga. Hal ini terutama dapat terjadi selama proses suksesi ketika emosi dan tantangan yang perlu diatasi menjadi faktor penghalang utama. Spektrum psikologis meliputi hubungan interpersonal antara pendahulu dan penerus, tidak adanya batasan keluarga dan bisnis, dan hierarki yang menciptakan pengetahuan dan keputusan beresiko sebagai pemicu timbulnya konflik.

Pendapat yang dikemukakan Baur (2014) mengenai model suksesi sistem keluarga (*family system*) meliputi beberapa indikator yaitu :

1. Budaya dan nilai keluarga (*family culture and value*).

   Penerus yang efektif menjunjung tinggi dan memahami budaya yang dianut oleh keluarga. Mereka juga menganut nilai-nilai yang diwariskan oleh generasi sebelumnya. Mereka harus menempatkan bisnis pada posisi utama. Mereka harus menentukan apa yang ingin mereka capai dengan perusahaan tersebut.

2. Dinamika dan konflik keluarga (*family dynamics and conflicts*).

   Penerus yang efektif harus mengakui adanya kemungkinan perbedaan pendapat dalam keluarga mereka terkait dengan pengelolaan bisnis.

3. Kepercayaan dan penghargaan keluarga (*family trust and appreciation*).

   Penerus yang efektif harus mendapat kepercayaan dari semua anggota keluarga. Hal ini juga berakar pada kenyataan bahwa mereka berbagi nilai-nilai dasar dengan generasi sebelumnya.

## B. Telaah Penelitian Sebelumnya

Terdapat berbagai penelitian terkait yang pernah dilakukan sebelumnya guna mendapatkan referensi yang sesuai dengan penelitian yang ingin dilakukan.

Utami (2019) juga meneliti tentang perbedaan suksesi pada generasi kedua dan ketiga pada bisnis keluarga. Sampel penelitian adalah 100

responden yang merupakan suksesor dari bisnis keluarga di seluruh Indonesia dengan 89 responden memenuhi kualifikasi (41 responden penerus generasi kedua dan 48 responden penerus generasi ketiga). Alat analisis yang digunakan yaitu SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya sistem kepribadian *(personality system)* yang berpengaruh positif pada suksesi bisnis keluarga generasi kedua. Sedangkan, suksesi bisnis keluarga oleh penerus generasi ketiga menunjukkan bahwa semua variabel penelitian yaitu variabel sistem kepribadian *(personality system)*, sistem kepemilikan *(ownership system)*, sistem keluarga *(family system)*, dan sistem manajemen *(management system)* berpengaruh terhadap suksesi bisnis keluarga.

Penelitian Utami (2017) tentang model suksesi sistem kepribadian pada suksesi bisnis. Sampel penelitian adalah 52 bisnis keluarga generasi kedua di Indonesia. Alat analisis berupa PLS SEM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel sistem kepribadian (*personality system*) memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis yang terdiri dari beberapa faktor yaitu kesediaan mengambil alih tanggung jawab dan sifat kepribadian memiliki faktor pemuatan tertinggi pada suksesi bisnis keluarga generasi kedua. Manajemen dan kepemimpinan memiliki faktor pemuatan tertinggi kedua pada suksesi bisnis. Kualifikasi suksesor memiliki faktor pemuatan tertinggi ketiga pada suksesi bisnis. Orientasi wirausaha memiliki faktor pemuatan terendah pada suksesi bisnis.

Purnama (2016) meneliti tentang suksesi pada bisnis keluarga. Sampel penelitian adalah 4 anggota keluarga pemilik Bukit Lombok Transport. Alat

analisis berupa wawancara mendalam dan observasi dengan metode triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem kepribadian *(personality system)* pada indikator kualifikasi penerus dan sifat kepribadian memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis. Sistem kepemilikan *(ownership system)* pada indikator kinerja dan penilaian memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis.

