

Analisis Faktor Pembentuk Sukses Bisnis UMKM di Kota Payakumbuh

Hikmil Kumala ¹, Yulhendri ²

^{1,2}Departemen Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang

*Corresponding author, e-mail: hikmilkum@gmail.com

ARTICLE INFO

Received 28 Februari 2023

Accepted 17 April 2023

Published 18 April 2023

Keywords: family business, small business, succession, business sustainability, sem

DOI:

<http://dx.doi.org/10.24036/jmpe.v6i1.14425>

ABSTRACT

The study objective to analyze how the influence of succession on the sustainability of family businesses in Payakumbuh City. This type of research is a quantitative descriptive study that uses primary and secondary data with data sources coming from people who have family businesses in Payakumbuh City. The analytical method used is Confirmatory Factor Analysis (CFA). The results of the analysis show that the social responsibility variable has no significant effect on the sustainability of the family business in Payakumbuh city. The succession variable has no significant effect on the sustainability of the family business in Payakumbuh. This happens because the sample in this study is still a lot of family businesses or new SMEs in Payakumbuh City.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2023 by author.

PENDAHULUAN

Bisnis keluarga ialah bisnis yang didirikan dan dikembangkan oleh keluarga. Anggota keluarga mempunyai peran dan ambil andil dalam mengembangkan bisnis. Bisnis keluarga menjadi bagian yang penting dalam perekonomian Indonesia. Bisnis ini memiliki ciri khas tersendiri yang punya kekuatan untuk dapat terus berlangsung dalam jangka waktu yang panjang di setiap generasinya, serta juga mampu memberikan kontribusi secara ekonomi dengan sangat baik. Menurut Susanto (2007) sebuah bisnis keluarga mempunyai beberapa karakter khusus diantaranya: terlibatnya anggota keluarga di dalam suatu bisnis, adanya lingkungan yang mendukung dalam mengembangkan usaha bisnis, saling mengandalkan antar sesama pihak keluarga, didalamnya ada keterlibatan perasaan, kurang resminya jabatan yang dimiliki, dan juga ada pengaruh berlapis di dalam suatu bisnis keluarga (Otniel & Sugiharto, 2016:729-735).

Bisnis keluarga yang berhasil tidak hanya menjamin kesejahteraan bagi anggota keluarganya, akan tetapi juga bagi semua pihak yang terlibat, seperti para *stakeholder* dan lebih luas lagi pada penguatan ekonomi nasional. Bisnis keluarga memiliki peranan penting dalam

mengembangkan ekonomi lokal maupun internasional dan juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru, pertumbuhan dalam dunia bisnis serta peningkatan kegiatan berwirausaha.

Persaingan di kalangan bisnis mengharuskan pebisnis memiliki inovasi serta sikap profesionalisme yang bertujuan memajukan usaha bisnis keluarganya (Martha et al., 2021). Oppenheim J, (2015) berpendapat bahwa suatu bisnis yang dijalankan oleh keluarga akan melihat *sustainability* (keberlanjutan) seumpama jantung atas berdirinya bisnis tersebut (Wijaya & Wijaya, 2017: 186-193). Pada usaha bisnis keluarga yang sedang dijalani ada yang berjalan lancar, ada yang masih berkembang, dan ada juga yang tidak dapat melanjutkan bisnis keluarganya (Ramadhan, 2020). Keberlanjutan memiliki arti sebagai langkah-langkah yang dilakukan supaya suatu bisnis tidak mati. Sehingga mampu bertahan dan berkembang di setiap generasinya. Konsep keberlanjutan dalam bisnis keluarga sangat diperlukan agar usaha yang dilakukan dapat terus berdiri dan berkembang, dengan begitu perekonomian sebuah keluarga akan terus membaik. Keberlanjutan bisnis keluarga merupakan tantangan yang paling serius bagi praktisi bisnis keluarga.

