

Sukses dan Hubungan Orangtua – Anak Dalam Bisnis Keluarga

SKRIPSI



Ditulis Oleh:

Nama : Lafera Diah Kurnia Putri

Nomor Mahasiswa : 13311343

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2020

Suksesi dan Hubungan Orangtua – Anak Dalam Bisnis Keluarga

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam

Indonesia.

Ditulis Oleh:

Nama : Lafera Diah Kurnia Putri

Nomor Mahasiswa : 13311343

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULAS EKONOMI

YOGYAKARTA

2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”



Yogyakarta, 9 Juni 2020

Penulis,



Lafera Diah K. Putri

Suksesi dan Hubungan Orangtua – Anak Dalam Bisnis Keluarga

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam

Indonesia.



Diajukan Oleh:

Nama : Lafera Diah Kurnia Putri

Nomor Mahasiswa : 13311343

Telah di setujui oleh Dosen Pemimbing

Pada Tanggal: 23 Juni 2020

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Achmad Sobirin'.

Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

SUKSESI DAN HUBUNGAN ORANGTUA – ANAK DALAM BISNIS KELUARGA

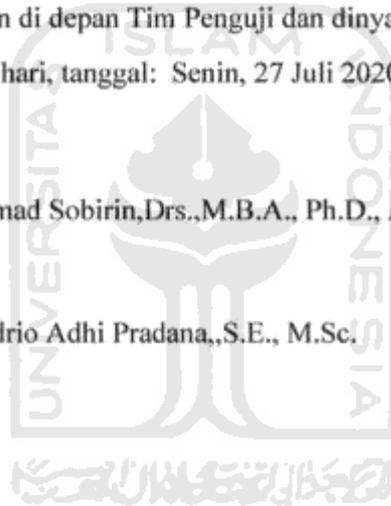
Disusun Oleh : **LAFERA DIAH KURNIA PUTRI**
Nomor Mahasiswa : **13311343**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: **Senin, 27 Juli 2020**

Penguji/ Pembimbing Skripsi : **Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak.**

Penguji : **Handrio Adhi Pradana, S.E., M.Sc.**



Mengetahui

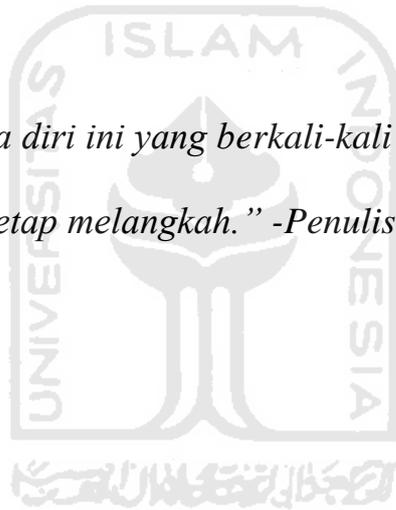
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN MOTTO

“Terima kasih kepada diri ini yang berkali-kali ingin menyerah tapi tetap melangkah.” -Penulis



HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmaanirrahiim

“Segala puji hanya bagi Allah SWT, telah Engkau kuatkan pundakku untuk menyelesaikan tugas akhir ini disaat semua terasa berat bagiku. Telah Engkau lancarkan segala upayaku dalam menyelesaikan amanah terakhir alm. Bapak tercinta. Dan telah Engkau limpahkan orang-orang yang begitu tulus mendukung dan mendampingiku.”

Skripsi ini sepenuhnya saya persembahkan untuk:

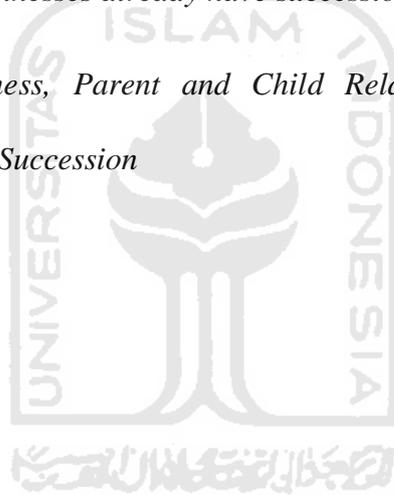
Ibuk dan Alm. Bapak.

Semoga setiap kebaikan yang dapat dipetik melalui tulisan ini menjadikan kebaikan pula untuk Ibuk dan alm. Bapak. Aamiin.

ABSTRACT

This research is titled Succession and Parent-Child Relationship in Family Business. This study uses a qualitative method with a case study approach, with three family businesses engaged in different business fields and each has a child who is involved in the business process with parents. Conflicts in differences in values, differences in financial management, and differences in business management occur between parents and children. The findings in this study indicate that all family businesses already have succession planning.

Keywords: Family Business, Parent and Child Relations, Family Business Conflict, Family Business Succession



ABSTRAKSI

Penelitian ini berjudul Suksesi dan Hubungan Orangtua-Anak Dalam Bisnis Keluarga. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, dengan tiga bisnis keluarga yang bergerak pada bidang bisnis yang berbeda dan masing-masing memiliki anak yang turut terlibat di dalam proses bisnis bersama orangtua. Konflik perbedaan nilai, perbedaan pengelolaan keuangan, dan perbedaan pengelolaan bisnis terjadi antara orangtua dan anak. Temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa seluruh bisnis keluarga telah memiliki perencanaan suksesi.

Kata Kunci: Bisnis Keluarga, Hubungan Orangtua Dan Anak, Konflik Bisnis Keluarga, Suksesi Bisnis Keluarga



KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat dan kesempatan kepada penulis untuk dapat menjalankan ibadah, khususnya dalam mencari ilmu. Atas karunia dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Strata-1 di Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia dengan judul **Suksesi dan Hubungan Orangtua-Anak Dalam Bisnis Keluarga**.

Penulis mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan yang telah diberikan baik secara doa, moril, maupun materiil dari awal hingga terselesaikannya skripsi ini. Secara khusus rasa terimakasih tersebut penulis sampaikan kepada:

1. Alm. Bapak, Ibuk, Mbak Ririn, dan Mas Helmi atas doa dan kesabarannya menunggu selesainya tugas akhir ini. Maaf terlalu lama..
2. Bapak Achmad Sobirin, Drs., M.B.A., Ph.D., Ak. selaku dosen pembimbing skripsi yang banyak memberikan ilmu baru kepada saya. Dan dengan sabar membimbing saya hingga terselesaikannya tugas akhir ini.

3. Seluruh dosen Prodi Manajemen khususnya konsentrasi Sumber Daya Manusia.
4. Tri Hidayati, Muhammad Idamansyah, Fakhri Ramadhan, dan Venna Yoan Nandita *support system* di masa-masa *struggle*.
5. Abhita Melati Putri, Fauzia Wijayanti, Chairunnisa, dan Della Nanda L yang paling pengertian dan suka makan.
6. Narasumber sekaligus teman-teman saya Syalfani Putri Wibowo, Fakhriyan Ardianto, Ardhian Habib dan keluarga yang telah bersedia menjadi narasumber dalam penelitian ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Atas segala bantuan yang diberikan, penulis mengucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, 23 Juni 2020

Penulis

Lafera Diah Kurnia Putri

DAFTAR ISI

Halaman Depan	i
Halaman Judul	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Moto	v
Halaman Persembahan	vi
<i>Abstract</i>	vii
Abstraksi	viii
Kata Pengantar	Ix
Daftar Isi	Xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	10
1.3 Rumusan Masalah	11
1.4 Tujuan Penelitian	11
1.5 Manfaat Penelitian	11
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Kajian Pustaka	13
2.1.1 Hasil Penelitian Terdahulu	13
2.2 Landasan Teori	20
2.2.1 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	20
2.2.2 Aktivitas Manajemen Sumber Daya Manusia	20

2.2.3 Bisnis Keluarga	23
a. Pengertian Bisnis Keluarga	23
b. Jenis Perusahaan Keluarga	24
c. Suksesi Bisnis Keluarga	24
d. Nilai Bisnis Keluarga	27
e. Manajemen Konflik	28
BAB III	METODE PENELITIAN
3.1 Pendekatan Penelitian	30
3.2 Jenis Data Penelitian	31
3.3 Narasumber Penelitian	31
3.4 Instrumen Penelitian	32
3.4.1 Perjalanan Bisnis Keluarga	32
3.4.2 Hubungan Orangtua-Anak	32
3.4.3 Perencanaan Suksesi	33
3.5 Pengumpulan Data	33
3.5.1 Wawancara	33
3.5.2 Observasi	34
3.6 Analisis Data	36
3.6.1 Uji Kredibilitas	38
1. Triangulasi	38
2. Referensi	38
3.6.2 Pengujian <i>Transferability</i>	38
BAB IV	KARAKTERISTIK BISNIS KELUARGA

4.1	Pendahuluan	40
4.2	Alasan Mendirikan Bisnis	41
4.2.1	Adanya Pengalaman	41
4.2.2	Kebutuhan Ekonomi	45
4.2.3	Adanya Peluang	51
4.3	Ringkasan Temuan	55
BAB V	HUBUNGAN YANG TERJALIN PADA BISNIS	
	KELUARGA	
5.1	Pendahuluan	58
5.2	Perbedaan Sebelum dan Sesudah Anak Masuk	59
5.2.1	Perbedaan Cara Komunikasi	59
5.2.2	Pekerjaan Semakin Ringan	60
5.3	Kendala yang Dihadapi	61
5.3.1	Teknologi	62
5.3.2	Menyamakan Waktu Kosong	63
5.4	Perbedaan Nilai Orangtua-Anak	64
5.4.1	<i>Ngayahi</i>	64
5.4.2	Disiplin	65
5.5	Konflik Orangtua-Anak	66
5.5.1	Pengelolaan Keuangan	66
5.5.2	Pengelolaan Bisnis	67
5.5.3	Tidak Ada Konflik	69
5.6	Penyelesaian Konflik	70

	5.6.1 Memandang Anak Sebagai <i>Partner</i>	70
	5.6.2 Mengedepankan Sisi Rasionalitas	71
	5.6.3 Keputusan Condong Pada Orangtua	72
	5.7 Komunikasi	73
	5.7.1 Mengandalkan <i>Whatsapp</i>	73
	5.7.2 Membangun Kelekatan Ditengah Kesibukan	74
	5.7.3 Mengadakan Pengajian	75
	5.8 Ringkasan Temuan	75
BAB VI	SUKSESI BISNIS KELUARGA	
	6.1 Pendahuluan	78
	6.2 Suksesi Pada Tiga Bisnis Keluarga	79
	6.2.1 Suksesi Belum Dilakukan	79
	6.2.2 Sudah Dilakukan Suksesi	80
	6.3 Kriteria Calon Penerus	82
	6.3.1 Tidak Ada Kriteria Penerus	82
	6.3.2 Memilih Anak Laki-laki	83
	6.4 Ketertarikan Anak Meneruskan Bisnis	83
	6.4.1 Bisnis Orangtua Bukanlah yang Utama	84
	6.5 Transfer Nilai	85
	6.5.1 Berjalan Secara Alami	86
	6.6 Transfer Pengetahuan	86
	6.6.1 Proses Transfer Pengetahuan	87
	6.6.2 Waktu Dilakukan Transfer Pengetahuan	88

6.7 Ringkasan Temuan	89
BAB VII HUBUNGAN ORANGTUA-ANAK PADA BISNIS	
KELUARGA	
7.1 Pendahuluan	92
7.2 Hubungan yang Terjalin Didalam Bisnis	93
7.3 Suksesi Bisnis Keluarga	95
BAB VIII KESIMPULAN DAN SARAN	
8.1 Kesimpulan	98
8.2 Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	100
LAMPIRAN	103



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	: Pedoman Wawancara	104
Lampiran B	: Transkrip Wawancara	109
Lampiran C	: Tabel Reduksi	236
Lampiran D	: Display Data	244



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia yang semakin pesat semakin memudahkan seseorang untuk membuka atau memulai sebuah bisnis baru. Perkembangan bisnis yang munculpun semakin beraneka ragam, dari yang mulanya hanya mengenal bisnis *offline* kini telah merambah ke bisnis *online*. Kemudahan yang ada membuat orang semakin berani untuk masuk ke dalam dunia bisnis sehingga semakin banyak pula bermunculan bisnis-bisnis baru di Indonesia. Di antara banyaknya bisnis yang muncul, tidak sedikit orang yang memilih untuk melakukan kegiatan usaha bersama dengan keluarganya.

Kegiatan usaha berbasis keluarga juga turut berkembang di Indonesia. Survey yang dilakukan oleh Price Waterhouse Cooper menunjukkan bahwa lebih dari 95% perusahaan di Indonesia yang merupakan bisnis keluarga. Bisnis ini dikuasai atau dijalankan dengan keinginan untuk membentuk dan mewujudkan visi bisnis yang didominasi oleh anggota keluarga dari satu keluarga yang sama atau kumpulan dari beberapa keluarga dan diharapkan untuk diteruskan keberlangsungannya hingga ke generasi selanjutnya (Price Waterhouse Cooper, 2014).

Sebagai bisnis yang lahir dari sebuah keluarga, anggota keluarga banyak dilibatkan pada aktivitas bisnis. Hal ini yang kemudian dapat memungkinkan terjadinya *milking the business*, dimana anggota keluarga yang sangat berpengaruh menyedot *revenue* dari bisnis tersebut untuk keperluan lain atau

keperluan pribadi (Susanto, 2005). Sehingga keuntungan yang didapatkan tidak digunakan untuk meningkatkan perusahaan.