Penelitian yang dilakukan oleh Utami et al. (2015) tentang pola suksesi bisnis keluarga pada 50 pemilik perusahaan keluarga skala menengah generasi kedua yang memenuhi kriteria jumlah tenaga kerja 20-99 orang. Alat analisis yang digunakan yaitu PLS (*partial least square*). Hasil menunjukkan bahwa hanya variabel sistem keluarga (*family system)* yang memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga, sedangkan variabel sistem kepribadian (*personality system*), sistem kepemilikan (*ownership system*), dan sistem managemen (*management system*) tidak memiliki pengaruh terhadap suksesi bisnis keluarga.

Lily & Praptiningsih (2014) meneliti tentang perancangan model suksesi yang efektif pada perusahaan keluarga. Sampel penelitian adalah komisaris utama, komisaris kedua, dan direktur utama PT. ABC. Alat analisis berupa wawancara mendalam dan observasi dengan metode triangulasi. Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel persiapan suksesor pada pra suksesi sudah baik. Untuk proses suksesi perusahaan masih memiliki kekurangan pada bagian training untuk suksesor. Perancangan model suksesi yang efektif, semua variabel yaitu sistem kepribadian *(personality system)*, sistem

kepemilikan *(ownership system)*, sistem keluarga *(family system)*, dan sistem manajemen *(management system)* memiliki hubungan terhadap suksesi bisnis pada perusahaan PT. ABC.

Filser et al. (2013) meneliti tentang suksesi pada bisnis keluarga. Sampel penelitian yaitu 26 artikel yang sesuai dengan topik suksesi dari total 314 artikel pada *family business review* tahun 1997-2011. Alat analisis yang digunakan yaitu *literature review*. Hasil menunjukkan bahwa berdasarkan 26 artikel yang sesuai dengan topik suksesi sistem keluarga (*family system*) memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga terutama pada indikator dinamika dan konflik keluarga (*family dynamics and conflict*) pada suksesor.

Cruz & Nordqvist (2012) meneliti tentang orientasi wirausaha pada bisnis keluarga. Sampel penelitian yaitu 882 CEO perusahaan keluarga dimana lebih dari 50% kepemilikan dimiliki anggota keluarga. Alat analisis yang digunakan yaitu analisis faktor. Hasil menunjukkan bahwa persepsi sistem kepribadian (indikator orientasi wirausaha) umumnya lebih kuat pada suksesi bisnis generasi kedua perusahaan keluarga dibandingkan pada generasi selanjutnya.

## C. Perumusan Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan singkat yang disimpulkan dari landasan teori dan penelitian terdahulu, serta merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang diteliti, dimana jawaban itu masih bersifat lemah, dan perlu dilakukan pengujian secara empiris kebenarannya. Adapun hipotesis yang

dikembangkan pada penelitian "Analisis Sistem Kepribadian dan Sistem Keluarga Terhadap Suksesi Bisnis (Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang)" sebagai berikut.

1. **Pengaruh antara sistem kepribadian *(personality system)* dengan suksesi bisnis**

   Menurut Baur (2014) sistem kepribadian *(personality system)* merupakan salah satu komponen dari empat model suksesi yang efektif dalam bisnis keluarga. Model suksesi ini mengacu kemampuan pribadi suksesor dalam suksesi bisnis keluarga untuk menjadi penerus bisnis terkait regenerasi kepemimpinan. Suksesor yang memiliki kemampuan pribadi akan berpengaruh positif terhadap kesuksesan suksesi bisnis.

   Pendapat tersebut didukung oleh hasil penelitian Utami (2019) menemukan bahwa suksesi bisnis keluarga oleh penerus generasi kedua hanya sistem kepribadian (*personality system*) berpengaruh positif pada suksesi bisnis keluarga. Penelitian lain Purnama (2016) menemukan bahwa sistem kepribadian (*personality system*) pada indikator kualifikasi penerus dan sifat kepribadian memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis.