Dalam mengembangkan suatu bisnis keluarga hendaknya melaksanakan langkah-langkah untuk memajukan usahanya, namun di setiap langkah pasti ada sesuatu yang berbeda dan unik yang terdapat di dalamnya (Gomulia, 2013). Pemindahan kepunyaan suatu usaha bisnis keluarga tidak hanya mengenai pemindahan hak milik, tetapi juga mengenai pemindahan manajemen dan peraturan yang ada di dalam perusahaan keluarga (Susanti & Wibisono, 2018). Dalam proses melancarkan konsep keberlanjutan dalam bisnis keluarga dibutuhkan faktor-faktor yang mendukung keberlanjutan sebuah bisnis keluarga. Salah satunya suksesi, kesuksesan suksesi dapat dicapai dengan adanya dasar yang kuat yang sudah dibangun terlebih dahulu oleh pemilik bisnis keluarga terdahulu serta adanya proses peralihan ke generasi berikutnya yang berjalan dengan lancar. Sehingga usaha bisnis keluarga pun dapat berlanjut ke generasi berikutnya dengan baik (Sari et al., 2021). Sehingga nantinya mampu menjadikan bisnis keluarga tersebut tetap berlanjut. White, Krinke dan Geller (2004) mereka berpendapat bahwa suksesi dalam suatu usaha keluarga ialah cara pengarahan dan persiapan calon pengganti bisnis bagi usaha keluarga yang dirancang berdasarkan kepentingan dari pendiri, family dan perusahaan. Prosedur suksesi di dalam suatu usaha tidaklah selalu berjalan dengan apik. Ada begitu banyak perusahaan yang tidak sukses dalam melanjutkan bisnis keluarganya karena prosedur suksesi yang tidak berproses sesuai yang diharapkan (Remiasa & Petra, n.d. 2014: 141-156).

Proses suksesi atau peralihan masa jabatan usaha bisnis keluarga hendaknya berjalan dengan baik. Ini dilakukan dengan tujuan agar proses pemindahan ilmu dari pendiri usaha bisnis keluarga ke generasi berikutnya sukses, dan juga agar bisnis keluarga yang sudah dibangun tidak mengalami kegagalan sehingga mampu berlanjut untuk seterusnya. Secara alami biasanya generasi pertama bisnis keluarga memiliki cita-cita agar ia bisa memberikan apa yang sudah ia bangun ke keturunannya untuk dilanjutkan. Hal tersebut diperjelas dengan kesadaran dari generasi pertama bahwa ia tidak bisa selamanya mampu secara fisik dan mental untuk melanjutkan bisnis yang sudah dirintisnya (Nurohman & Andi, 2022). Englisch & Ambrosini (2020) juga menambahkan bahwa bisnis yang dibangun bersama keluarga itu lebih kuat serta tidak sama dengan usaha lainnya (Athia et al., 2021). Bakoğlu & Yıldırım (2016), berpendapat bahwasannya bisnis keluarga biasanya menjurus ke arah mampu berdiri dalam batas waktu yang

lama. Pendiri bisnis keluarga biasanya mempunyai ambisi agar mampu mewariskan bisnis mereka lewat keturunan berikutnya dengan cara meyakinkan kecakapan dari usaha yang digeluti dan ikatan antar penanggung jawab, yang nantinya bisa mempersembahkan masa mendatang yang cerah bagi bisnis keluarganya. Bagi petinggi bisnis keluarga ada baiknya agar memandang aspek keberlanjutan bisnis keluarga dengan cara menanamkan kesadaran berusaha serta penerapan aspek keberlanjutan bisnis keluarga di saat yang tepat untuk menumbuhkan keyakinan dan kesetiaan antar pihak keluarga (Oudah et al. 2018 di dalam (Prayogo et al., 2020).