Tidak hanya dalam aspek keuangan saja, pada bisnis keluarga terlihat adanya dominasi sumber daya manusia. Dominasi ini dapat terjadi karena dalam bisnis keluarga banyak karyawannya yang merupakan anggota keluarga (Mahto, Davis, dan Khanin, 2014). Posisi kunci pada bisnis seringkali diduduki oleh anggota keluarga. Kedudukan yang diperoleh bukan berdasarkan kemampuan atau kompetensi anggota, melainkan karena adanya hubungan darah. Hal ini yang kemudian menjadi perdebatan apakah mereka mampu menjalankan tugas dan mengembangkan perusahaan dengan baik.

Bisnis keluarga merupakan tingkat manajemen kewirausahaan yang merupakan suatu perusahaan berdasarkan darah atau hubungan relative (Chang & Lin, 2011). Ciri khas bisnis keluarga yang tidak dimiliki oleh perusahaan non keluarga terletak pada kepemimpinan bisnis yang nantinya akan diturunkan kepada generasi berikutnya. Hubungan darah menjadi acuan bagaimana nantinya bisnis akan diturunkan. Pemilik bisnis keluarga biasanya akan mewariskan bisnisnya kepada mereka yang masih memiliki hubungan darah. Kepercayaan ini justru bertolak belakang dengan perusahaan non keluarga dimana praktik pada perusahaan non keluarga justru menghindari adanya hubungan kekerabatan di dalamnya.

Seiring berjalannya waktu, pemilik bisnis keluarga tidak selamanya berada pada posisi puncak. Regenerasi menjadi cara yang digunakan bisnis keluarga agar dapat tetap bertahan. Namun faktanya hanya 30% dari bisnis keluarga yang bisa

bertahan ke generasi kedua dan hanya 15% yang bisa melanjutkan ke generasi ketiga. Dan tidak lebih dari 10% perusahaan keluarga yang bisa bertahan melewati generasi ketiga (Sreih dan Djoundourian, 2006). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun merupakan hal yang penting, tidak semua perusahaan keluarga berhasil mempertahankan bisnisnya kepada generasi selanjutnya.

Penelitian yang berjudul *An Evaluation of Key Determinants Preventing Intra-Family Business Succession* (2015) ini dilakukan oleh Archie Lockamy III, Charles M. Carson, dan Franz T. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi penghambat dalam melakukan suksesi pada bisnis keluarga. Hasil dari penelitian ini ditemukan bahwa ada 4 faktor yang berpengaruh terhadap terhambatnya suksesi yaitu faktor individu/hubungan, faktor lingkungan, faktor proses, dan faktor pemerintahan.

Faktor individu/hubungan berpengaruh ketika calon penerus tidak bersedia untuk meneruskan perusahaan, kurangnya kemampuan calon penerus untuk menjalankan perusahaan. Selain itu faktor ini juga bisa terjadi ketika adanya rasa kurang percaya oleh keluarga terhadap calon penerus, dan adanya konflik dengan anggota keluarga. Faktor lingkungan berpengaruh ketika lingkungan bisnis yang dinamis berpengaruh terhadap turunnya kinerja bisnis keluarga. Maka hal itu dapat menurunkan minat calon penerus untuk mengambil alih bisnis keluarga. Faktor proses muncul ketika beberapa kondisi terjadi seperti buruknya komunikasi saat proses suksesi antar anggota keluarga dengan yang lain, kegagalan dalam melatih penerus potensial, dan gagalnya mempertahankan konsistensi antara kriteria suksesi yang telah digunakan sebelumnya di dalam

bisnis. Faktor pemerintahan bisa menjadi faktor yang berpengaruh signifikan bagi kinerja perusahaan jangka panjang dari bisnis keluarga.

Dalam bisnis keluarga, suksesi berkaitan dengan pergantian antar generasi atau multigenerasi. Terdapat berbagai macam isu multigenerasi salah satunya adalah tidak adanya keinginan generasi lama untuk berbagi kekuasaan dengan generasi penerus. Generasi lama tidak mengakui kedewasaan dan keahlian generasi penerus (Susanto, 2007). Generasi lama merasa sulit menyerahkan bisnis yang ia rintis meskipun kepada anaknya sendiri. Mereka telah menganggap bisnis ini layak nya anak sendiri karena mereka lah yang membangun bisnis ini dari nol. Sehingga merasa berat untuk melepaskan bisnisnya.

Bisnis keluarga terbentuk dari dua sub sistem yang independen yaitu keluarga dan bisnis. Hubungan antara sub sistem saling tumpang tindih satu sama lainnya (Maciel, Ramos, Aguilar, & Reyna, 2015). Semakin berkembangnya sebuah bisnis keluarga, anggota keluarga yang terlibat pun tidak lagi hanya suami dan istri saja melainkan dapat melibatkan anak sebagai generasi kedua, saudara, ataupun kerabat sang pendiri hingga membentuk *the dynasty of family*. Peran bisnis tidak lagi hanya sebagai penyokong ekonomi keluarga, namun sekaligus sebagai sarana untuk menjaga hubungan keluarga.

Menurut Susanto (2007) terdapat dua tipe perusahaan keluarga, yaitu:

1. *Family Owned Enterprise* (FOE) yaitu perusahaan yang dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional yang berasal dari luar lingkaran keluarga. Dalam hal ini keluarga berperan sebagai pemilik

dan tidak melibatkan diri dalam operasi di lapangan agar pengelolaan perusahaan berjalan secara profesional.

2. *Family Business Enterprise* (FBE) yaitu perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya. Baik kepemilikan maupun pengelolaannya dipegang oleh pihak yang sama, yaitu keluarga. Perusahaan keluarga tipe ini dicirikan oleh dipegangnya posisi-posisi kunci dalam perusahaan oleh anggota keluarga.

Perusahaan keluarga dengan tipe FBE mengharuskan pemimpin untuk mempersiapkan anak-anak mereka untuk menggantikan posisinya kelak. Untuk menjaga kelangsungan hidup bisnis keluarga, pemimpin harus mempersiapkan penggantinya melalui proses suksesi. Membuat perencanaan suksesi merupakan hal yang penting karena pemilik bisnis dapat melakukan perubahan untuk melindungi bisnis di masa depan (Lee, Bartkus, & Lee, 2015).

Perencanaan suksesi haruslah disiapkan sedini mungkin dengan melibatkan anggota keluarga terlebih calon penerus tahta (Assanto & Mustamu, 2014). Untuk menghindari kemerosotan pada bisnisnya, maka calon penerus yang dipilih haruslah mengetahui seluk beluk dan pengelolaan bisnis dari hulu hingga hilir. Pengetahuan tentang perusahaan tentunya tidak bisa di dapatkan begitu saja tanpa terlibat di dalam proses bisnis atau mendapat bimbingan dari pemimpin sebelumnya. Dalam proses bimbingan ini calon penerus menerima berbagai pengetahuan terkait perusahaan yang disebut dengan proses transfer pengetahuan.

Pendiri atau pasangannya jelas memainkan peran mendasar yang signifikan dalam membangun sebuah perusahaan keluarga yang layak dan mampu

mentransfer ke generasi berikutnya (Poza, 2010). Orangtua seringkali memperkenalkan sejak dini bisnis yang ia rintis kepada anaknya. Pengenalan tersebut dapat dilakukan dengan melibatkan calon penerus dalam aktivitas perusahaan dengan cara mengajak anak membantu pekerjaan saat libur sekolah. Selain itu persiapan lain yang dapat dilakukan adalah dengan menyekolahkan mereka atau mendorong anak untuk mencari pengalaman bekerja di perusahaan lain.

Sebagai bisnis yang dimiliki dan dikendalikan oleh keluarga maka manajemen maupun kinerja perusahaan, baik yang berskala kecil maupun besar, banyak dipengaruhi oleh visi maupun misi keluarga. Namun, bisnis keluarga tentu tidak luput dari ragam persoalan yang kadang-kadang sulit dipecahkan. Misalnya; adanya *distrust* atau ketidakpercayaan di antara sesama anggota keluarga, konflik dalam suksesi kepemimpinan, konflik dalam pengambilan keputusan, isu putra mahkota (penerus tahta di perusahaan), perbedaan pola pikir manajerial antara generasi pertama dan generasi berikutnya, dan sebagainya (Simanjuntak, 2010).

Tidak hanya persoalan tersebut yang kerap menjadi pemicu konflik dalam bisnis keluarga, hubungan orangtua dan anak pada bisnis juga bisa menjadi akar sebuah konflik. Saat proses suksesi berlangsung, seringkali terjadi perbedaan nilai antara orangtua dengan anak. Orangtua memiliki nilai yang telah tertanam di dalam bisnis, namun anak memiliki nilai berbeda yang dianutnya sendiri. Nilai dari anggota keluarga itu sendiri mengekspresikan penciptaan tujuan umum bagi karyawan dan membantu terbentuknya rasa identifikasi dan komitmen (Soedibyo,

2012). Untuk itu menyamakan nilai bagi bisnis keluarga menjadi hal yang penting karena nilai merupakan karakter dari sebuah perusahaan.

Perbedaan usia juga berpengaruh terhadap hubungan orangtua dan anak. Ketika anak sebagai pewaris bisnis berasal dari generasi yang berbeda dengan orangtua maka pola pikir yang terbentuk diantara keduanya pun juga akan berbeda. Perbedaan pola pikir tersebut nantinya akan berpengaruh pada proses bisnis dan pengambilan keputusan bisnis, yang rentan terhadap konflik. Konflik yang bersifat emosional muncul dari perasaan suka atau tidak suka sesama individu, ketidakpercayaan individu terhadap individu lain dan sebagainya (Alwi, 2013).

Kepercayaan memainkan peran penting dalam bertahannya sebuah bisnis keluarga. Penelitian yang dilakukan oleh Christina, Teddy, & Paulina yang berjudul *Cognitive Trust di dalam Bisnis Keluarga* (2016) ini menunjukkan bahwa kepercayaan antar pribadi (*interpersonal trust*) dan kepercayaan kompetensi antar generasi telah terbangun pada PT DSFI. *Cognitive trust* antara generasi pertama dan kedua juga sudah terbangun. Namun generasi pertama belum menunjukkan adanya kepercayaan terhadap sistem yang dibangun dan dijalankan oleh generasi kedua. Belum adanya kepercayaan terhadap sistem yang dibangun, memperburuk *generation gap* yang terjadi dan menyebabkan generasi kedua memilih untuk keluar dari perusahaan.

Saat memasuki tahap pergantian awal dalam proses suksesi, konflik orangtua dengan anak rawan terjadi dimana calon penerus sudah menjalankan sepenuhnya keseluruhan perusahaan namun generasi sebelumnya masih berada di

belakang layar (Longnecker, 2001). Banyak orangtua yang kesulitan menyerahkan tongkat estafet bisnis kepada anaknya. Kerap kali orangtua belum mempercayai kemampuan yang dimiliki sang anak, sehingga orangtua masih membayangkan keputusan yang dibuat sang anak dalam bisnis. Mereka merasa khawatir akan kelangsungan bisnisnya di masa depan.

Kepercayaan merupakan salah satu hal yang menjadi kekuatan dari bisnis keluarga. Perusahaan keluarga cenderung dinamis, pengambilan keputusan cepat dan tidak bertele-tele karena didasari oleh kepercayaan sebagai dasar untuk *survival*, mempunyai hubungan personal yang erat dengan seluruh karyawan dengan menabrak jenjang manajemen (Perry, 2000). Adanya ketidakpercayaan yang timbul antara sesama anggota keluarga tidak jarang mengakibatkan bisnis mengalami kemerosotan bahkan terkadang mengalami kegagalan.

Untuk menjaga kepercayaan di antara para anggota keluarga penting untuk selalu melakukan komunikasi. Komunikasi keluarga merupakan kebiasaan yang sangat informal. Komunikasi yang terbuka dan efektif yang dilakukan seluruh anggota keluarga dalam seluruh generasi yang terlibat merupakan hal yang penting dalam kemampuan bertahan hidup dan menjaga kinerja perusahaan keluarga (Alderson, 2005). Untuk itu komunikasi yang terbangun dalam keluarga bisa menentukan jalannya bisnis keluarga di masa depan.

Bagi sebagian pelaku bisnis keluarga, komunikasi merupakan sebuah tantangan. Adanya perbedaan usia antara anak dan orangtua yang cukup jauh dimana mereka harus berkolaborasi dalam tugas-tugas pengembangan bisnis. Personel muda yang idealis dihadapkan dengan anggota keluarga senior yang

cenderung menghadapi persoalan bisnis berkaca pada pengalaman hidup dan bukan pada pengalaman profesional mereka (Sukma, Sumartias, & Sjafirah, 2016). Apabila perbedaan tidak dikelola dengan komunikasi yang baik maka dapat menghambat jalannya proses bisnis.

Konflik dan kesalahpahaman antara orangtua dengan anak dalam bisnis keluarga seringkali terjadi karena komunikasi yang kurang tepat. Melalui komunikasi yang baik, gap generasi maupun gap pendidikan yang terjadi antara orangtua dan anak bisa diminimalisir. Dengan melakukan kolaborasi antara orangtua dan anak, perbedaan itu justru bisa jadi nilai tambah bagi bisnis keluarga. Anak sebagai generasi baru mungkin menjadi kekuatan pendorong untuk perubahan dan inovasi dan mereka juga lebih mungkin untuk melihat pentingnya perilaku kewirausahaan untuk kelangsungan hidup jangka panjang perusahaan (Kellermanns & Eddleston, 2006). Sedangkan orangtua lebih memiliki pengalaman menjalankan bisnis keluarga.