   Penelitian Utami (2017) juga menemukan bahwa variabel sistem kepribadian *(personality system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis yang terdiri dari beberapa faktor yaitu kesediaan mengambil alih tanggung jawab dan sifat kepribadian memiliki faktor pemuatan tertinggi pada suksesi bisnis. Manajemen dan kepemimpinan

memiliki faktor pemuatan tertinggi kedua pada suksesi bisnis. Kualifikasi suksesor memiliki faktor pemuatan tertinggi ketiga pada suksesi bisnis. Orientasi wirausaha memiliki faktor pemuatan terendah pada suksesi bisnis. Merujuk dari konsep teori dan hasil penelitian tersebut, sehingga dihipotesiskan sebagai berikut:

***$H_1$ : Sistem kepribadian berpengaruh positif terhadap suksesi bisnis.***

2. **Pengaruh antara sistem keluarga *(family system)* dengan suksesi bisnis**

Menurut Baur (2014) sistem keluarga *(family system)* merupakan salah satu komponen dari empat model suksesi yang efektif dalam bisnis keluarga. Model suksesi ini mengacu pada kemampuan suksesor dalam memahami aspek keluarga pada suksesi bisnis untuk menjadi penerus bisnis keluarga terkait regenerasi kepemimpinan. Suksesor yang memiliki kemampuan dalam memahami aspek keluarga akan berpengaruh positif terhadap kesuksesan suksesi bisnis.

Pendapat tersebut didukung oleh hasil penelitian Utami et al. (2015) pada 50 pemilik perusahaan keluarga skala menengah generasi kedua yang memenuhi kriteria jumlah tenaga kerja 20-99 orang di Jawa Timur menemukan bahwa variabel sistem keluarga *(family system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga generasi kedua.

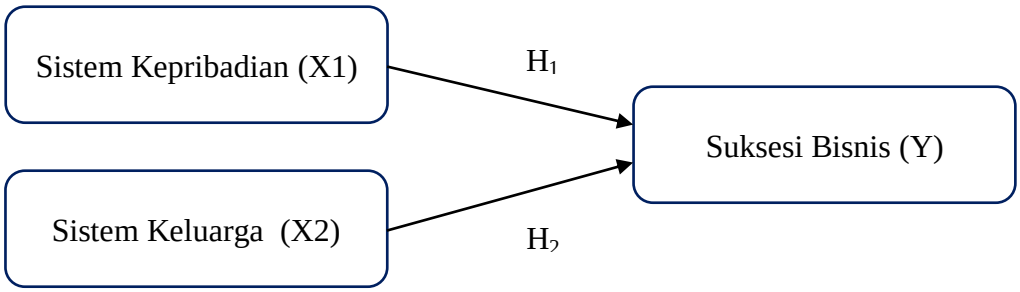
Penelitian Filser et al. (2013) juga menemukan bahwa sistem keluarga *(family system)* memiliki pengaruh positif terhadap suksesi bisnis keluarga terutama pada indikator dinamika dan konflik keluarga

*(family dynamics and conflict)* pada suksesor. Merujuk dari konsep teori dan hasil berbagai penelitian tersebut, sehingga dihipotesiskan sebagai berikut :

***$H_2$ : Sistem keluarga berpengaruh positif terhadap suksesi bisnis.***

## D. Model Penelitian

Terdapat beberapa variabel yang dapat mempengaruhi suksesi bisnis dalam bisnis keluarga. Dalam penelitian ini peneliti memilih variabel sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*). Berdasarkan penjelasan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini yaitu variabel bebas *(independent variable)* adalah sistem kepribadian (*personality system*) X1, sistem keluarga (*family system*) X2, sedangkan untuk variabel terikatnya *(dependent variable)* adalah suksesi bisnis Y. Model suksesi yang dieksplorasi pada penelitian ini lebih difokuskan pada sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*). Hal ini berdasarkan adanya *research gap* pada penelitian terdahulu karena terdapat perbedaan hasil penelitian diantara kedua variabel tersebut.