Walaupun demikian, masih ada para pemimpin perusahaan generasi pertama yang susah untuk menonaktifkan kekuasaannya, malah mereka berkeinginan untuk memiliki kuasa melebihi batas umur maksimal. Para pemimpin ini merasa bahagia dengan kekuasaan yang dimilikinya sehingga membuat mereka mencengkeram bisnisnya, karena bagi mereka bisnis merupakan salah satu predikat dan kehormatannya. Pemilik bisnis biasanya agak susah menghadapi realita bahwa ia saat ini bisa tersaingi oleh keturunan dibawahnya yang umurnya dibawah pemilik bisnis dan juga mereka memiliki ide-ide baru yang lebih segar, inovatif serta memiliki kemampuan di dalam usaha keluarga yang dulu pernah digelutinya. Hal ini bisa berakibat fatal bagi bisnis keluarga, misalnya jika terjadi kasus seperti pemilik bisnis tidak mau memberikan gayung kekuasaan ke penerus selanjutnya maka yang terjadi adalah "Prince Charles Syndrome". Pada perkara The Prince Charles Syndrome, pendiri bisnis mempunyai keadaan jasmani nan baik juga memiliki keadaan rohani nan baik buat bertugas dalam batas masa nan lama, namun hal ini berakibat pada timbulnya keturunan yang tidak menyambut gayung kekuasaan (Heryjanto, 2018). Mokhber et al., (2017) juga menambahkan bahwa kesuksesan bisnis keluarga itu dapat dicapai dengan adanya sikap saling percaya serta adanya komunikasi yang baik diantara setiap anggota keluarga yang ada (Soeparto, 2019). Dalam perkembangan bisnis keluarga proses suksesi merupakan suatu proses yang cukup sulit (Kamener & Putri, 2017).

Kepemimpinan yang tangguh dibutuhkan dalam rencana suksesi. Dengan adanya kepemimpinan yang tangguh diharapkan mampu beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang ada selama menyiapkan calon penerus (Halim, 2013). Menurut Francisca & Maria (2014) mereka berpendapat bahwa pengalihan kepemimpinan yang berasal dari pendiri terdahulu pada keturunan berikutnya hendaknya mewariskan semacam peluang yang banyak bagi kemajuan bisnis keluarga untuk memanfaatkan peluang yang ada, sehingga nantinya akan membentuk suksesor nan mampu melahirkan rancangan, misi serta pandangan nan dipunyai atas keturunan terdahulu. Perihal tersebut ditujukan supaya kader penerus bisnis keluarga mampu memajukan juga menjaga aset pemikiran tersebut pada waktu mendatang juga mampu menunjang perkembangan seseorang dengan baik. Mayoritas usaha keluarga menyiapkan calon penerus juga menyelenggarakan pemindahan kepemilikan bisnis pada kurun masa lima hingga lima belas tahun ataupun sedikitnya dua puluh lima tahun bagi tiap-tiap keturunan (Cahyadi, 2019). Permasalahan yang mungkin saja muncul disaat perencanaan suksesi antara lain kurang bisanya calon penerus dalam memimpin, kurang semangatnya calon penerus dalam melanjutkan usaha keluarganya, serta tidak adanya calon penerus yang akan meneruskan usaha bisnis keluarga dikarenakan beberapa hal seperti kematian dan lainnya (Septiani & Mustamu, 2014). Perencanaan proses suksesi yang kurang tepat akan menyebabkan kefatalan bagi keberlangsungan bisnis.

Bisnis keluarga menjadi bagian yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia. Menurut Setiawan et al., (2016) hal ini terbukti dari banyaknya usaha keluarga yang dirintis oleh pelaku usaha di negeri ini (Yopie, 2022). Bisnis keluarga memiliki ciri khas tersendiri yang punya kekuatan untuk dapat terus berlangsung dalam jangka waktu yang panjang di setiap generasinya, serta juga mampu memberikan kontribusi secara ekonomi dengan sangat baik. Di Kota Payakumbuh sendiri pemerintah setempat sudah mulai fokus dalam mengembangkan UMKM-UMKM yang berada pada Kota Payakumbuh. Perihal tersebut terbukti melalui adanya sentra-sentra usaha yang tersebar di daerah tersebut. Seperti sentra rendang di daerah Lampasi Tigo Nagari, sentra tenun di Balai Panjang, serta UKM lainnya yang mendorong perekonomian masyarakat Kota Payakumbuh. Berdasarkan hasil olah data yang diperoleh dari Kantor Dinas Koperasi dan UKM Kota Payakumbuh diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 1. Family Business/UMKM di Kota Payakumbuh Tahun 2020