Bisnis keluarga merupakan hubungan antara keluarga dan perusahaan. Karenanya keputusan bisnis secara konsisten dibuat berdasarkan apa yang terbaik untuk keluarga. Bisnis dimaksudkan untuk melayani keluarga dan bukan sebaliknya (Bizri, 2005). Gesekan yang terjadi antar anggota keluarga menjadikan bisnis keluarga memiliki keunikan tersendiri. Keunikan ini juga terlihat dalam proses suksesi. Banyak faktor yang dipikirkan dalam melakukan suksesi bisnis. Perbedaan pengelolaan bisnis juga akan berpengaruh terhadap proses suksesi. Begitu juga dengan hubungan yang terjalin antara orangtua dan anak dalam bisnis yang mungkin dapat menciptakan konflik.

Terdapat berbagai macam skala bisnis keluarga. Menurut undang-undang dasar Republik Indonesia No 20 Tahun 2008, menyatakan bahwa kriteria usaha perorangan skala mikro memiliki kriteria kekayaan bersih yang dimiliki minimal Rp 50.000.000, sedangkan kriteria untuk skala kecil adalah kekayaan bersih yang dimiliki lebih dari Rp 50.000.000 dan maksimal Rp 500.000.000, kriteria untuk perusahaan perseorangan skala menengah adalah memiliki kekayaan bersih minimal Rp 500.000.000 dan maksimal Rp 10.000.000.000.000.

Berdasarkan latar belakang diatas, penelitian ini akan dilakukan di tiga perusahaan keluarga skala kecil menengah yang terletak di Yogyakarta. Tiga perusahaan ini dipilih karena memiliki anak yang sedang/telah menempuh jenjang pendidikan Strata-1 yang sudah siap menentukan jalan karir yang akan dipilih. Dan tiga perusahaan tersebut dipilih karena memiliki anak yang turut andil dalam kegiatan perusahaan untuk mengetahui hubungan antara anak dengan orang tua ketika menjalankan bisnis bersama. Masalah yang diteliti mengenai proses suksesi yang ada serta hubungan yang terjalin antara orang tua dan anak dalam perusahaan keluarga. Penelitian ini dilakukan untuk menambah literatur tentang bisnis keluarga dan bagaimana hubungan orangtua dengan anak menjadi salah satu faktor yang penting dalam berjalannya sebuah bisnis keluarga.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, ditentukan batasan-batasan masalah yang akan digunakan penulis sehingga penulisan yang digunakan akan lebih fokus. Batasan-batasan masalah tersebut yaitu:

1. Permasalahan yang akan dibahas mengenai hubungan orang tua dan anak yang terjalin dalam bisnis keluarga.
2. Suksesi anak dalam bisnis keluarga.
3. Obyek penelitian difokuskan pada 3 bisnis keluarga skala kecil menengah yang terletak di Yogyakarta.
4. Obyek penelitian difokuskan pada 3 pemilik bisnis keluarga dan anak calon penerus bisnis keluarga yang telah/sedang menjalankan pendidikan Strata-1 dan turut terlibat dalam proses bisnis.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan dengan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hubungan yang terjalin antara orang tua dan anak dalam bisnis keluarga?
2. Bagaimana proses suksesi pada 3 bisnis keluarga?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hubungan yang terjalin antara orang tua dan anak dalam bisnis keluarga.
2. Untuk mengetahui rencana proses suksesi pada bisnis keluarga.

1.5 Manfaat Penelitian

Dari tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat bagi:

1. Bagi Penulis

Untuk mengetahui sekaligus sebagai pembelajaran tentang proses suksesi dalam perusahaan keluarga dan penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai konflik yang terjadi dalam proses suksesi bisnis keluarga.

2. Bagi Perusahaan

Untuk mengetahui proses suksesi, transfer nilai, dan transfer pengetahuan yang telah dilakukan sekaligus untuk mengetahui bagaimana konflik yang terjadi dalam proses suksesi bisnis keluarga.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini bermanfaat sebagai sumber informasi mengenai proses suksesi pada bisnis keluarga serta penelitian ini juga bermanfaat sebagai sumber referensi bagi penelitian sejenis lebih lanjut.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penulis & Tahun	Judul	Metode	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
Yoon G. Lee, Kenneth R. Bartkus, Myung- Soo Lee (2015)	<i>The Diversity of Legacy Motivation: Succession Planning of African-American, Mexican-American, and Korean-American Business Owners</i>	Kuantitatif	Penelitian ini membahas tentang perencanaan suksesi bisnis keluarga dan menguji pengaruh etnis terhadap perencanaan suksesi bisnis keluarga. Hasil dari penelitian ini adalah ditemukan	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian yang akan dilakukan tidak membandingkan praktek suksesi antar ras suatu negara.

			<p>adanya pengaruh etnis, perbedaan generasi, karakteristik perusahaan, umur, dan aktivitas manajemen terhadap perencanaan suksesi bisnis keluarga.</p>	
<p>Argentina Soto Maciel, Maria Isabel de la Garza Ramos, Jose Luis Esparza Aguilar, Juan Manuel San Martín</p>	<p><i>The Influence of Family Relationship in the Succession: A Factorial Analysis of Mexican Enterprises</i></p>	<p>Kuantitatif</p>	<p>Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang faktor yang berpengaruh dari hubungan keluarga terhadap proses suksesi. Hasil</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu metode penelitian yang akan dilakukan menggunakan</p>

<p>Reyna (2015)</p>			<p>dari penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan keluarga seperti sociability, komunikasi, dan fleksibilitas dalam adaptasi keluarga menjadi hal yang mempengaruhi proses suksesi.</p>	<p>metode penelitian kualitatif.</p>
<p>Rima Bizri (2015)</p>	<p><i>Succession in the Family Business: Drivers and Pathways</i></p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang alasan dibalik keputusan pemilihan penerus bisnis</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian yang akan</p>

			<p>keluarga dan bagaimana dampak dari keputusan pemilihan penerus bisnis terhadap hubungan bisnis antar saudara.</p> <p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa modal sosial seperti kepercayaan dan kesamaan visi menjadi faktor yang berpengaruh dalam pemilihan calon penerus. Selain itu pemilihan</p>	<p>dilakukan tidak meneliti tentang pengaruh hubungan bisnis terhadap pemilihan penerus bisnis keluarga.</p>
--	--	--	--	--

			<p>calon penerus dapat menimbulkan rasa frustrasi bahkan memicu perpecahan bagi anak yang tidak dipilih menjadi penerus bisnis.</p>	
<p>Felita Meychella Assanto dan Ronny H. Mustamu (2014)</p>	<p><i>Perencanaan Suksesi Pada Perusahaan Keluarga PT. Indoraya Sekaye di Surabaya</i></p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang suksesi bisnis keluarga dilihat dari aspek family system, management system, ownership system. Dari aspek family system</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian yang akan dilakukan tidak membahas secara mendalam mengenai suksesi bisnis</p>

			<p>komunikasi dan kepercayaan telah dilakukan dengan baik dilihat dari adanya rasa percaya antara pemilik perusahaan dengan karyawan. Dari aspek management system perencanaan dan pengendalian usaha dilakukan dengan adanya rapat keluarga untuk menyelesaikan permasalahan</p>	<p>keluarga yang ditinjau dari aspek family system, management system, dan ownership system.</p>
--	--	--	---	--

			<p>internal.</p> <p>Sedangkan ownership system, motivasi dan komitmen telah ditanamkan kepada generasi penerus. Selain itu pelatihan juga telah diberikan dan dipersiapkan bagi generasi penerus.</p>	
Xin Deng (2014)	<i>Father – Daughter Succession in China: Facilitators and Challenges</i>	Kualitatif	<p>Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang suksesi ayah pada anak perempuan terhadap bisnis</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian yang akan</p>

			<p>keluarga di China.</p> <p>Penelitian ini berfokus pada faktor pendorong anak perempuan masuk ke dalam bisnis keluarga dan tantangan yang dihadapi anak perempuan dalam menjalankan bisnis keluarga.</p> <p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dukungan orangtua, kepentingan keluarga, dan</p>	<p>diteliti tidak dikelompokkan berdasarkan gender.</p>
--	--	--	---	---

			<p>paksaan dari seorang ayah menjadi faktor pendorong anak perempuan terjun ke dalam bisnis keluarga.</p> <p>Selain itu adanya transfer pengetahuan yang dilakukan seorang ayah terhadap anak perempuan juga menjadi faktor anak perempuan terjun ke dalam bisnis.</p> <p>Tantangan yang dihadapi anak perempuan dalam menjalankan</p>	
--	--	--	--	--

			bisnis yaitu komunikasi dan gender.	
Steffen Grobmann dan Arist Von Schlippe (2015)	<i>Family Business: Fertile Environments For Conflict</i>	Kualitatif	Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang konflik yang terjadi pada bisnis keluarga dan bagaimana hubungan antara konflik bisnis keluarga dengan kelangsungan hidup perusahaan keluarga. Hasil penelitian ditemukan adanya konflik yang terjadi pada 5 bisnis	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian ini meneliti tentang bisnis keluarga yang telah mati, namun penelitian yang akan dilakukan meneliti tentang bisnis keluarga yang masih berjalan.

			keluarga namun tidak ditemukan adanya hubungan secara langsung antara konflik dengan kelangsungan hidup bisnis keluarga.	
Keanon Alderson (2015)	<i>Conflict Management And Resolution In Family Owned Businesses</i>	<i>Review</i> yang membahas konflik bisnis keluarga	Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang efek negatif konflik dan bagaimana mencegah dan mengatasi konflik pada bisnis keluarga.	Penelitian ini mengkaji literatur tentang bisnis keluarga sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti secara langsung kondisi bisnis keluarga yang terjadi sebenar-

				benarnya di lapangan.
Archie Lockamy III, Charles M. Carson, dan Franz T. Lohrke (2015)	<i>An Evaluation of Key Determinants Preventing Intra-family Business Succession</i>	Kuantitatif	Penelitian ini membahas tentang faktor-faktor apa saja yang menjadi penghambat dalam melakukan suksesi bisnis keluarga dan dampak adanya faktor penghambat tersebut dalam suksesi bisnis keluarga. Hasil yang ditemukan bahwa faktor individu dan hubungan,	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian yang akan dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif.

			<p>faktor lingkungan dan keadaan, faktor proses, dan faktor pemerintahan ditemukan menjadi faktor yang paling berpengaruh dalam penghambat proses suksesi. Faktor proses menjadi faktor paling berdampak suksesi perusahaan keluarga.</p>	
Britta Boyd, Susanne	<i>Knowledge Transfer in</i>	Kualitatif	Penelitian ini dilakukan untuk	Penelitian yang akan dilakukan

Royer, Rong Pei dan Xiaolei Zhang (2014)	<i>Family Business Successions: Implications of Knowledge Types and Transaction Atmospheres</i>	meneliti tentang bagaimana pengetahuan di transfer dari sebuah generasi ke generasi selanjutnya dan bagaimana hubungan antara keunggulan kompetitif perusahaan dengan strategi transfer pengetahuan. Hasil penelitian ditemukan bahwa pada dua perusahaan, pengetahuan khusus menjadi hal yang penting dalam	yaitu penelitian yang akan diteliti tidak meneliti bisnis keluarga tingkat internasional melainkan tingkat provinsi.
--	---	--	---

			<p>transfer pengetahuan.</p> <p>Pengetahuan khusus meliputi budaya perusahaan, sistem bisnis yang khas, komitmen, tradisi dan nilai perusahaan.</p>	
<p>Victor Zheng dan Siu LunWong (2016)</p>	<p><i>Competing for Leadership and Ownership: the Li & Fung Group's Legendary and Strategy</i></p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang bagaimana perusahaan keluarga Li & Fung Group dapat bertahan melebihi generasi ketiga. Hasil penelitian</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu bisnis keluarga yang diteliti tidak terbatas pada etnis tertentu.</p>

			<p>ditemukan bahwa suksesi kepemimpinan menjadi alasan perusahaan ini dapat bertahan melewati generasi ketiga. Untuk mencapai keberhasilan suksesi kepemimpinan bisnis, perusahaan ini melakukan pemangkasan dan penjualan saham kepada pihak eksternal untuk menghindari perpecahan sehingga bisnis</p>	
--	--	--	--	--

			dapat bertahan hingga melewati generasi ketiga.	
Marina Letonja dan Mojca Duh (2016)	<i>Knowledge Transfer in Family Businesses and Its Effects on the Innovativeness of the Next Family Generation</i>	Kualitatif	Penelitian ini dilakukan untuk meneliti tentang bagaimana transfer pengetahuan selama proses suksesi berpengaruh terhadap tingkat inovasi penerus bisnis. Hasil penelitian ditemukan bahwa transfer pengetahuan dilakukan dengan cara turut melibatkan	Penelitian yang akan dilakukan yaitu topik penelitian yang akan diteliti tidak membahas tentang tingkat inovasi calon penerus bisnis.

			<p>calon penerus bisnis untuk terlibat dalam proses bisnis. Transfer pengetahuan juga merupakan hal yang penting dalam bisnis keluarga namun transfer pengetahuan tidak ditemukan meningkatkan tingkat inovasi calon penerus bisnis.</p>	
--	--	--	--	--

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan kegiatan-kegiatan pengadaan,

pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pelepasan sumber daya manusia agar tercapainya berbagai tujuan individu dan organisasi, dan masyarakat (Handoko, 1988). Manajemen sumber daya manusia merupakan proses mengelola kemampuan seseorang untuk mencapai tujuan perusahaan (Snell & Bohlander, 2013).

