

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Sebelum melaksanakan pengambilan keputusan pemilihan suksesor, terdapat sebuah proses sosialisasi yang perlu dilaksanakan dalam rangka perencanaan suksesi baik secara disadari maupun tidak disadari. Proses sosialisasi tersebut dapat diinisiasi oleh pendahulu dalam rangka memberikan pemahaman serta pengalaman yang cukup bagi calon suksesor dengan praktik langsung, pemberian pengetahuan serta masukan, dan pemberian kebebasan untuk bereksplorasi. Melalui proses sosialisasi yang terlaksanakan, kebiasaan akan terbentuk, tercipta kemampuan yang mapan, serta adanya kemauan dari suksesor untuk ikut serta bergabung dalam usaha didukung dengan lingkungan komunikasi yang positif menjadi proses yang dapat diterapkan dalam pemilihan suksesor sebagai penerus usaha.

Orientasi konformitas dan orientasi percakapan terbukti dapat menciptakan lingkungan komunikasi yang positif dalam bisnis keluarga yang berhasil melanjutkan bisnis hingga generasi ke-tiga. Orientasi percakapan yang tinggi menjadi faktor pendukung keberhasilan dari keberlanjutan bisnis keluarga. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa orientasi percakapan yang rendah dapat menghasilkan keberlanjutan dalam usaha keluarga jika disertai adanya orientasi konformitas yang tinggi. Dalam penelitian ini, pola komunikasi interpersonal yang diterapkan oleh pendahulu dengan suksesor dalam usaha keluarga yang berhasil melanjutkan bisnis hingga generasi ketiga adalah pola komunikasi kesetaraan (*The Equality Pattern*) dan pola komunikasi tidak setara (*Unbalanced Split Pattern*).

- 1) Pola Komunikasi *The Equality Pattern* dicirikan oleh pendahulu dan suksesor dari usaha keluarga Mie Suzuki dan Mie Joy. Kedua keluarga menunjukkan adanya indikasi dari orientasi percakapan yang tinggi dengan melaksanakan komunikasi secara terbuka dengan pengemukakan pendapat secara bebas dengan pilihan topik beragam dalam lingkup bisnis maupun

keluarga disaat yang bersamaan. Adanya sikap saling menghargai pendapat serta sikap dan keputusan yang dipilih oleh suksesor maupun pendahulu, serta kemampuan untuk menyelesaikan konflik secara positif.

- 2) Pola komunikasi *Unbalanced Split Pattern* diterapkan oleh pendahulu dan suksesor dari usaha keluarga Gado-Gado Yenni. Dalam pola komunikasi ini, pendahulu berperan sebagai seseorang yang lebih dominan. Pertukaran pemikiran atau pendapat diantara pendahulu dengan suksesor cenderung tidak sering dilakukan dan terbatas pada topik-topik tertentu saja. Konflik atau argument disikapi dengan adanya penerimaan pasif dari suksesor. Pengambilan keputusan pada tipe keluarga ini berpusat pada pendahulu.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Topik mengenai suksesi bisnis keluarga dapat diteliti menggunakan teori komunikasi lainnya. Penelitian selanjutnya dapat meneliti melalui sudut pandang perbandingan komunikasi antara suksesor yang merasakan adanya keterpaksaan dalam melanjutkan usaha dengan yang melanjutkan dengan keinginan pribadi. Subjek dari penelitian dapat ditingkatkan pada perusahaan keluarga dengan skala lebih besar atau UMKM pada sektor lain, atau pada kelompok etnis dengan budaya yang berbeda.

5.2.2 Saran Praktis

Bagi pendahulu/pemilik usaha keluarga yang memiliki tujuan untuk melanggengkan usaha yang dimiliki, komunikasi merupakan aspek yang penting dalam aspek bisnis maupun keluarga. Disarankan untuk membangun komunikasi yang bersifat terbuka dengan suksesor dimulai dari konteks keluarga sehingga tercipta ruang yang nyaman untuk mengekspresikan diri sebagai calon pemilik usaha. Peneliti merekomendasikan penerapan *equality pattern* dalam proses suksesi bisnis

sehingga terciptanya keinginan pula bagi calon suksesor/suksesor untuk terus mempertahankan usaha yang dijalankan.