| No | Kecamatan | Jumlah Family Business |
|----|--------------------------------|------------------------|
| 1 | Payakumbuh Utara | 44 |
| 2 | Payakumbuh Barat | 362 |
| 3 | Payakumbuh Lamposi Tigo Nagari | 110 |
| 4 | Payakumbuh Timur | 86 |
| 5 | Payakumbuh Selatan | 10 |
| | | 612 |

Sumber: Hasil olah data UMKM Tahun 2022

UMKM-UMKM inilah yang menjadi bibit-bibit dari bisnis keluarga. Berdasarkan keadaan tersebut peneliti ingin melihat bagaimana suatu bisnis keluarga mengalami keberlanjutan atau tidak dalam usaha UMKM yang dikelolanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif ialah teknik analisis yang berdasarkan prinsip positivisme, yang dipakai untuk menelaah di suatu komunitas khusus, pengakumulasian bahan dilaksanakan dengan memanfaatkan alat analisis, kajian bahan berkarakter statistik, bermaksud untuk memverifikasi perkiraan yang sudah disetujui sebelumnya (Sugiyono, 2017:11).

Komunitas yang ada pada penelitian ini ialah bisnis yang dimiliki oleh keluarga di Kota Payakumbuh, yang berjumlah 612 bisnis keluarga. Untuk menentukan responden yang akan dijadikan sampel, peneliti memakai teknik simple random sampling. Jumlah sampel yang didapatkan sebanyak 241 responden. Dengan menggunakan kuesioner (angket) sebagai teknik dalam pengumpulan data penelitian. Penelitian ini menggunakan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) yang biasanya dimanfaatkan untuk memverifikasi keabsahan suatu bentuk teoritis. CFA dipakai untuk memandang bahwa parameter yang ada di dalam penelitian ialah parameter yang tepat atas penilaian bentuk tersembunyi atau tidak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdirinya suatu usaha yang dibangun tentunya diharapkan adanya keberlanjutan, agar usaha yang telah dibangun tidak mati atau berhenti di satu generasi. Dalam melaksanakan keberlanjutan bisnis keluarga, diperlukan faktor-faktor pendukung di dalamnya, yang nantinya akan membantu keberlanjutan bisnis keluarga di Kota Payakumbuh.

Suksesi ialah aspek pendukung dalam keberlangsungan usaha milik keluarga di dalam Kota Payakumbuh. Suksesi berarti proses berhasilnya perpindahan usaha dari satu generasi ke generasi berikutnya. Faktor suksesi sangat penting, karena jika proses suksesi tidak berhasil, maka bisa jadi usaha keluarga yang telah dibangun bisa mati setelah adanya proses peralihan kepemimpinan. Oleh karena itu penting untuk menentukan suksesor yang baik dan bertanggung jawab dalam melanjutkan bisnis keluarga. Sehingga bisnis keluarga tetap berjaya walaupun adanya perubahan generasi yang terjadi.