Manajemen sumber daya manusia juga menyangkut desain dan implementasi sistem perencanaan, penyusunan karyawan, pengembangan karyawan, pengelolaan karir, evaluasi kinerja, kompensasi karyawan, dan hubungan ketenagakerjaan yang baik. Manajemen sumber daya manusia terdiri atas serangkaian keputusan yang terintegrasi tentang hubungan ketenagakerjaan yang mempengaruhi efektivitas karyawan dan organisasi (Simamora, 2004). Serangkaian keputusan terkait sumber daya manusia ini dilatarbelakangi agar tercapainya tujuan organisasi, karena untuk mencapai tujuan organisasi dibutuhkan sumber daya manusia yang kompeten. Untuk itu, keberhasilan pengelolaan organisasi sangat ditentukan oleh kegiatan pendayagunaan sumber daya manusia.

2.2.2 Aktivitas Manajemen Sumber Daya Manusia

Fokus utama dari manajemen sumber daya manusia adalah memberikan kontribusi pada suksesnya organisasi. Untuk mencapai sasaran tersebut, manajemen sumber daya manusia haruslah terdiri dari aktivitas-aktivitas yang terkait antara lain yaitu (Mathis dan Jackson, 2001):

- a. Perencanaan dan Analisis Sumber Daya Manusia

Dengan perencanaan sumber daya manusia, manajer mencoba untuk mengantisipasi kekuatan yang akan mempengaruhi pasokan dan permintaan akan tenaga kerja.

b. Kesetaraan Kesempatan Bekerja

Perencanaan strategis sumber daya manusia harus memastikan sumber tenaga kerja yang bervariasi untuk memenuhi jumlah tenaga kerja yang ditetapkan oleh hukum dan peraturan. Selain itu, pada saat perekrutan, seleksi, dan pelatihan, semua manajer harus mengerti peraturan yang berlaku.

c. Perekrutan/*Staffing*

Sasaran dari perekrutan adalah untuk menyediakan pasokan tenaga kerja yang cukup untuk memenuhi kebutuhan organisasi. Proses seleksi sangatlah menekankan pada memilih orang yang memenuhi kriteria persyaratan (*qualified*) untuk mengisi pekerjaan yang lowong.

d. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Dimulai dari memberikan orientasi pada tenaga kerja baru, pelatihan kerja keterampilan (*job-skill training*) adalah bagian dari pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia. Pekerjaan pasti akan berevolusi dan berubah, pelatihan yang berkesinambungan diperlukan untuk tanggap pada perubahan teknologi. Pengembangan semua tenaga kerja, termasuk pengawas (*supervisor*) dan manajer, diperlukan untuk menyiapkan organisasi menghadapi tantangan ke depan.

e. Kompensasi dan Keuntungan

Kompensasi diberikan pada tenaga kerja yang melakukan kerja organisasi seperti dengan pembayaran (*pay*), insentif, dan keuntungan (*benefits*). Perusahaan harus mengembangkan dan selalu memperbaiki sistem upah dan gaji.

f. Kesehatan, Keselamatan, dan Keamanan Kerja

Kesehatan dan keselamatan fisik dan mental tenaga kerja adalah hal yang utama. Occupation Safety and Health Act (OSHA) atau Undang-undang Keselamatan dan Kesehatan Kerja telah membuat organisasi lebih tanggap atas isu kesehatan dan keselamatan. Pertimbangan tradisional atas keselamatan kerja terfokus pada mengurangi atau menghapuskan kecelakaan kerja. Pertimbangan lain adalah pada isu kesehatan yang timbul pada lingkungan kerja yang berbahaya dengan bahan kimia atau teknologi baru. Keamanan tempat kerja juga semakin penting, di mana kekerasan sering terjadi di lingkungan kerja.

g. Hubungan Tenaga Kerja dan Buruh/Manajemen

Hubungan antara manajer dan bawahannya harus ditangani dengan efektif jika ingin tenaga kerja dan organisasi mau tumbuh bersama. Hak-hak tenaga kerja harus diperhatikan, tidak peduli apakah ada atau tidak ada serikat tenaga kerja. Penting untuk mengembangkan, mengkomunikasikan, dan selalu memperbarui kebijakan dan peraturan sumber daya manusia.

2.2.3 Bisnis Keluarga

a. Pengertian Bisnis Keluarga

Bisnis keluarga adalah sebuah perusahaan yang anggota keluarganya secara langsung terlibat di dalam kepemilikan dan jabatan atau fungsi (Longenecker, 2001). Perusahaan keluarga dikendalikan oleh anggota keluarga yang sama atau sebagian anggota keluarga dengan adanya potensi berkelanjutan di seluruh generasi keluarga (Poza, 2010). Bisnis dilakukan secara bersama-sama di dalam keluarga. Partisipasi dari keluarga dapat menjadi penguat bisnis, hal ini disebabkan anggota keluarga yang berdedikasi pada perusahaan keluarga yang membantu jalannya proses bisnis.

Menurut Ward dan Aronoff (1995) suatu perusahaan dinamakan perusahaan keluarga apabila terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan. Sedangkan menurut Donnelley (1988) suatu organisasi dinamakan perusahaan keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka mempengaruhi kebijakan perusahaan. Sehingga sebuah bisnis dapat dikatakan sebagai bisnis keluarga ketika ada campur tangan anggota keluarga pada bisnis baik di dalam pengelolaannya maupun kebijakan perusahaan.

Berdasarkan beberapa definisi yang dikemukakan, dapat disimpulkan bahwa bisnis keluarga merupakan bisnis yang melibatkan anggota keluarga baik dalam pengelolaan maupun menentukan kebijakan perusahaan. Adanya campur tangan dari anggota keluarga maka diharapkan bisnis keluarga dapat diteruskan oleh generasi selanjutnya yang ada di dalam keluarga.

b. Jenis Perusahaan Keluarga

Menurut Susanto (2005) dalam terminologi bisnis ada dua jenis perusahaan keluarga yaitu:

3. *Family Owned Enterprise* (FOE)

FOE merupakan perusahaan yang dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional yang berasal dari luar lingkaran keluarga. Dalam hal ini keluarga berperan sebagai pemilik dan tidak melibatkan diri dalam operasi di lapangan agar pengelolaan perusahaan berjalan secara profesional. Dengan pembagian peran ini, anggota keluarga sebagai pemilik perusahaan dapat mengoptimalkan diri dalam fungsi pengawasan.

4. *Family Business Enterprise* (FBE)

FBE merupakan perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya. Baik kepemilikan maupun pengelolaannya dipegang oleh pihak yang sama, yaitu keluarga. Perusahaan keluarga tipe ini dicirikan oleh dipegangnya posisi-posisi kunci dalam perusahaan oleh anggota keluarga. Tumbuh kembangnya perusahaan tidak jarang membuat perusahaan keluarga bermetamorfosa dari FBE menjadi FOE.

c. *Suksesi dalam Bisnis Keluarga*

Suksesi merupakan proses pentransferan manajemen suatu bisnis dari satu generasi ke generasi berikut atau penerusnya (Dhewanto dkk, 2012). Menurut Moris dkk (1996) terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi suksesi bisnis keluarga yang dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:

1. Tingkat Persiapan Penerus, terdiri atas: pendidikan formal, pelatihan, pengalaman kerja (di luar bisnis keluarga), posisi atau jabatan awal, tahun bekerja di dalam bisnis keluarga, motivasi bergabung dengan bisnis keluarga, persepsi diri terhadap persiapan.
2. Hubungan Antara Keluarga dan Anggota Bisnis, terdiri atas: komunikasi, kepercayaan, komitmen, kesetiaan, kekacauan keluarga, persaingan antar saudara, rasa cemburu, konflik, nilai-nilai dan tradisi bersama.
3. Kegiatan Perencanaan dan Pengendalian, terdiri atas: perencanaan suksesi, perencanaan pajak, penggunaan dewan di luar keluarga, penggunaan konsultan bisnis keluarga, pembentukan dewan keluarga.

Suatu bisnis keluarga tidak dapat menghindari masalah suksesi yang pada akhirnya menghasilkan kebutuhan akan perencanaan suksesi dalam bisnis keluarga. Longenecker dkk (2001) menjelaskan bahwa terdapat beberapa tahap di dalam proses suksesi, yaitu:

1. Tahap Prabisnis

Seorang pengganti yang berpotensi diperkenalkan dengan bisnis sebagai bagian yang sedang berkembang. Seorang anak kecil menemani orang tuanya ke kantor, gudang atau toko, atau bermain dengan peralatan yang terkait dengan bisnis. Tidak ada perencanaan formal untuk mempersiapkan anak dalam memasuki bisnis pada tahap awal ini.

2. Tahap Pengenalan

Anggota keluarga secara perlahan-lahan memperkenalkan anak pada orang-orang tertentu yang berkaitan secara langsung maupun tidak dengan perusahaan dan aspek bisnis lainnya. Dalam pengiriman peralatan industri, misalnya orang tua mungkin membiarkan anaknya menaiki buldoser, menjelaskan perbedaan antara alat pengangkut yang terletak di depan dan pengontrol di belakangnya atau memperkenalkan anak pada bankir perusahaan.

3. Tahap Pengenalan Fungsi

Pada tahap ini anak sering kali mulai berfungsi sebagai karyawan paruh waktu, selama liburan atau se usai sekolah. Anak mengembangkan pengalamannya dengan beberapa orang penting yang bekerja di perusahaan. Tahap pengenalan fungsi meliputi pendidikan formal seperti pengalaman yang didapat pada organisasi lain.

4. Tahap Pelaksanaan Fungsi

Tahap ini dimulai ketika pengganti yang potensial tersebut menjadi karyawan tetap. Awalnya untuk memasuki posisi manajemen, anak tersebut bekerja sebagai seorang akuntan penjual, atau karyawan pencatat persediaan.

5. Tahap Pengembangan Fungsi

Pengganti yang berpotensi tersebut memikul tugas sebagai pengamat. Dia mulai memasuki tahap pengembangan fungsi. Posisi manajemen pada tingkat ini melibatkan pengarahan kerja orang lain, tapi tidak mengelola keseluruhan perusahaan.

6. Tahap Pergantian Awal

Pada tahap ini, anak menjadi kepala bisnis. Dia seperti menjalankan keseluruhan perusahaan, tapi orang tuanya masih berada di belakang layar.

7. Tahap Kedewasaan Pengganti

Tahap ini dicapai ketika proses transisi dilengkapi. Pengganti tersebut memimpin perusahaan sesuai dengan jabatan yang ada padanya.

d. Nilai Pada Bisnis Keluarga

Apabila kita membahas nilai pada sebuah perusahaan *corporate values*, maka secara tidak langsung akan berhubungan dengan budaya organisasi/perusahaan. Budaya perusahaan adalah keyakinan dan nilai bersama yang memberikan makna bagi anggota sebuah institusi dan menjadikan keyakinan dan nilai tersebut sebagai aturan dan pedoman berperilaku di dalam organisasi (Sobirin, 2007). Menurut Schein (2004) budaya di dalam organisasi memiliki tiga level yaitu artefak, nilai, dan asumsi. Ketiga level tersebut yang nantinya akan membentuk budaya sebuah perusahaan.

Dengan demikian yang dimaksudkan dengan nilai adalah prinsip, tujuan, atau standar sosial yang dipertahankan oleh seseorang atau sekelompok orang (masyarakat) karena secara intrinsik mengandung makna (Sobirin, 2007). Sedangkan menurut Rokeach (1973) mengatakan bahwa *values* adalah keyakinan abadi (*enduring belief*) yang dipilih oleh seseorang atau sekelompok orang sebagai dasar untuk melakukan suatu kegiatan tertentu (*mode of conduct*) atau sebagai tujuan akhir tindakannya (*end state of existence*).

Nilai yang telah terbentuk tersebut yang nantinya akan menjadi pedoman dalam berperilaku bagi orang yang terlibat di dalam perusahaan. Nilai di dalam perusahaan tersebut nantinya akan tergambar melalui interaksi, *sharing*, dan aktivitas yang terjadi. Melalui interaksi dan *sharing* itu pula transfer nilai dan transfer pengetahuan dalam bisnis keluarga dapat terjadi. Transfer nilai dan transfer pengetahuan merupakan hal yang penting bagi keberlanjutan perusahaan keluarga. Oleh karena itu penting bagi pemilik bisnis untuk melakukan transfer nilai dan pengetahuan kepada generasi selanjutnya.

e. Manajemen Konflik

Konflik dalam perusahaan keluarga digambarkan sebagai suatu situasi di tempat kerja dimana dua atau lebih orang atau kelompok orang dalam keluarga mempunyai ide, pandangan, argumentasi, persepsi, dan pendapat yang berlawanan atau kontradiktif sehingga mereka saling menyalahkan yang berakibat pada perusahaan (Susanto, 2005). Konflik juga dipandang sebagai perbedaan dalam kepentingan, pandangan dan tujuan-tujuan di antara anggota tim (Alwi, 2013).

Konflik dalam perusahaan keluarga sering terjadi baik dengan sesama anggota keluarga, anggota keluarga dengan bukan keluarga, keluarga dengan sistem bisnis yang dijalankan ataupun bisnis keluarga antara yang satu dengan yang lainnya (Assanto & Mustamu, 2014). Konflik juga dapat disebabkan oleh pola komunikasi yang terjalin di dalam perusahaan.