**Gambar 2.1 Model Penelitian**

# BAB III
# METODE PENELITIAN

## A. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Sugiyono (2017) mendefinisikan populasi sebagai wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kriteria dan karakteristik yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini merupakan seluruh calon suksesor generasi kedua dari UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang. Calon suksesor generasi kedua dari usaha kuliner dipilih menjadi subyek penelitian karena bisnis kuliner menjadi usaha yang paling banyak digeluti masyarakat dimana suksesi bisnis menjadi penentu utama keberlangsungan usaha ke generasi selanjutnya.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *accidental sampling*. Accidental sampling dilakukan dengan mengambil sampel berdasarkan siapa saja yang peneliti temui secara aksidental apabila responden tersebut memenuhi karakteristik populasi, sehingga dipandang cocok sebagai sumber data. Penentuan jumlah sampel penelitian ini menggunakan beberapa pendapat. Roscoe (1975) & Sugiyono (2017) mengatakan bahwa ukuran sampel yang layak dalam penelitian yaitu lebih dari 30 dan kurang dari

500. Pada penelitian multivariate (korelasi atau regresi berganda), ukuran sampel sebaiknya 10x lebih besar dari jumlah variabel dalam penelitian.

## B. Data Penelitian

a. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang didapat langsung dari objek yang diteliti oleh orang atau organisasi yang melakukan penelitian. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer yaitu sumber data yang diperoleh langsung oleh peneliti. Data primer yang digunakan berupa data hasil kuisioner. Sumber data primer didapat dari responden calon suksesor UMKM generasi kedua di Kabupaten Magelang.

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah angket (kuisioner). Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada sejumlah responden yang dijadikan sampel pada suatu penelitian.

## C. Variabel Penelitian dan Pengukuran Variabel

a. Suksesi bisnis

Suksesi bisnis dilakukan secara sengaja dan sistematis oleh sebuah organisasi untuk menjamin kelangsungan kepemimpinan dan peralihan

kepemilikan pada bisnis keluarga dari generasi ke generasi (Rothwell, 2010). Indikator suksesi bisnis menurut Mokhber et al. (2017) adalah :

1) Tingkat persiapan ahli waris, dinilai dari indikator persepsi suksesor terhadap :
   a. Motivasi yang tinggi untuk menjadi penerus bisnis.
   b. Pengalaman yang mumpuni untuk menjadi penerus bisnis.
2) Hubungan antar anggota keluarga dan bisnis, dinilai dari indikator persepsi suksesor terhadap :
   a. Hubungan komunikasi yang baik antar anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis keluarga.
   b. Kepercayaan yang tinggi kepada anggota keluarga yang terlibat dalam bisnis keluarga.
3) Aktivitas perencanaan dan pengendalian, dinilai dari indikator persepsi suksesor terhadap :
   a. Mengikuti perencaan suksesi sesuai dengan yang ditentukan generasi sebelumnya.
   b. Dapat menerima masukan dari anggota keluarga terkait bisnis keluarga.

b. Sistem kepribadian (*personality system)*

Sistem kepribadian *(personality system)* menekankan pada kemampuan pribadi suksesor dalam suksesi bisnis keluarga untuk menjadi penerus bisnis terkait regenerasi kepemimpinan (Baur, 2014). Indikator sistem kepribadian menurut Baur (2014) adalah:

1) Kualifikasi suksesor (*successor qualification*), dinilai dari persepsi suksesor terhadap :
   a. Latar belakang pendidikan yang tinggi dan komprehensif untuk menjadi penerus bisnis.
   b. Mengikuti pelatihan intensif lengkap di luar dan di dalam bisnis keluarga.
2) Orientasi wirausaha (*entrepreneurial orientation*), dinilai dari persepsi suksesor terhadap :
   a. Orientasi yang tinggi pada bisnis keluarga.
   b. Sifat pantang menyerah, berani mengambil resiko, dan fleksibilitas dalam mengelola bisnis keluarga.
3) Kesediaan untuk mengambil alih tanggung jawab (*willingness to take over responsibility*), dinilai dari persepsi suksesor terhadap berbagai aspek yaitu:
   a. Keyakinan yang kuat untuk mengambil alih tanggung jawab bisnis keluarga.
   b. Keinginan dalam keterlibatan bisnis keluarga.
4) Sifat kepribadian, managemen, dan kemampuan kepemimpinan (*personality traits, management and leadership skill*), dinilai dari persepsi suksesor terhadap :
   a. Sifat kesopanan dan rasa percaya diri yang tinggi.
   c. Pengetahuan manajemen dan ketrampilan kepemimpinan dari generasi sebelumnya.