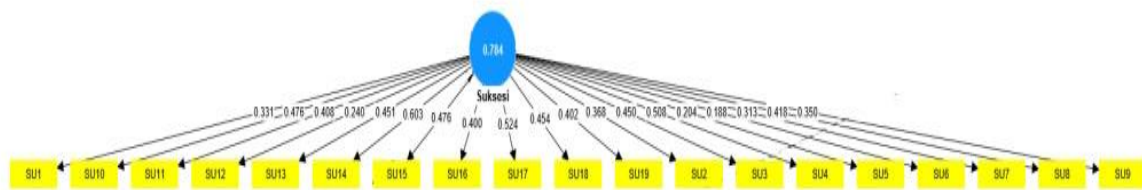
Penelitian ini mempunyai sampel sebanyak 241 responden, yang mana sampelnya adalah pemilik bisnis keluarga atau yang mempunyai kuasa atas bisnis keluarga di Kota Payakumbuh. Namun setelah terjun ke lapangan terdapat bisnis keluarga yang telah gulung tikar karna adanya *pandemic Covid-19*. Jadi, karena adanya *pandemic* maka jumlah bisnis keluarga yang dijadikan sampel berkurang, yang awalnya 241 lalu menjadi 178 reponden. Jadi, karena adanya *pandemic* maka jumlah bisnis keluarga yang dijadikan sampel berkurang, yang awalnya 241 lalu menjadi 178 reponden. Untuk lebih jelasnya tentang rincian sampel dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 2. Responden

| No | Kecamatan | Jumlah Family Business | Persentase |
|----|--------------------------------|------------------------|-------------|
| 1 | Payakumbuh Utara | 6 | 2,48% |
| 2 | Payakumbuh Barat | 132 | 54,77% |
| 3 | Payakumbuh Lamposi Tigo Nagari | 16 | 6,63% |
| 4 | Payakumbuh Timur | 20 | 8,29% |
| 5 | Payakumbuh Selatan | 4 | 1,65% |
| 6 | Bisnis Keluarga yang Mati | 63 | 26,14% |
| | Jumlah | 178 | 100% |

Sumber: Olah data primer tahun 2022

Dalam melaksanakan pengujian data dengan menyeluruh, maka hal pertama yang hendaknya dilakukan peneliti ialah melakukan uji ketepatan pengukuran yang digunakan (*instrument*). Hal tersebut ada baiknya dilaksanakan supaya data yang didapat dari pendistribusian *instrument* tersebut tepat pada sasaran. Tes ketepatan instrumen bagi parameter dalam tiap aspek yang dipakai pada analisis ini ialah memanfaatkan aplikasi PLS ver.4. Menurut Ghazali (2014) nilai validitas konvergent disebut baik apabila hasil loading ataupun hubungan antara hasil parameter sama konstruk hendaknya diatas angka 0,7. Namun, jika skor loading yang diperoleh di dalam penelitian tersebut sekitar 0,5-0,6 seharusnya jangan dihapus, sepanjang AVE dan *communality* indikatornya >0,5. Dalam analisis yang dilakukan, parameter yang loadingnya tidak mencapai 0,5 akan dihapus dalam pengkajian ketepatan *instrument* selanjutnya dilaksanakan proses *reestime*.



Keterangan Simbol:

SU: Suksesi

Gambar diatas menunjukkan gambar pertama dari model variabel suksesi. Dalam bentuk pertama tersebut tampak bahwasannya indikator yang digunakan belum tepat sebab masih ada indikator yang memiliki nilai *loading factor* dibawah angka 0,5 atau tidak memiliki nilai *convergen validity* yang baik. Berdasarkan hal tersebut harus ada proses reestimasi bentuk konstruk pertama, caranya ialah dengan mengeluarkan parameter yang termasuk didalam kategori *discriminant validity* sebanyak 16 buah pernyataan. Dimana setiap indikator yang nilainya berada dibawah *loading factor* $\geq 0,5$.

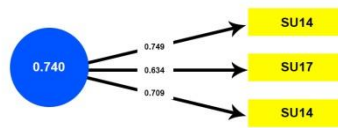
Berikut ini ialah parameter variabel yang akan dikeluarkan sebab belum mencakup nilai *loading factor* $\geq 0,5$.