Berdasarkan beberapa definisi yang dikemukakan, dapat disimpulkan bahwa konflik dalam bisnis keluarga muncul karena ketika anggota keluarga yang terlibat dalam perusahaan mempunyai perbedaan cara pandang, kepentingan,

maupun tujuan bisnis. Setiap anggota keluarga memungkinkan untuk terlibat di dalam konflik, baik yang terlibat dalam proses bisnis maupun yang tidak terlibat di dalam proses bisnis.

Menurut Gordon & Nicholson (2008) dalam bukunya yang berjudul *Family Wars* mengelompokkan konflik ke dalam lima jenis, yaitu:

1. Konflik Personal
2. Konflik Proses
3. Konflik Hubungan
4. Kejujuran/Keadilan dan Penipuan
5. Ketidakadilan Penghargaan

Masih menurut Gordon & Nicholson (2008), sumber konflik menurut yaitu:

1. Peningkatan Jumlah Anggota Keluarga
2. Keegoisan Keluarga
3. Ikatan Pernikahan
4. Orangtua dan Anak
5. Saudara Laki-laki dan Saudara Perempuan
6. Gender dan Faktor Lain

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi (Sugiyono, 2012).

Pendekatan yang digunakan yaitu multicase study. Menurut Yin (2013) penelitian yang sama mungkin berisi lebih dari sebuah kasus tunggal maka penelitian tersebut menggunakan desain multikasus. Dalam penelitian ini akan diteliti mengenai suksesi dan hubungan anak dengan orang tua dalam bisnis keluarga. Yang akan menjadi objek penelitian ini adalah tiga bisnis keluarga di Yogyakarta. Tiga bisnis keluarga itu adalah:

Nama Perusahaan	Jenis Usaha	Generasi	Pendiri/Pemilik	Pendidikan Terakhir	Jumlah Anak
Teh Pasir Walik	Produk Teh Kesehatan	Pertama	Yani Mulyani	SMA	2 orang

CV Mitrasambisari Indah	Tour & travel	Pertama	Agus Sudaryanto	S2	2 orang
PT Gamalama Indo Persada	Biro Haji & Umroh	Pertama	Sri Harti	SMA	4 orang

3.2 Jenis Data Penelitian

Hasan dan Misbahuddin (2014) membagi jenis data penelitian menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukannya. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu. Dalam penelitian ini jenis data yang akan digunakan adalah sumber data primer.

3.3 Narasumber Penelitian

Pemilihan narasumber dalam penelitian ini berdasarkan beberapa pertimbangan, yaitu:

1. Pemilik bisnis keluarga yang memiliki anak laki-laki / perempuan yang masih aktif atau telah menempuh pendidikan strata 1 yang turut berperan aktif dalam bisnis keluarga.

2. Anak dari pemilik bisnis keluarga turut berperan aktif dalam proses bisnis minimal selama 1 tahun.
3. Bisnis keluarga yang dimiliki telah berdiri minimal selama 5 tahun.

3.4 Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri (Sugiyono, 2012). Sehingga peneliti tersebut juga harus dilakukan validasi mengenai seberapa jauh mengetahui wawasan yang akan diteliti. Adapun masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

3.4.1 Perjalanan Bisnis Keluarga

Sebuah bisnis keluarga memiliki ceritanya sendiri bagaimana bisnis tersebut didirikan dan dipertahankan. Berbagai masalah dihadapi saat mendirikan bisnis keluarga. Sehingga beberapa masalah yang akan diteliti terkait perjalanan bisnis keluarga adalah:

1. Alasan mendirikan bisnis keluarga.
2. Awal mula bisnis keluarga ini terbentuk.
3. Kondisi perjalanan awal bisnis keluarga.
4. Masalah yang dihadapi selama menjalankan bisnis keluarga.
5. Cara mempertahankan bisnis keluarga hingga sekarang.
6. Harapan yang diinginkan untuk bisnis keluarga di masa depan.

3.4.2 Hubungan Orangtua dengan Anak dalam Bisnis Keluarga

Hubungan orangtua dengan anak merupakan salah satu hal yang berpengaruh di dalam berjalannya sebuah bisnis keluarga. Terlebih apabila anak yang notabeneanya memiliki berbagai perbedaan dengan orangtua, turut terlibat di dalam bisnis yang dijalankan orangtua. Sehingga beberapa masalah yang akan diteliti terkait hubungan orangtua dan anak dalam bisnis keluarga adalah:

1. Peran anak dalam bisnis keluarga.
2. Pengaruh perbedaan generasi, perbedaan tingkat pendidikan antara orangtua dengan anak.
3. Komunikasi yang terjalin antara orangtua dengan anak dalam bisnis.
4. Permasalahan yang sering terjadi antara orangtua dengan anak.
5. Penyelesaian masalah yang terjadi.
6. Upaya yang dilakukan untuk menguatkan hubungan.

3.4.3 Suksesi Bisnis Keluarga

Sebagai sebuah bisnis keluarga, pendiri menginginkan adanya seseorang yang mampu meneruskan bisnis yang telah pendiri bangun. Biasanya penerus yang dipilih adalah mereka yang masih memiliki hubungan darah. Bisnis keluarga biasanya diharapkan dapat terus berjalan mengingat bisnis tersebut tidak hanya berperan sebagai sarana mencukupi kebutuhan, namun juga sebagai sarana menyatukan keluarga dan lain-lain. Sehingga beberapa masalah yang akan diteliti terkait suksesi bisnis keluarga adalah:

1. Perencanaan suksesi pada bisnis

2. Kriteria yang dipilih untuk meneruskan bisnis
3. Ketertarikan anak untuk meneruskan bisnis keluarga
4. Pengetahuan yang dimiliki anak tentang bisnis keluarga.

3.5 Pengumpulan Data

Beberapa jenis observasi partisipan, mulai dari orientasi yang paling aktif sampai yang paling pasif adalah cara peneliti memposisikan diri saat melakukan penelitian kualitatif. Namun, observasi partisipan tidak dengan sendirinya merupakan metode pengumpulan data. Peneliti masih harus melakukan beberapa kegiatan khusus untuk mengumpulkan data (Yin, 2011) :

3.5.1 Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut (Moleong, 2005). Dalam penelitian ini narasumber yang akan diwawancarai adalah 3 orangtua selaku pemilik bisnis dan 3 orang anak yang turut menjalankan bisnis bersama orangtuanya dan sedang atau telah menempuh pendidikan Strata-1.

3.5.2 Observasi

Observasi bisa menjadi cara yang sangat berharga untuk mengumpulkan data karena apa yang dilihat dengan mata kepala sendiri dan dirasakan dengan indra sendiri yang mungkin tidak dilihat orang lain. Menurut Kartono (1980)

pengertian observasi ialah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan. Selanjutnya dikemukakan tujuan observasi ialah mengerti ciri-ciri dan luasnya signifikansi dari interelasinya elemen-elemen tingkah laku manusia pada fenomena sosial serba kompleks dalam pola-pola kultur tertentu.

3.6 Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2012). Terdapat dua macam analisis pengumpulan data, yaitu:

1. Analisis Sebelum di Lapangan

Pada penelitian kualitatif analisis telah dilakukan terlebih dahulu ketika peneliti berada di lapangan. Analisis tersebut dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. Namun demikian fokus penelitian ini masih bersifat sementara, dan akan berkembang setelah penelitian masuk dan selama di lapangan (Sugiyono, 2010).

2. Analisis Selama di Lapangan Model Miles *and* Huberman

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan ketika melakukan pengumpulan data di lapangan maupun setelah pengumpulan data. Pada saat melakukan wawancara, peneliti sudah menyiapkan jawaban alternatif terkait dengan pertanyaan yang akan diajukan. Miles *and* Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Dalam menganalisa data terdapat beberapa aktivitas, yaitu:

a. Reduksi Data (*data reduction*)

Ketika mengumpulkan data di lapangan, kita akan mendapatkan berbagai macam data sehingga kita harus mencatatnya secara teliti agar tidak ada informasi yang terlewat. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu (Miles dan Huberman, 1984).

b. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah terakhir dalam analisa data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi. Kesimpulan mungkin tidak akan muncul sampai pengumpulan data selesai yang tergantung dari sumber data di lapangan, *coding*, kecanggihan peneliti, dan tuntutan lembaga terkait pendanaan (Miles dan Huberman, 1984).

3.7 Pengujian Keabsahan Data

3.7.1 Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan:

1. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiyono, 2012). Terdapat tiga jenis triangulasi, yaitu:

- a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber (Sugiyono, 2012). Dalam penelitian ini yang menjadi objek dalam triangulasi sumber adalah 2 orang ayah, 1 orang ibu, dan 3 orang anak pemilik bisnis keluarga.

- b. Menggunakan Bahan Referensi

Menurut Sugiyono (2012) bahan referensi disini dapat berbentuk bukti rekaman wawancara, data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan yang perlu didukung oleh foto-foto. Dengan adanya bukti-bukti tersebut, data akan menjadi lebih dipercaya.

3.7.2 Uji *Transferability*

Transferability merupakan bentuk validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil

(Sugiyono, 2012). Dalam validitas eksternal tidak menjadi kejelasannya sehingga dalam laporan penelitian, peneliti harus menyajikan data dengan jelas sehingga mudah untuk dipahami. Menurut Faisal (1990) dalam Sugiyono (2012) bila pembaca laporan penelitian memperoleh gambaran yang sedemikian jelasnya, “semacam apa” suatu hasil penelitian dapat diberlakukan (*transferability*), maka laporan tersebut memenuhi standar *transferability*.



BAB IV

KARAKTERISTIK BISNIS KELUARGA

4.1 Pendahuluan

Bisnis keluarga merupakan fenomena tersendiri di dalam dunia bisnis. Kemudahan dalam membuka atau memulai sebuah bisnis menjadikan bisnis keluarga bermunculan di beberapa negara, salah satunya di Indonesia. Bisnis keluarga sendiri banyak berfungsi sebagai penyokong ekonomi sebuah keluarga. Alasan finansial menjadi salah satu alasan banyak bermunculan bisnis keluarga di Indonesia.

Tidak hanya alasan ekonomi, bisnis keluarga juga turut hadir sebagai kegiatan untuk penyaluran hobi dari sang pendiri bisnis. Munculnya peluang maupun adanya pengalaman juga turut berperan dilirikannya sebuah bisnis keluarga. Bisnis keluarga kini tidak hanya berfungsi untuk mengumpulkan pundi-pundi sang pemilik saja, namun juga sebagai sarana untuk penyaluran hobi ataupun sekedar mengisi waktu luang.

Kemudahan dalam membuat bisnis keluarga tidak lantas menjadikan bisnis ini mudah untuk dibangun dan dipertahankan. Kerap ditemukan dalam bisnis keluarga terjadi tumpang tindih antara urusan bisnis dengan urusan keluarga. Hilangnya pembatas antara bisnis dengan keluarga terkadang membuat permasalahan bisnis tumpah pula ke dalam permasalahan keluarga yang dapat mengancam keharmonisan hubungan keluarga.

Memulai dan mempertahankan sebuah bisnis bukanlah sesuatu yang mudah untuk dilakukan. Perlu kerja keras dan banyak tantangan yang harus ditakhlukkan. Namun ada saja orang yang tetap memilih untuk berkecimpung di dunia bisnis atau pun mempertahankan bisnisnya di usia mereka yang tidak lagi muda. Berikut alasan tiga pemilik bisnis yang merupakan pendiri dari masing-masing bisnis yang mereka jalankan saat ini.

4.2 Alasan Mendirikan Bisnis

Dari banyaknya pilihan pekerjaan yang bisa dipilih setiap orang, tidak sedikit yang memilih untuk terjun di bidang bisnis. Setiap orang yang bergelut di bidang bisnis tentunya memiliki alasan tersendiri mengapa memilih untuk terjun dalam dunia bisnis. Dalam penelitian ini terdapat tiga pemilik bisnis yang ketiganya merupakan pendiri bisnis yang mereka geluti saat ini. Tentunya setiap pemilik bisnis memiliki alasan tersendiri yang mendasari mereka untuk mendirikan dan memilih bidang bisnis yang digeluti saat ini.

4.2.1 Adanya Pengalaman

Bermula dari pengalaman di kantor, bisnis Agus dimulai. Agus Sudaryanto merupakan pemilik dari CV Mitrasambisari Indah Tour Organizer. Sebenarnya ini bukan bisnis pertama yang digeluti olehnya. Agus sudah akrab dengan dunia bisnis sejak duduk di bangku SMA. Saat itu ia pernah memproduksi telur asin lalu kemudian di jajakannya sendiri. Tidak berhenti disitu, tercatat sebagai karyawan aktif di salah satu perguruan tinggi negeri di Yogyakarta, Agus juga pernah membuka usaha percetakan.

“Sebenarnya kalau ee usaha sendiri sudah sejak mudah sejak umur berapa, sejak sebelum masuk UGM. Jaman SMA mungkin. SMA itu sudah mulai coba jualan apa jualan telur asin. Buat sendiri dulu. Lalu saat di kerja di UGM saya buka percetakan.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

Pekerjaan Agus di kantor membuatnya terlibat pada aktivitas yang diadakan oleh kantornya. Salah satu aktivitas yang diadakan kantornya adalah adanya wisata atau *team building* yang diadakan setiap tahunnya dan ia menjadi salah satu panitia yang terlibat. Melalui kegiatannya tersebut, ia mengaku mendapatkan pengalaman mengelola *schedule* maupun *budgeting* dalam mengurus wisata. Berbekal pengalaman yang ia dapatkan di kantor dan hobinya pada *travelling*, akhirnya ia memutuskan untuk mendirikan bisnis *tour organizer* bersama dengan anaknya.