c. Sistem keluarga *(family system)*

Sistem keluarga *(family system)* menekankan pada kemampuan suksesor dalam memahami aspek keluarga pada suksesi bisnis untuk menjadi penerus bisnis keluarga terkait regenerasi kepemimpinan (Baur, 2014). Indikator sistem keluarga menurut Baur (2014) adalah :

1) Budaya dan nilai keluarga (*family culture and value*), dinilai dari indikator persepsi responden terhadap :
   a. Menjunjung dan memahami budaya yang dianut keluarga.
   b. Menganut nilai-nilai yang diwariskan oleh generasi sebelumnya.
2) Dinamika dan konflik keluarga (*family dynamics and conflicts*), dinilai dari indikator persepsi responden terhadap :
   a. Cara untuk menghindari konflik keluarga dalam bisnis keluarga.
   b. Adanya kemungkinan perbedaan pendapat pada bisnis keluarga.
3) Kepercayaan dan penghargaan keluarga *(family trust and appreciation)*, dinilai dari indikator persepsi responden terhadap :
   a. Kepercayaan dari semua anggota keluarga untuk meneruskan bisnis.
   b. Mendapatkan apresiasi dari semua anggota keluarga untuk meneruskan bisnis.

Untuk pengukuran variabel penelitian suksesi bisnis, sistem kepribadian *(personality system)*, dan sistem keluarga *(family system)* menggunakan tipe skala interval dengan menggunakan metode penskalaan rating untuk memberikan nilai ke variabel tersebut. Jenis

skala rating yang digunakan adalah skala likert. Skala ini digunakan untuk mengukur respon subjek ke dalam 5 poin skala yaitu sangat setuju (5), setuju (4), netral (3), tidak setuju (2), sangat tidak setuju (1).

## D. Uji Kualitas Data (Uji Instrumen)

1. Uji Validitas

   Uji validitas digunakan untuk mengukur valid dan tidaknya suatu kuesioner dalam penelitian. Kuesioner dikatakan valid atau memenuhi syarat jika pernyataan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2018). Uji validitas penelitian ini dilakukan dengan membandingkan nilai r-hitung dengan nilai r-tabel yang ditentukan dengan rumus degree of freedom (df)= n-2. Jika r-hitung lebih besar dari r-tabel dan nilai positif, pernyataan atau indikator tersebut dinyatakan valid. Sebaliknya, jika r-hitung lebih kecil dari r-tabel, pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan tidak valid (Ghozali, 2018). Kriteria yang ditetapkan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner adalah r-hitung lebih besar dari r-tabel pada taraf signifikan 5% atau 0,05. Bila r-hitung lebih kecil dari r-tabel pada taraf signifikan 5% maka alat ukur tersebut tidak memenuhi kriteria valid.

2. Uji Reliabilitas

   Jogiyanto (2017) menyatakan bahwa reliabilitas adalah suatu pengukur sebagai seberapa besar variasi tidak sistematik dari penjelasan

kuantitatif dari karakteristik-karakteristik suatu individu jika individu yang sama diukur beberapa kali. Pengujian reliabilitas terhadap seluruh pertanyaan kuesioner yang dipergunakan pada penelitian ini akan menggunakan formula Cronbach Alpha (koefisien alfa cronbach). Ghozali (2018) menyatakan bahwa suatu instrumen penelitian mengindikasikan memiliki reliabilitas yang memadai jika koefisien Cronbach Alpha lebih besar atau sama dengan 0,7.