Tabel 3. Indikator variabel yang dikeluarkan

| Kode | Suksesi |
|------|---------|
| SU1 | 0,331 |
| SU2 | 0,368 |
| SU3 | 0,450 |
| SU5 | 0,204 |
| SU6 | 0,188 |
| SU7 | 0,313 |
| SU8 | 0,418 |
| SU9 | 0,350 |
| SU10 | 0,476 |
| SU11 | 0,408 |
| SU12 | 0,240 |
| SU13 | 0,451 |
| SU15 | 0,476 |
| SU16 | 0,400 |
| SU18 | 0,454 |
| SU19 | 0,402 |

Sumber: Hasil olah data primer 2022

Setelah indikator-indikator tersebut dikeluarkan maka dilakukan reestimasi model variabel, maka diperoleh bentuk model akhir variabel suksesi yang dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2

Sumber: Hasil olah data primer 2022

Keterangan Simbol:

SU: Sukses

Gambar diatas merupakan model akhir di dalam penelitian ini, tampak bahwa setiap indikator memberikan nilai *convergen validity* yang baik, karena semua indikator memiliki nilai loading factor diatas 0,5.

Tabel 4. Distribusi Frekuensi Variabel Sukses

| No. | Pernyataan | Skor | Mean | TCR | Kriteria |
|------------------|---|-------------|-------------|---------------|-------------|
| 1 | Saya bersedia melanjutkan bisnis keluarga saya. | 770 | 4,33 | 86,52% | Baik |
| 2 | Saya memiliki pengetahuan dan pemahaman hukum yang cukup tentang peraturan penting bagi bisnis keluarga saya. | 744 | 4,18 | 83,60% | Baik |
| 3 | Tingkat utang dalam bisnis keluarga dianggap berada pada tingkat yang sesuai. | 731 | 4,11 | 82,13% | Baik |
| Rata-Rata | | 2245 | 4,20 | 84,08% | Baik |

Sumber: Hasil olah data primer 2022

Berlandaskan dari tiga pernyataan sebelumnya bisa dilihat bahwasannya pernyataan “Saya bersedia melanjutkan bisnis keluarga saya”, memiliki total skor paling tinggi yaitu sebesar 770 dengan tingkat capaian responden sebesar 86,52% yang termasuk dalam kategori baik. Sedangkan pada pernyataan “Tingkat utang dalam bisnis keluarga dianggap berada pada tingkat yang sesuai” memiliki skor terendah yaitu sebesar 731 dengan tingkat capaian responden sebesar 82,13%, akan tetapi masih termasuk kedalam kategori baik. Berdasarkan tabel 9 diatas dapat disimpulkan bahwa penilaian dari 178 responden terhadap variabel strategi memiliki skor rata-rata 4,20 dengan tingkat capaian responden 84,08% yang termasuk kategori baik.

Hasil uji menggunakan cara *bootstrapping* memperoleh nilai *t-value* yang mana masing-masing bagiannya saling berhubungan antara setiap item indikator dengan masing-masing variabelnya yang diikuti juga dengan nilai *t-value* di setiap bagiannya. Hasil pengujian dengan cara *bootstrapping* ini memiliki tujuan agar menganalisis hubungan antar indikator dengan variabel penelitian hingga akhirnya bisa mendukung hasil analisis hipotesis penelitian. Dibawah ini tabel *Path Coefficient (Mean, STDEV, TValues)* yang akan menunjukkan tingkat hubungan yang sesuai (signifikan) atau tidak dalam hipotesis penelitian.

Tabel 5. Path Coefficient (Mean, STDV, T-Values)

| | Original sample (O) | Sample mean (M) | Standard deviation (STDEV) | T statistics (O/STDEV) | P values |
|---------------------------|---------------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------------|----------|
| Suksesni -> Keberlanjutan | -0,121 | -0,105 | 0,127 | 0,952 | 0,341 |

Sumber: Hasil olah data primer 2022

Berdasarkan data diatas *path coefficient* yang merupakan *effect* dalam uji *model structural*, bisa diketahui hubungan antar variabel yaitu variabel suksesi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlanjutan UMKM di Kota Payakumbuh, karena nilai *p-Value* > 0,05 yaitu 0,341.