“Kalau awal mula awalnya tadi seperti saya bilang ee lebih ke karena hobi traveling. Yang kedua saya sudah ada pengalaman saat, ee dulu belum ada ee saat masih di FEB kebetulan kan setiap tahun pasti ada apa wisata atau tim building kalau di kantor itu. Kebetulan saya yang selalu menjadi panitia. Jadi sudah ada pengalaman disitu. Pengalaman untuk apa membuat ee *schedule budgeting* dll. Lalu kenapa tidak ee saya alihkan ke bentuk bisnis yang cukup menguntungkan dan dari segi bisnis modalnya sedikit karena kan jasa. Istilahnya saya tidak perlu modal banyak toh juga cuma biasanya modal itu di dapat dari DP yang diberikan oleh calon konsumen. Begitu.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“Tour & Travel sebenarnya ini kan bapak emang ada hobi apa istilahnya *travelling* jalan-jalan. Terus kaya kenapa sih kok engga buat bisnis aja. Bisnis yang apa, istilahnya hobi jadi bisnis, kan asik tuh. Passionnya juga disitu, ya kenapa engga coba kita bikin bisnis.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

Sejak awal Agus mendirikan bisnis ini, ia mengaku mendapatkan dukungan dari keluarga. Putra pertamanya, Fakhriyan Ardyanto bahkan turut serta dalam merintis bisnis yang ia geluti. Tidak hanya putranya, istrinya yang merupakan seorang ibu rumah tangga, tidak menyia-nyiakan kesempatan untuk

turut memberikan *support* kepada suaminya. Kebutuhan *snack* wisata biasanya turut dibantu oleh sang istri.

“Mulai bantu sebenarnya dari awal berdiri. Tahun 2012.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“Ibu kalau ee apa sebenarnya cuma ibu rumah tangga. Kebetulan karena pinter masak jadi membantu saya misalkan kebutuhan konsumsi wisata seperti itu. Kaya *snack* lalu biasanya ada *snack* gitu waktu perjalanan di apa wisata. Biasanya bantu-bantu disitu. Seperti itu.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

Meskipun mendapatkan dukungan penuh dari keluarga, bisnis yang dijalankan Agus bukan tanpa hambatan. Persaingan yang muncul pada bisnis *tour organizer* yang ia jalankan memaksanya untuk bisa menekan biaya seminim mungkin. Hal ini mengharuskan ia untuk mampu membangun *networking* yang baik demi menekan harga jasa yang ia tawarkan. Dan kala itu, membangun *networking* menjadi salah satu kendalanya ketika merintis bisnis *tour organizer* ini. Kesibukannya di kantor membuat mobilitasnya untuk membangun *networking* di luar daerah Yogyakarta menjadi terbatas.

“Kendala mungkin lebih ke, karena kita bidang jasa yang istilahnya kaya *even* kaya *organizer*. Sebuah perjalanan atau kegiatan. Itu lebih ke bagaimana kita bisa menekan harga dari segi ee biasanya kita harus punya *networking* yang bagus. Nah untuk mencari *networking* itu kan perlu waktu dan engga cepat. Nah itu mungkin tantangan. Dulu tahun pertama awal awal membuat apa bisnis itu ee memang agak sedikit lama untuk mencari *networking*. Karena memang masih seringnya di Jogja. Kalau misalkan keluar kota itu kan perlu waktu lah ya. Jadi agak lama waktu mencari *networking* itu. Jadi kendalanya lebih ke arah *networking*.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

Kendala *networking* yang dialami Agus saat merintis kini perlahan-lahan mulai terpecahkan. Adanya kemajuan teknologi menjadi peluang yang mampu ditangkap Agus. Tidak seperti kebanyakan orang, Agus yang sudah tidak berusia

muda justru semangat mempelajari teknologi dan tidak memandang teknologi sebagai hambatan. Hal ini memudahkan ia untuk menjalankan bisnisnya yang lebih banyak mengandalkan bantuan teknologi. Melalui teknologi salah satunya facebook, Agus bisa kembali terkoneksi dengan teman-temannya. Disitulah kemudian ia melihat siapa saja diantara teman-temannya yang mempunyai bisnis yang bisa ia ajak bekerjasama.

“Itu biasanya karena sekarang mungkin terbantu oleh sosial media ya. Jadi ee mulai dari facebook ada teman yang punya usaha yang kira-kira bisa membantu untuk berjalannya kegiatan wisata ini. Nah dari situ kan ee mulai terselesaikan satu-satu masalah tadi. Misalkan saya kalau ke Malang gitu kan tidak harus ke Malang untuk *booking* dll. Cukup lempar ke teman nanti kita coba bagi hasil dan kira-kira nanti gimana untuk ee cari keuntungannya. Seperti itu. Lebih ke *networking* tadi.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

Status Agus Sudaryanto yang merupakan karyawan aktif di salah satu perguruan tinggi negeri di Yogyakarta tidak membuatnya berpuas diri. Ia mengaku tetap ingin mempertahankan bisnis yang ia geluti saat ini. Mengingat masa kerja Agus yang hanya tinggal lima tahun lagi, ia ingin menjadikan bisnisnya sebagai bekal pensiunnya kelak.

“Cuma makin kesini anak sudah bisa cari uang dan apa tanggungan tinggal anak kedua dan kebetulan cuma punya 2 orang anak kan jadi ya mungkin untuk bekal pensiun. Karena mungkin sekitar 5 tahun lagi sudah pensiun.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“Soalnya karena kan kebetulan juga ee bapak itu kerja juga. Kerja di kantor gitu. Dan bakal apa namanya bisnis ini kan istilahnya buat sangan pensiunnya bapak juga.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

Agus juga menilai bahwa bisnis *tour organizer* ini merupakan bisnis dengan minim resiko. Berbeda dengan bisnis percetakan yang pernah ia jalankannya sebelumnya. Bisnis percetakan memiliki biaya tetap yang cukup

tinggi, salah satunya untuk menggaji karyawan. Pengeluaran itu yang tidak ditemukan pada bisnis *tour organizer*nya saat ini. Pada bisnisnya saat ini biaya gaji karyawan dapat ditekan karena *networking* bisnisnya mengandalkan teknologi. Hal ini pula yang kian memantapkan Agus untuk terus mempertahankan bisnisnya.

“Ee mungkin karena tidak perlu modal banyak tadi. Dan resikonya juga cukup kecil gitu. Kalau dulu percetakan saya perlu menggaji karyawan dan perlu apa ya misalkan tidak ada orderan masuk harus defisit lah istilahnya. Kan itu juga jadi pertimbangan dan kenapa sekarang masih dipertahankan karena kebetulan ee jarang itu untuk defisit. Dalam artian secara operasional mungkin ya. Lebih kecil apa defisitnya.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

4.2.2 Kebutuhan Ekonomi

Memulai hidup di perantauan memang tidaklah mudah, setidaknya itu lah yang dialami Yani Mulyani. Seorang ibu dari dua orang anak yang memantapkan diri menjadi seorang pebisnis di perantauan. Tumbuh ditengah keluarga yang bekerja sebagai pegawai negeri, justru membuat kecintaan Yani terhadap bisnis tumbuh. Sejak kecil ia menyukai sesuatu yang berkaitan dengan berdagang dan *marketing*. Berbeda dengan keluarga besarnya yang bekerja di kantor, Yani justru lebih suka bekerja di lapangan. Bertemu dengan banyak orang dan meyakinkan orang, justru sesuatu yang menarik minat Yani.

“Orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Selain karena kecintaannya pada perdagangan, yang membuat Yani Mulyani akhirnya terjun pada dunia bisnis adalah karena ia melihat bagaimana

kedua orangtuanya. Kala itu Yani melihat pekerjaan orangtuanya sebagai pegawai negeri dirasa tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini lah yang akhirnya mendorong Yani untuk meninggalkan pekerjaannya sebagai karyawan pada salah satu BUMN, untuk beralih menjadi seorang pebisnis.

“Ooo tidak, saya sendiri. Karna saya dulu keluarga besar gitu. Bapak saya orang pegawai negeri gitu. Pegawai negeri itu ah ga cukup. Makanya saya pingin wirausaha ya kan saya melihat dari orang-orang yang sukses pengusaha sukses tuh memang dari bawah dulu, saya liatnya kesana gitu. Tidak ada pengaruh dari orang lain. Saya berkeinginan untuk ee mengembangkan kemampuan saya kebetulan saya juga seneng jualan ya dagang marketing istilahnya. Jadi ya ini pekerjaan saya yang sesungguhnya, bukan di kantor tapi saya senengnya di lapangan, meyakinkan orang, dan ya seneng walaupun hasilnya pertama-tama perjuangannya apa perjuangannya susah, lama, tapi kalau seneng jadi ya itu lewat aja gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Setelah keluar dari pekerjaannya sebagai karyawan di salah satu BUMN, Yani Mulyani beserta suami dan anak-anaknya memutuskan untuk hijrah di kota Yogyakarta. Tuntutan untuk dapat tetap bertahan hidup di perantauan membuat Yani memutar otak apa yang akan ia lakukan. Berbekal kecintaannya pada berdagang dan pengalamannya bekerja pada bidang penelitian teh di Bandung, Yani memutuskan untuk berdagang teh di Yogyakarta. Yani sendiri mengambil produk teh dari kantornya terdahulu di Bandung. Menurutnya teh yang ada di kantornya merupakan produk dengan kualitas yang baik. Bahkan teh tersebut oleh kantornya dipasarkan sudah pada tingkatan ekspor. Yani ingin agar masyarakat Yogyakarta bisa turut merasakan teh dengan kualitas yang baik.

“Ya karna saya dulu backgroundnya pernah bekerja di perusahaan pemerintah atau BUMN di penelitian teh di Bandung. Sehingga pas saya ke Jogja apa yang saya pahami, apa yang saya keahlian saya, apa yang saya biasa saya geluti yaudah itu aja bisnis. Kalau biasanya bisnis itu yang kita senengin, yang kita kuasai, gitu. Jadi saya ngambil tehnya juga dari

kantor, kebetulan kualitasnya bagus. Tehnya biasanya teh di ekspor, karna saya kebetulan pernah kerja disana ya akhirnya dilayani. Gitu. Saya ingin memasarkan teh yang bagus untuk dikonsumsi oleh orang-orang Indonesia terutama orang Jogja. Jadi dengan kualitas yang bagus tetapi harga bisa terjangkau. Ininya prinsipnya itu. Terus yang seterusnya ya untuk ini aja penghasilan diri sendiri.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Yani sendiri memahami bahwa merintis bisnis bukan lah sesuatu yang mudah dilakukan. Ia memiliki prinsip bahwa sebagai seorang pebisnis, tidak ada kata mengeluh. Menurutnya, jika ingin memiliki penghasilan yang lebih besar dari orang lain, maka usaha yang dikeluarkan juga harus lebih besar pula. Yani sendiri tidak merasa tantangan merintis bisnis menjadi penghalangnya, justru ia memandang itu sebagai hal yang lumrah. Menurutnya tidak ada bisnis tanpa kerja keras.

“Kalau wirausaha kalau mau banyak ee sukses banyak uang ya kita harus giat gitu. Harus engga ngoyo gitu. Kalau memang penghasilannya pengen lebih dari pegawai pegawai lain ya kita juga harus bekerjanya harus memasarkannya lebih dari orang lain. Gitu. Ya alhamdulillah saya prinsipnya begitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“Sebenarnya bisnis tuh ya memang kaya gini enak gitu dan halal juga. Dan memang kalau kamu mau dapet profit lebih ya kamu harus berusaha lebih juga. Nah kaya gitu sih bisnis dagang. Jadi dari situ aku juga pengen bantu orangtua kaya gitu.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Tidak semua pebisnis mendapatkan dukungan dari lingkungan sekitarnya. Yani sendiri mengaku saat ia memulai bisnis Teh Pasir Waliknya, ada saja rekan kantor maupun kerabatnya yang tidak yakin bahwa usaha berdagangnya akan berhasil. Mereka beranggapan bahwa memulai bisnis bukanlah sesuatu yang mudah, terlebih jika memulai bisnis di kota perantauan. Namun dukungan dari suami dan anak-anaknya membuat tekadnya tidak surut. Ia percaya bahwa berdagang merupakan mata pencaharian yang halal. Oleh sebab itu dengan

dukungan keluarga dan niat yang baik untuk mencari rezeki yang halal, ia yakin dengan bisnis yang akan ia rintis.

“Ya kalau orang-orang lain sih misalnya temen-temen kerja atau keluarga jauh lah merasa pesimis gitu “ah ini lah susah” apalagi Jogja. Saya bahasa ini, karna Jogja bahasa jawa ya, saya juga engga ngerti gitu. Belum bener bener memahami bahasa tapi saya didukung oleh suami, oleh anak-anak, oleh keluarga gitu dan saya sendiri berkeyakinan gitu apa-apa kan juga kalau dari bawah itu kita tekun dari bawah, kitanya udah niatnya yang baik gitu. Kalau biasanya kalau dagang itu kan uangnya juga barokah halal istilahnya gitu, ya insyaallah lah gitu. Jadi yang mendukung saya tu saya sendiri yang kuat dan keluarga gitu. Itu aja.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Kerja keras Yani kini membuahkan hasil. Ia bisa membiayai pendidikan kedua anaknya mengenyam pendidikan di kota pelajar. Tidak berhenti disitu saja, pendapatan yang di dapatkan Yani dari berdagang justru bisa melampaui penghasilannya di kantornya terdahulu.