## E. Analisis Data

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen ($X_1$, $X_{2,....}X_n$) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen, apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif untuk memprediksi nilai dari variabel dependen. Variabel independen meliputi variabel sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*). Variabel dependen meliputi variabel suksesi bisnis. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan model sebagai berikut:

$$\mathbf{Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e}$$

Dimana :

Y : Suksesi Bisnis

α : Konstanta

$\beta_1$- $\beta_2$ : Koefisien Regresi

$X_1$ : Sistem kepribadian (*personality system*)

$X_2$ : Sistem keluarga (*family system*)

e : *Error Term*

2. Uji Koefisien Determinasi ($R^2$)

Ghozali (2018) menyatakan koefisien determinasi ($R^2$) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara 0 (nol) sampai dengan (1) satu. Nilai $R^2$ yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel-variabel dependen sangat kecil.

a. Nilai Adjusted $R^2$ yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas.
b. Nilai Adjusted $R^2$ yang mendekati satu berarti kemampuan variabel-variabel independen dapat memberikan hampir semua informasi untuk memprediksi variabel dependen.

Dengan demikian, semakin tinggi nilai koefisien determinasi maka akan semakin baik pula kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Sebaliknya, semakin rendah nilai koefisien determinasi maka akan semakin rendah atau terbatas pula kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

Kelemahan penggunaan koefisien determinasi adalah bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan ke dalam model.

3. Uji F (*Goodness of Fit*)

Ghozali (2018) menyatakan uji F digunakan untuk mengukur ketepatan fungsi regresi dalam menaksir nilai aktual (*goodness of fit).* Uji F menguji apakah variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen secara baik atau menguji apakah model yang digunakan telah *fit* atau tidak. Menentukan F tabel dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5% dengan *degree of freedom* pembilang (df)=k dan derajat kebebasan penyebut (df)=n-k-1 dimana k adalah jumlah variabel bebas. Pengujian dilakukan dengan kriteria:

a. Jika F-*hitung* ≥ F-*tabel* atau p *value* < α (0,05), maka Ho ditolak atau Ha diterima, artinya model yang digunakan bagus (*fit*).
b. Jika F-*hitung* ≤ F-*tabel* atau p *value* > α (0,05), maka Ho diterima atau Ha ditolak, artinya model yang digunakan tidak bagus (tidak *fit*)

4. Uji T (Parsial)

Uji T (Parsial) menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Pengaruh paling dominan dari masing-masing variabel independen untuk menjelaskan variabel dependen dengan tingkat signifikan level 0,05 (α = 5%) dapat ditentukan dengan uji statistik t. Hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

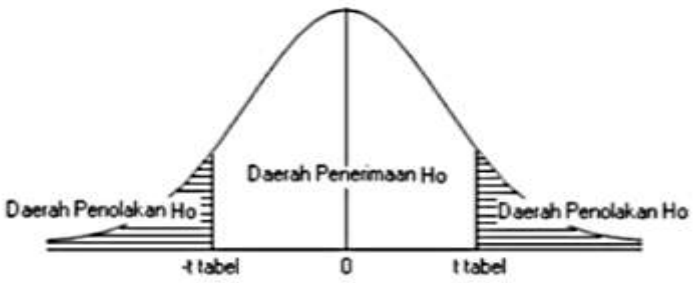
Ho : $\beta_1 = 0$, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

Ho : $\beta_1 \neq 0$, artinya ada pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen.

Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 0,05 dengan kriteria pengujian:

a) Jika t-*hitung* > t-*tabel* pada $\alpha = 5\%$ maka Ho ditolak, artimya terdapat pengaruh yang signifikan antara satu variabel independen terhadap variabel dependen.

b) Jika t-*hitung* < t-*tabel* $\alpha = 5\%$ maka Ho diterima, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara satu variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji-t dapat dilihat pada *output* *coefficient* dari hasil analisis regresi berganda.




**Gambar 3.1**

**Kurva Normal Uji T**

# BAB V
# KESIMPULAN

## A. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan dalam penelitian ini, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem kepribadian (*personality system*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap suksesi bisnis pada calon penerus generasi kedua UMKM kuliner di Kabupaten Magelang. Hasil ini mengindikasikan bahwa bahwa semakin baik atau tinggi sistem kepribadian (*personality system*) yang dimiliki suksesor maka akan meningkatkan keberhasilan suksesi bisnis pada UMKM kuliner generasi kedua.
2. Sistem keluarga (*family system*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap suksesi bisnis pada calon penerus generasi kedua UMKM kuliner di Kabupaten Magelang. Hasil ini mengindikasikan bahwa bahwa semakin baik atau tinggi kemampuan suksesor memahami sistem keluarga (*family system*) maka akan meningkatkan keberhasilan suksesi bisnis pada UMKM kuliner generasi kedua.