Analisis Confirmatory Faktor Pembentuk Suksesi Bisnis UMKM di Kota Payakumbuh

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa variabel suksesi terhadap keberlanjutan menunjukkan nilai t hitung sebesar 0,952, nilai tersebut lebih kecil dibanding nilai t tabel (1,96). Selanjutnya nilai *P Value* yang diperoleh 0,341, nilai tersebut lebih besar dari nilai *p-value* (0,05). Hasil ini bisa menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara suksesi dengan keberlanjutan bisnis UMKM di Kota Payakumbuh.

Di dalam penelitian ini tidak ada pengaruh yang begitu signifikan antara faktor pembentuk suksesi dengan bisnis UMKM di Kota Payakumbuh. Walaupun hasil nilai TCR nya dikategorikan baik. Namun dalam hal ini suksesi tidak menjadi suatu hal yang membawa pengaruh positif dalam proses bisnis UMKM di Kota Payakumbuh. Maksudnya ialah jika dalam proses suksesi generasi pertama bisnis keluarga tidak cakap dalam memberikan bekal kepada generasi berikutnya, maka kemungkinan besar bisnis tersebut akan gulung tikar pada generasi kedua. Ini berarti sangat diperlukan adanya bekal yang cukup untuk generasi kedua dalam melanjutkan suatu bisnis keluarga.

Menurut Susanto et al., (2007) ia berpendapat bahwa dalam menjalankan satu perusahaan keluarga, ada baiknya terdapat keseimbangan antara bisnis yang sedang dikelola dan pihak keluarga. Kenyataan yang sering terjadi adalah pihak keluarga lebih dominan dibanding bisnis. Akibatnya perusahaan keluarga yang sedang dijalankan tersebut cenderung konservatif dan menolak perubahan yang ada. Padahal di dalam dunia bisnis menghendaki adanya perubahan dari masa ke masa sesuai dengan perkembangan zaman, agar perusahaan kedepannya lebih kompetitif terhadap lawan bisnisnya (Purwanto & Mustamu, 2013).

SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti dan pembahasan yang telah diperoleh dari penelitian tentang pengaruh suksesi terhadap keberlanjutan bisnis keluarga di Kota Payakumbuh, maka dapat disimpulkan bahwa variabel suksesi tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap keberlanjutan bisnis keluarga di Kota Payakumbuh. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada dari bisnis keluarga di Kota Payakumbuh yang belum memberikan pemahaman serta bekal yang cukup kepada generasi berikutnya untuk melanjutkan bisnis keluarga di Kota Payakumbuh.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis menyarankan beberapa hal yaitu hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pentingnya suksesi terhadap keberlanjutan bisnis