“Alhamdulillah sampai sekarang saya tekuni ya lumayan lah bisa gaji ee apa penghasilan bisa melebihi dari dulu saya kerja di perusahaan pemerintah. Wirausaha kalau ditekuni insyaallah bisa diteruskan ke anak cucu, kalau kerja pensiun yaudah selesai gitu kan. Kalau usaha bisa di kembangkan sama anak-anak mudah-mudahan sampai cucu-cucu gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“Kita prinsipnya tetep jualan konven juga tapi boleh lah dicoba buat dijual online juga. Dan ternyata memang keuntungannya ya lumayan, dan itu tuh jadi 3 tahun jualan konven sama dengan 1 bulan jualan onlinenya gitu.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Bisnis yang dibangun Yani bukan tanpa halangan. Ia mengaku saat merintis bisnis ini ia dihadapkan pada beberapa kendala. Modal bisnis dan target pasar menjadi kendala yang ia hadapi terlebih saat merintis bisnis. Produk yang ditawarkan Yani merupakan produk minuman teh kesehatan, sedangkan pada masyarakat sendiri sudah terbentuk selera tersendiri bahwa teh lekat dengan “nasgitel” (panas, manis, dan kental). Di sisi lain, teh yang dijual oleh Yani tidak

seperti selera yang melekat dengan masyarakat. Ia pun sempat kebingungan dimana harus menjualkan produknya. Apakah membuka ruko sendiri atau di titipkan di pasar, karena produk yang Yani pasarkan sendiri bukan produk *convenience goods*.

“Wah kendala itu banyak. Kalau apalagi yang awal-awal itu. Pertama gitu misalnya ya, kalau bahan baku saya udah ada lah gitu karna ada link gitu kan. Kalau orang lain mungkin agak susah, kalau saya kan ada link ini makanya saya berani gitu kan. Kalau bahan baku saya jamin berapa pun gitu kan. Bisa menjamin barang pasti ada. Yang keduanya ke modal. Modal usaha gitu, modal usaha. Terus yang ketiganya marketingnya itu yang kendalanya. Ini pasarnya kemana, nah masih bingung pertama itu. Terus kan sistemnya kalau di saya jual di tempat satu tempat, ini misal toko sendiri dirumah gitu, itu agak susah karna ini bukan makanan yang cepat langsung habis gitu kan kalau teh itu kan. Cuma minuman, apalagi persaingannya yang perusahaan perusahaan yang udah lama yang terdahulu. Apalagi imagenya disini kan nasgitel itu kan, manis, terus legi, dan kentel gitu. Terus mereka brandnya itu apa ee wangi melati gitu kan. Jadi kan itu bukan untuk kesehatan ya akhirnya. Kalau saya kan pengennya brandnya kualitasnya yang bagus tapi itu untuk kesehatan kita juga. Jadi membangun investasi untuk kesehatan sendiri gitu intinya. Kendalanya ya banyak. Saingannya banyak sekali gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Jatuh bangun telah Yani lewati dalam menjalankan bisnis. Bukan hal yang mudah untuk menyeimbangkan kesibukan bisnis dengan kesibukan sebagai ibu rumah tangga. Namun kesibukan dan kendala yang Yani alami, tidak menyurutkan niatnya untuk tetap mempertahankan bisnis tehnya. Menurutnya, ia akan tetap mempertahankan bisnis yang telah dibangunnya karena penghasilan yang dihasilnya dari bisnisnya mampu menghidupi kebutuhan rumah tangga bahkan untuk melakukan investasi lain. Selain itu ia menyadari bahwa sebagai seorang pebisnis, tentunya ia tidak memiliki pensiun seperti layaknya karyawan kantor. Maka dari itu, ia ingin menjadikan bisnis yang telah ia bangun sebagai warisan untuk anak-anaknya.

“Ya karna memang ee karna sudah ini ya pemasarannya udah bagus alhamdulillah, terus ee benefitnya juga bagus baik, bisa membiayai rumah tangga, membiayai sekolah anak-anak, bisa membangun sedikit memperbaiki rumah, bisa membiayai investasi lain. Misalkan ada rumah, bisa saya perbaiki untuk di kontrakkan gitu aja. Jadi ternyata kalau memang bisnisnya dari awal itu pondasinya udah bagus, berkeinginan berkeyakinan segala rintangan kita hadapi ya alhamdulillah saya seneng dan ini menjadi modal untuk warisan saya itu bukan pensiun bukan apa-apa tapi usaha ini. Mudah-mudahan jadi anak-anak saya nanti bisa mengelola lebih baik dari saya.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“Sebenarnya kalau nerusin ada sih, cuma memang udah di udah di ini juga sih kaya udah disuruh sama orangtua juga kalau misalnya besok misalnya udah engga ada mau diwarisannya ke kamu, gitu. Mamah tuh udah bilang gitu juga sih.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Pengalaman yang di dapatkan Yani dari merintis usaha Teh Pasir Waliknya tidak ia sia-siakan. Yani mengajarkan kerja keras kepada anak-anaknya sedini mungkin. Ia kerap mengajak anak-anaknya untuk ikut mendistribusikan produk tehnya ke pasar tradisional. Bahkan Syalfani sebagai anak pertama mengaku bahwa ia mulai ikut membantu menjual produk teh ibunya sejak ia duduk di bangku sekolah dasar. Yani paham betul bahwa kala itu usia anak-anaknya masih dalam usia aktif bermain. Namun di sisi lain, Yani berpendapat bahwa kerja keras harus diajarkan sejak dini. Untuk itu ia berusaha mengajarkan kerja keras namun dengan cara yang lebih menyenangkan. Yaitu dengan ikut membantu mendistribusikan produk teh ibunya sembari mereka bisa jajan.

“Ya anak-anak mah biasanya pengennya main gitu. Tapi kan saya didik, misalnya nih contoh ya saya hari libur nih hari minggu. Misalnya kan anak-anak kan libur, ada pesenan nih ke Bringharjo misalnya. Nah saya bawa anak-anak saya. Jadi tau mana tempat yang saya jual ee produk-produk ini anak-anak jadi tau ‘oh tempatnya ini ini ini’. Jadi misalnya kalau ada pesenan mendadak ya nyuruh anak-anak gitu. Jadi nyuruh anak-anak saya, mereka kan udah tau tempat dan cara-caranya. Pokoknya di didik dari sekarang gitu biar mereka tau dan ya sangat seneng kayanya gitu lah. Ternyata anak-anak saya ya seneng bisnis gitu. Karna saya dibawa

seneng, sambil belanja, sambil jajan gitu. Tapi kan sambil ya dapet uang gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“Nah waktu SD itu kan memang orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil sampai aku juga ikutan dagang dulu di sunmor waktu SMP itu aku udah jualan di sunmor.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

4.2.3 Adanya Peluang

Kondisi lingkungan yang potensial memunculkan peluang terciptanya suatu bisnis. Seperti Sri Harti pendiri dari PT Gamalama Indo Persada yang bisnisnya terinspirasi dari peluang yang ia tangkap dari teman-temannya. Gamalama sendiri bukanlah bisnis pertama yang di jalankan Sri Harti. Sebelumnya, pada tahun 1985 ia menjalankan bisnis toko kelontong. Namun bisnis toko kelontong ini tidak mampu bertahan lama hingga akhirnya tutup. Tidak berhenti sampai disitu, pada tahun 1995 Sri Harti kembali membuka bisnis yaitu percetakan yang mampu ia pertahankan hingga hari ini.

“Untuk bisnis itu memang sudah mulai tahun 1985. Tahun 1985 itu sudah beberapa bisnis ya ee awalnya dulu ada toko kelontong, kemudian ee percetakan itu 1995 itu mulai. Anak-anak masih kecil, kemudian akhir-akhir ini sekitar lima tahun terakhir itu ada tambahan yaitu bisnis anu umroh.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Saat ini Sri Harti memiliki dua bisnis yang keduanya ia rintis sendiri, yaitu bisnis percetakan dan PT Gamalama Indo Persada yang bergerak di bidang haji dan umroh. Kedua bisnis ini tercipta karena adanya peluang yang mampu di tangkap olehnya. Kala itu Sri Harti kerap dimintai tolong oleh teman-temannya untuk membuat nota. Permintaan ini justru datang sebelum bisnis percetakan miliknya diresmikan. Walaupun belum memiliki percetakan sendiri, ia tidak kehabisan akal. Ia menghubungi temannya yang lebih dulu memiliki percetakan.

Pesanan yang masuk kepadanya, ia serahkan kepada temannya. Kemudian ia mengambil laba dari harga yang diberikan temannya. Seiring berjalannya waktu, ia mulai menghitung sendiri berapa biaya yang dapat ia pangkas apabila ia mengerjakan sendiri pesanan nota yang masuk tanpa bergantung pada percetakan milik temannya.

“Tapi sebelumnya saya juga sudah mempunyai modal percetakan, karna belum buka resmi itu sering ada temen suruh buatin nota, suruh buatin apa gitu. Saya udah ini sudah terima, belum punya resmi percetakan. Jadi tak kasihkan temen. Dari temen itu misalkan 100.000, saya jual lah 125.000 atau 150.000 gitu. Jadi saya juga lama-lama ngitung kan, ini kalau dibeliin kertas sekian, cetaknya sekian, oh dapetnya sekian ya kalau misalnya di ini sendiri. Tapi kalau ke orang lain masih dibagi dua hehe gitu. Akhirnya yaudah lah bismillah buka lah percetakan.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Setelah bisnis percetakan miliknya mampu berjalan dengan baik, ia kembali menangkap peluang baru. Kala itu ia dan teman-temannya berencana untuk pergi umroh. Setelah keberangkatan umrohnya kala itu, muncul lagi permintaan ajakan umroh. Lambat laun Sri Harti menyadari bahwa keberangkatan umroh teman-temannya bergantung dari keberangkatan dirinya.

“Iya. Lima tahun yang lalu kan ee ada temen-temen gitu biasa ‘yuk umroh umroh’. Nah terus kita berangkat bareng-bareng kemudian setelah itu ada lagi yang minta, ada lagi yang minta, terus jadi jamaahnya juga ‘nanti kalau pas ibuk berangkat, saya ikut’ gitu. Artinya itu kok berangkatnya itu tergantung saya gitu. Sampai sekarang masih seperti itu.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Peluang yang ada tidak ia sia-siakan begitu saja. Sri Harti berniat untuk membuka bisnis umrohnya sendiri. Pada mulanya ia hanya bergabung dengan rekannya yang terlebih dahulu memiliki biro haji dan umroh. Ia membawa jamaahnya kepada rekannya untuk diberangkatkan. Seiring bertambahnya jamaah, kemudian ia mengubah sistem bisnisnya menjadi sistem paket. Ia mengambil laba

dari paket yang ditawarkan oleh rekannya. Saat ini bisnis umroh Sri Harti tidak lagi bergantung kepada paket yang ia beli dari biro umroh lainnya. Kini ia mulai mengurus sendiri segala keperluan yang dibutuhkan biro umrohnya mulai dari keperluan hotel, tiket pesawat, dan lainnya.

“Terus lama-lama kan saya itu juga ikut-ikut aja ke temen yang punya biro gitu. Misalnya ‘saya nanti bawa 20’ dikasih free satu, saya berangkat. Misalnya nanti engga sampai 20, misal 15 nanti masih nambah sedikit terus berangkat. Yang penting bisa ee mendampingi jamaah.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Kebetulan kan saya awal-awalnya kan semuanya engga terjun sendiri ya. Istilahnya saya sudah beli paket gitu loh. Paketnya misalnya dua puluh juta. Saya tinggal aja dapet potongan satu juta atau dua juta, gitu aja. (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Keberhasilan Sri Harti dalam membangun dan mempertahankan bisnis bukan tanpa hambatan. Jatuh bangun dalam berbisnis pernah dialaminya. Ketika berjualan kelontong, barang dagangan yang ia jual pun habis namun tanpa ada laba yang ia dapatkan. Tidak jauh berbeda dengan toko kelontongnya, bisnis percetakan yang dijalankannya pun pernah dirugikan dengan pelanggan yang dengan sengaja *ngemplang* pembayaran. Bisnis umrohnya ini pun pernah mengalami belum tersedianya tiket padahal jadwal keberangkatan sudah ada. Selain itu, kasus yang terjadi pada salah satu biro umroh yang tidak memberangkatkan ribuan jamaah pun turut berdampak pada biro umrohnya.

“Ya kalau ya biasa lah dulu pernah dulu jualan kelontong juga, dagangan e entek neng duit e ra ono. Akhir e pada di utang utang hehe gitu. Percetakan juga ada yang ngemplang, sama aja. Umroh juga seperti itu. Kita udah beli tiket, udah bayar, udah ini ee ternyata juga tiketnya engga ada. Iya memang udah apa ya istilahe gandengan e suka dukane kui. Ha iya. Apapun yang terjadi, saya juga pernah berangkat umroh, sudah berangkat tiket belum ada. Terus gimana? Sudah mau pulang, tiket pulang belum ada. Lha pie?” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Kegagalan dan tantangan yang pernah dialami Sri Harti tidak membuatnya lantas menyerah. Dukungan yang ia dapatkan dari keluarga membuatnya tetap bangkit meski banyak tantangan yang ia hadapi. Sri Harti yang memiliki darah *chinese*, mendapatkan dukungan khusus yang datang dari keluarganya untuk menjalani bisnisnya. Saat memulai bisnis toko kelontong, ia mendapatkan modal dari kedua orangtuanya. Tidak hanya dukungan finansial dari kedua orangtuanya, Sri Harti sendiri sudah tidak asing dengan dunia bisnis mengingat ke dua belas saudaranya yang lain seluruhnya berkecimpung di dunia bisnis. Dari hal ini pula Sri Harti memantapkan diri menjalankan bisnisnya karena merasa telah memiliki gen tersendiri dalam berbisnis.