## B. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang memerlukan perbaikan dan pengembangan dalam penelitian selanjutnya. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Sampel yang digunakan hanya terbatas pada UMKM di Kabupaten

Magelang dan masih focus pada usaha yang bergerak dibidang kuliner. Keterbatasan ini kemungkinan tidak dapat digunakan sebagai dasar generalisasi suksesi bisnis secara keseluruhan.

2. Hanya menggunakan dua variable independen saja yaitu sistem kepribadian (*personality system*) dan sistem keluarga (*family system*) untuk memprediksi variable dependen yaitu suksesi bisnis. Dari analisis diketahui bahwa 32,8% suksesi bisnis dipengaruhi oleh kedua variabel tersebut. Sedangkan sisanya 67,2% disebabkan oleh faktor lain. Faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi suksesi bisnis seperti *knowledge management, knowledge transfer, gender, minat* dan lain sebagainya. Faktor-faktor tersebut memiliki persamaaan dengan variabel yang digunakan pada penelitian suksesi bisnis generasi kedua, dimana pada penelitian ini menggunakan pendekatan *family-first bussiness* yang menekankan pada aspek dari dalam dan luar diri suksesor untuk menjadi penerus usaha yang sukses.

## C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka selanjutnya dapat diusulkan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat untuk kedepannya yaitu sebagai berikut:

1. Bagi UMKM
   a. Sebaiknya pemilik UMKM selalu mempersiapkan dan mendorong calon suksesor dari usahanya untuk meningkatkan kemampuan pribadi

suksesor dan kemampuan dalam memahami aspek keluarga demi keberhasilan suksesi bisnis.

b. Calon suksesor juga diharapkan memiliki tanggung jawab secara pribadi untuk mengembangkan bisnis yang telah dirintis oleh orang tua untuk dikembangkan pada tingkat selanjutnya. Salah satunya dengan mengembangkan kemampuan pribadi dan kemampuan dalam memahami aspek keluarga dalam mengelola bisnis keluarga yang akan diwariskan.

c. Banyak faktor lain yang membuat suksesi bisnis dapat berhasil secara maksimal. Adanya faktor lain seperti orientasi wirausaha, sistem manajemen (*management system*), sistem kepemilikan (*ownership system*), *knowledge management, knowledge transfer, gender* dan lain sebagainya, maka dari itu UMKM juga harus memperhatikan faktor lain yang dapat berpengaruh terhadap suksesi bisnis.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

a. Penelitian selanjutnya perlu menambahkan variabel-variabel lain yang mempengaruhi suksesi bisnis seperti orientasi wirausaha, sistem manajemen (*management system*), sistem kepemilikan (*ownership system*), *knowledge management, knowledge transfer, gender* , dan lain sebagainya

b. Diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk menggunakan UMKM dibidang lainnya atau perusahaan menengah/besar sebagai objek penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA


Baur, M. (2014). Successors and The Family Business: Novel Propositions and a New Guiding Model for Effective Succession. *The Journal of American Academy of Business, Cambridge*, *19(2)*, 133–138.

Buang, N. A., Ganefri, & Sidek, S. (2013). Family business succession of SMEs and post-transition business performance. *Asian Social Science*, *9*(12 SPL ISSUE), 79–92. https://doi.org/10.5539/ass.v9n12p79

Carlock, R. S., & Ward, J. L. (2010). When Family Businesses are Best. *When Family Businesses Are Best*. https://doi.org/10.1057/9780230294516

Cruz, C., & Nordqvist, M. (2012). Entrepreneurial orientation in family firms: A generational perspective. *Small Business Economics*, *38*(1), 33–49. https://doi.org/10.1007/s11187-010-9265-8

Davis, P., S. and Harveston, P., D. (2011). In the Founder's Shadow: Conflict in the Family Firm. *Family Business Review*, *Vol. 12 No*, 311–323.