keluarga. Penelitian ini bisa jadi saran bagi pemilik bisnis keluarga bahwa dalam menjalankan suatu bisnis yang seharusnya diperhatikan tidak hanya keuntungan atau profit yang didapatkan. Tetapi juga bagaimana strategi agar mampu mempertahankan bisnis keluarga di segala kondisi dan proses suksesi yang hendaknya dimulai sedini mungkin, sehingga generasi berikutnya mau dan mampu dalam melanjutkan bisnis keluarga yang sudah dirintis oleh generasi pertama. Sehingga keberlanjutan bisnis keluarga pun tercapai dengan baik. Hasil penelitian ini bisa dijadikan wadah ilmu bagi masyarakat yang ingin memulai bisnis keluarga. Sehingga dalam memulai suatu bisnis keluarga bisa mencegah hal-hal yang tidak diinginkan. Peneliti menyarankan agar masyarakat benar-benar membekali diri dahulu dalam memulai suatu bisnis keluarga, sehingga hal-hal yang tidak diinginkan kecil kemungkinan terjadi. Bagi peneliti selanjutnya disarankan agar bisa meneliti keberlanjutan bisnis keluarga dengan lebih baik lagi, dan juga keberlanjutan bisnis keluarga ini juga bisa dilihat dari segi modal yang tersedia untuk melanjutkan bisnis keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- Athia, I., Rahayu, S., & Anwar, S. A. (2021). *Upaya Adaptif Bisnis Keluarga Dalam Mempertahankan Usahanya Di Era Pandemi Covid-19*. 17(3), 238–250.
- Cahyadi, R. E. (2019). Analisis Seksesi Perusahaan Keluarga Di Kota Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 15(2), 141–155.
- Gomulia, B. (2013). *Bisnis Keluarga di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan-Berlanjut ?* 12(2), 125–133.
- Halim, Y. (2013). *ANALISA SUKSESI KEPEMIMPINAN PADA PERUSAHAAN*. 3(1).
- Kamener, D., & Putri, D. (2017). Analisis keberhasilan suksesi perusahaan keluarga di kota Padang. *Industrial Research Workshop and National Seminar Politeknik*, 18(2), 20–26.
<https://jurnal.polban.ac.id/index.php/proceeding/article/view/694/547>.
- Martha, J. A., Hidayat, R., Wati, A. P., Khulfi, N., & Sari, M. (2021). *Keterlibatan Orang Tua Dalam Menumbuhkan Minat Anak Untuk Melanjutkan Bisnis Keluarga*. 9(1), 26–41.
- Nurohman, D., & Andi. (2022). *TIPOLOGI TRANSFER PENGETAHUAN DALAM SUKSESI BISNIS KELUARGA UD SARI MURNI "JENANG LASIMUN" TULUNGAGUNG*. 22, 223–246.
- Otniel, H. V., & Sugiharto, S. (2016). Perencanaan suksesi pada kantor jasa penilai publik xyz. *Agora*, 4, 729–735.
- Prayogo, G. A., Kodrat, D. S., & Wiryakusuma, Y. I. G. B. (2020). Faktor-Faktor Yang Membentuk Bisnis Keluarga Bertumbuh Secara Berkelanjutan. *Performa*, 4(5), 74–83.
<https://doi.org/10.37715/jp.v4i5.1216>
- Purwanto, G. K., & Mustamu, R. H. (2013). Studi Deskriptif Penerapan Prinsip-Prinsip Good Governance Pada Perusahaan Keluarga Di Bidang Manufaktur Kayu. *Agora*, 1(1), 35–46.
<http://studentjournal.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/216>
- Ramadhan, M. F. (2020). *Succession process model pada bisnis keluarga (studi pada cv.bachman)*. 7(2), 3596–3606.
- Remiasa, M., & Petra, U. K. (n.d.). *ANALISIS PROSES SUKSESI PERUSAHAAN KELUARGA STUDI PADA PT PUTERASEAN*. 141–156.
- Sari, D. K., Doriza, S., & Zulfa, V. (2021). *KELUARGA Level of Education and Motivation for Successor Readiness in Family Business*. 8(April), 11–21.
- Septiani, V., & Mustamu, R. H. (2014). Perencanaan Suksesi pada Perusahaan Keluarga PT Gading Murni. *Agora*, 2(2), 1–8.
- Soeparto, W. H. (2019). *PENCAPAIAN KINERJA PERUSAHAAN KELUARGA MELALUI TINGKAT KESIAPAN SUKSESOR DAN HUBUNGAN ANTAR-*. 3, 95–104.

- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)* (S. M.T. (ed.)). Alfabeta.
- Susanti, A., & Wibisono, U. (2018). *Anteseden keberlanjutan bisnis keluarga di kampung batik laweyan dan kauman surakarta*. 7(2).
- Wijaya, A., & Wijaya, B. (2017). Analisis suksesi pada bisnis keluarga berbasis family owned enterprise (FOE). *Conference on Management and Behavioral Studies*, 2541-3406, 186–193.
- Yopie, S. (2022). *Analisis Pengaruh Keterlibatan Keluarga terhadap Kinerja Perusahaan di Indonesia*. 6, 359–368.