Dussault, M. (2014). *Family Business Suicide: Prevention Guide*. Strategic Book Publishing and Rights Agency.

Dyer, W. G., & Handler, W. (1994). Entrepreneurship and Family Business: Exploring the Connections. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *19*(1), 71–83. https://doi.org/10.1177/104225879401900105

Edy, D. O. (2014). Tahapan Perencanaan Suksesi Pada Perusahaan Keluarga PT. XXX di Surabaya. *Agora*, *2*(2), 20-31.

Filser, M., Kraus, S., & Märk, S. (2013). Psychological aspects of succession in family business management. *Management Research Review*, *36*(3), 256–277. https://doi.org/10.1108/01409171311306409

Fiske, S.T and S, T. (1991). *Social Cognitif* (2nd edition). Singapore : McGraw-Hill Book Co.

Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (Edisi 9). Semarang : Universitas Diponegoro.

Hennerkes. (2012). *Die Familie und Ihr Unternehmen: Strategie, Liquiditat, Kontrolle*. Frankfurt : Campus Verlag.

Jogiyanto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis* (6 ed.). Yogyakarta : BPFE.

Karla, N and Gupta, S. (2014). Succession Planning in SMEs: an Empirical

Analysis. *International Journal of Research in Management and Social Science*, *Vol.2 No.2*, 124.

Lily, F., & Praptiningsih, M. (2014). Perancangan Model Suksesi yang Efektif pada Perusahaan Keluarga PT. ABC. *Agora*, *2*(2), 1–10.

Mokhber, M., Gi, T. G., Abdul, S. Z., Amin, R., Vakilbashi, Zamil, N. M., & Seng, Y. W. (2017). Succession planning and family business performance in SMEs. *Journal of Management Development*, *25*(8). https://doi.org/10.1108/jmd.2006.02625haa.001

Nordqvist, M., Wennberg, K., Bau', M., & Hellerstedt, K. (2013). An entrepreneurial process perspective on succession in family firms. *Small Business Economics*, *40*(4), 1087–1122. https://doi.org/10.1007/s11187-012-9466-4

Poza, E. J. (2010). *Family Business* (3rd edition). United States of America : Thomson South-Western.

Purnama, S. N. (2016). Succession Planning in Family Companies. *The Third International Conference on Entrepreneurship SUCCESSION*, 107–116.

Roscoe, J., T. (1975). *Fundamental Research Statistics for the Behavioural Sciences* (2nd editio). Holt Rinehart & Winston.

Rothwell, W. J. (2010). *Effective Succession Planning: Ensuring Leadership Continuity and Building Talent from Within* (4th Editio). Amacom.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : CV. Alfabeta.

Susanto, A., B. (2011). *The Jakarta Consulting Group on Family Business* (3rd editio). Jakarta : The Jakarta Consulting Group.

Utami, Chirstina Whidya; Bernandus, D; Shinta, G. (2015). Analisis Pola Suksesi Bisnis Keluarga (Studi Pada Bisnis Keluarga Skala Menengah di Jawa Timur). *The 9th NCFB Towards a New Indonesia Business Architecture*, 1–16. http://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1012

Utami, C. W. (2017). The Role of Personality System Succession Pattern in Family Business in Indonesia. *Scholars Journal of Economics, Business and Management*, *4*(12), 870–879. https://doi.org/10.21276/sjebm.2017.4.12.1

Utami, C. W. (2019). the Difference Pattern of Succession Between Second Generation and Thrid Generation Family Business in Indonesia (a Review of the Medium-Size Family Business). *Review of Management and*

*Entrepreneurship*, *3*(2), 133–154. https://doi.org/10.37715/rme.v3i2.1204

Watson, J. B. (1919). *Psychology from the Standpoint of a Behaviorist*. Jakarta : Read Books Ltd.

.