“Karna mungkin saya sendiri anu ya istilah e atau apa itu orang swasta. Terus terang kan mama papa itu asli chinese. Nah saya tiga belas bersaudara itu semua bisnis, engga ada yang pegawai negeri.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Nah terus ibu saya waktu itu awalnya masih dirumah, terus lambat laun dikasih modal sama orangtuanya untuk buka usaha toko kelontong waktu itu.” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Mengaku memiliki jalan yang berbeda dengan suaminya yang seorang PNS, Sri Harti membangun bisnisnya sendiri. Namun perbedaan itu tidak menghambat dukungan suaminya kepadanya dalam membangun bisnis. Seiring berjalannya waktu, putra putrinya mulai membantunya menjalankan bisnis. Dalam pemasarannya pun Sri Harti dibantu oleh putranya Ardhian Habib. Sejak duduk di semester empat, Habib sudah turut membantu mencari jamaah untuk bisnis ibunya.

“Dua-duanya. Yang percetakan ya dulu karna saya mohon maaf ya sama bapak itu kaya berseberangan jalan ya haha. Artinya ora nyambung gitu loh. Yang satu ke PNS yang satu ke swasta.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Nah semester 4 nah jadi awal-awal itu saya cari dananya itu dari biasanya ini ee kan saya tadi sempet bilang nimbrung nimbrung sedikit kan waktu kuliah itu ke dalam bisnis keluarga. Jadi kadang-kadang saya itu cari order untuk apa bisnis keluarga itu tapi saya ambil sedikit margin disitu. Jadi saya istilahnya marginnya yang harusnya untuk ee bisnis keluarga itu saya ambil sebagian nah saya bayar ke bisnis keluarga itu bayar HPPnya aja, harga produksinya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Meskipun mengalami berbagai kendala dalam menjalankan bisnis, Sri Harti tetap berkeyakinan untuk mempertahankan bisnisnya. Ia merasa ketika bekerja, justru ia menemukan kesenangan dan kenyamanan. Ditengah kesibukannya yang sangat padat, Sri Harti sendiri pernah disarankan oleh putranya untuk *me time* dan menikmati waktu bersama keluarga agar tidak terforsir. Namun ia sendiri merasa *enjoy* dengan pekerjaannya sehingga tidak merasa bisnisnya membebaninya.

“Wah kalau gimana kalau saya itu kerja itu seneng, nyaman. Seneng mba. Pokok e modal e seneng. Jadi engga ada capek ya. Ini aja baru seminggu ya saya pulang, mau berangkat lagi besok rabu. Iya. Jadi modalnya yang pertama itu memang seneng gitu lah. Enjoy. Jadi walaupun capek, walaupun apa, kalau sudah seneng ya ini.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Ee dulu pernah sih saya waktu itu bilang ke orangtua untuk istilahnya agak sedikit meluangkan waktu untuk apa kalau kita sekarang bilang me time ya, kaya gitu. Ngabisin waktu sama keluarga terus ya istilahnya kalau mau ee jalan-jalan kemana atau apa segala macam. Cuma kalau sekarang sih masih kaya gitu sih responnya jadi masih yang kaya ee ibu saya tuh udah dari dulu tuh kerjanya kaya gini gitu loh. Jadi kalau engga ngerjain rutinitas kaya gitu tuh masih aneh, kaya yang engga mau kalau nganggur dirumah, engga mau kalau cuma ngabisin waktu buat jalan-jalan, buat apa?” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

4.3 Ringkasan Temuan

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Jenis Bisnis	Bisnis berbentuk CV yang bergerak	Bisnis yang bergerak di bidang	Bisnis berbentuk PT penyedia jasa

	di bidang pariwisata	kuliner yang menjual teh herbal	layanan haji dan umroh
Alasan Berdirinya Bisnis	Adanya pengalaman	Kebutuhan finansial	Adanya peluang
Alasan Mempertahankan Bisnis	Sebagai bekal pensiun	Sebagai bekal warisan untuk anak-anak	Untuk menyalurkan hobi dan mengisi kegiatan

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Jenis Bisnis	<p>“Namanya Mitrasambisari Indah. Tour organizer.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“Awalnya Tour & Travel, makin kesini karena kita ngeliat dari sisi perkembangan bisnisnya, kita lebih condong ke organizer. Jadi ada pergeseran dari Tour & Travel yang buka ticketing, buka persewaan mobil, dan buka kantor seperti pada umumnya. Dari</p>	<p>“Nama brandnya Pasir ee Teh Pasir Walik. Kalau berdirinya di Jogja tahun 1900 ee 2000 ee tahun 2008. Tahun 2008 di Jogja.” (Yani Mulyani, 9/220, 18.14)</p> <p>“Ee perusahaan orangtua itu istilahnya itu ini ya jual teh herbal, jadi kaya teh hijau, benalu teh, sama teh hitam. Jadi dulu kan orangtua memang kerja di BUMN di perkebunan gitu. Akhirnya pensiun</p>	<p>“Untuk bisnis itu memang sudah mulai tahun 1985. Tahun 1985 itu sudah beberapa bisnis ya ee awalnya dulu ada toko kelontong, kemudian ee percetakan itu 1995 itu mulai. Anak-anak masih kecil, kemudian akhir-akhir ini sekitar lima tahun terakhir itu ada tambahan yaitu bisnis anu umroh” (Sri Harti, 24/2/20, 15.00)</p>

	perkembangannya ternyata kita lebih menguntungkan jika ke arah penyediaan jasa Tour Organizer.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)	dini terus bikin usaha bisnis sendiri. Jadi jual teh yang udah jadi terus dikemas sendiri dengan produk sendiri, dengan merk sendiri kaya gitu, dengan perizinannya juga sendiri.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)	
Alasan Berdirinya Bisnis	“Kalau awal mula awalnya tadi seperti saya bilang ee lebih ke karena hobi traveling. Yang kedua saya sudah ada pengalaman saat, ee dulu belum ada ee saat masih di FEB kebetulan kan setiap tahun pasti ada apa wisata atau tim building kalau di kantor itu. Kebetulan saya yang selalu menjadi panitia. Jadi sudah ada pengalaman disitu. Pengalaman untuk apa membuat ee schedule budgeting dll. Lalu kenapa tidak ee saya alihkan ke bentuk bisnis yang cukup	“Ee dulu waktu pindah ke Jogja kan kita memang bener-bener dari nol ya. Kita bingung mau bisnis apa, mau menghidupi maksudnya keluarga itu kaya gimana. Akhirnya kan ee dari itu waktu itu saya masih kelas SD. Nah waktu SD itu kan memang orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil sampai aku juga ikutan dagang dulu di sunmor waktu SMP itu aku udah jualan di sunmor” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)	“Iya. Lima tahun yang lalu kan ee ada temen-temen gitu biasa ‘yuk umroh umroh’. Nah terus kita berangkat bareng-bareng kemudian setelah itu ada lagi yang minta, ada lagi yang minta, terus jadi jamaahnya juga ‘nanti kalau pas ibuk berangkat, saya ikut’ gitu. Artinya itu kok berangkatnya itu tergantung saya gitu. Sampai sekarang masih seperti itu.” (Sri Harti, 24/02/20/, 15.00)

	<p>menguntungkan dan dari segi bisnis modalnya sedikit karena kan jasa. Istilahnya saya tidak perlu modal banyak toh juga cuma biasanya modal itu di dapat dari DP yang diberikan oleh calon konsumen. Begitu.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p>		
<p>Alasan Mempertahankan Bisnis</p>	<p>“Cuma makin kesini anak sudah bisa cari uang dan apa tanggungan tinggal anak kedua dan kebetulan cuma punya 2 orang anak kan jadi ya mungkin untuk bekal pensiun. Karena mungkin sekitar 5 tahun lagi sudah pensiun.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“Soalnya karena kan kebetulan juga ee bapak itu kerja juga. Kerja di kantor gitu. Dan bakal apa namanya bisnis ini kan istilahnya buat sanga pensiunnya bapak juga.” (Fakhriyan Ardyanto,</p>	<p>“Jadi ternyata kalau memang bisnisnya dari awal itu pondasinya udah bagus, berkeinginan berkeyakinan segala rintangan kita hadapi ya alhamdulillah saya senang dan ini menjadi modal untuk warisan saya itu bukan pensiun bukan apa-apa tapi usaha ini. Mudah-mudahan jadi anak-anak saya nanti bisa mengelola lebih baik dari saya.” (Yani Mulyani, 9/220, 18.14)</p>	<p>“Wah kalau gimana kalau saya itu kerja itu senang, nyaman. Seneng mba. Pokok e modal e senang. Jadi engga ada capek ya. Ini aja baru seminggu ya saya pulang, mau berangkat lagi besok rabu. Iya. Jadi modalnya yang pertama itu memang senang gitu lah. Enjoy. Jadi walaupun capek, walaupun apa, kalau sudah senang ya ini.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)</p> <p>“ibu saya tuh udah dari dulu tuh kerjanya kaya gini gitu loh. Jadi kalau engga ngerjain rutinitas kaya gitu tuh masih aneh, kaya yang engga mau kalau nganggur</p>

	14/11/19, 15.00)		dirumah, engga mau kalau cuma ngabisin waktu buat jalan-jalan, buat apa?" (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)
--	------------------	--	--



BAB V

HUBUNGAN YANG TERJALIN DI DALAM BISNIS KELUARGA

5.1 Pendahuluan

Bisnis keluarga memiliki keunikan yang jarang ditemukan pada bisnis lainnya. Ciri khas bisnis keluarga yang jarang ditemukan pada bisnis lainnya yaitu karyawan yang terlibat dalam bisnis masih merupakan anggota keluarga. Bukan hal yang mengejutkan melihat banyaknya anggota keluarga yang masuk ke dalam bisnis, mengingat biasanya bisnis ini pada mulanya didirikan oleh pasangan suami istri. Semakin berkembangnya bisnis keluarga, anggota keluarga yang terlibat pun semakin banyak, salah satunya anak sang pendiri.

Keterlibatan anak pada bisnis, memberikan keuntungan tersendiri kepada pendiri bisnis. Sebagai sebuah bisnis keluarga, nantinya bisnis ini diharapkan dapat mempertahankan eksistensinya. Untuk mempertahankan eksistensi, diperlukan proses suksesi. Keterlibatan anak ini lah yang memberikan keuntungan tersendiri bagi pendiri bisnis karena dengan terlibatnya anak dalam bisnis, hal ini memudahkan proses transfer pengetahuan. Transfer pengetahuan sendiri merupakan salah satu yang dibutuhkan calon penerus dalam menjalankan roda kepemimpinan bisnis nantinya.

Namun keterlibatan anak bersama orangtua dalam sebuah bisnis bukan tanpa hambatan. Perbedaan generasi, perbedaan usia, perbedaan tingkat pendidikan, dll antara orangtua dengan anak, menjadi momok tersendiri yang membayangi sebuah bisnis keluarga. Tidak sedikit anak yang menjalankan bisnis

dibawah bayang-bayang orangtuanya. Tidak sedikit pula yang kemudian mengalami konflik antara orangtua dan anak karena perbedaan yang terjadi. Apabila orangtua dan anak tidak mampu mengelola perbedaan yang ada, bukan hal yang mustahil keharmonisan keluarga akan turut terganggu.

5.2 Perbedaan Sebelum Dan Sesudah Anak Masuk

Dalam praktek sebuah bisnis keluarga kerap dijumpai bahwa pemilik bisnis *handle* sendiri seluruh pekerjaan pada bisnisnya. Seiring berjalannya waktu, tidak menutup kemungkinan bahwa akan ada anggota keluarga lain yang turut membantu pemilik dalam menjalankan bisnis, salah satunya anak pemilik bisnis itu sendiri. Pada penelitian ini terdapat tiga pemilik bisnis yang ketiganya turut melibatkan anak dalam proses bisnisnya. Setiap bisnis tentunya memiliki pengalaman yang berbeda bagaimana perbedaan yang dirasakan sebelum dan setelah anak turut bergabung dalam mengelola satu bisnis yang sama.

5.2.1 Perbedaan Cara Komunikasi

Agus Sudaryanto membangun bisnis *tour & travel* miliknya bersama dengan anak laki-lakinya. Dalam menjalankan bisnis, ia banyak melakukan diskusi dengan putranya. Bisnis ini merupakan bisnis pertama yang ia jalankan dengan melibatkan putranya. Bisnis-bisnis yang ia jalankan sebelumnya, biasanya ia bangun dan ia jalankan sendiri. Dalam menjalankan bisnis ini, ia merasakan adanya perbedaan bagaimana cara putranya berkomunikasi terutama dengan dirinya. Demi menjaga sopan santun dengan kedua orangtuanya, putranya terkesan *pakewuh* dengan Agus. Setelah mengurus bisnis bersama dengannya dan

terbiasa melakukan diskusi, cara Fakhriyan berkomunikasi dengannya mengalami perubahan. Dengan terlibatnya anak pada bisnisnya, membuat anak menjadi lebih berani berdiskusi, menyampaikan pendapat, dan memberi saran kepada dirinya.

“semenjak bisnis gitu jadi dia lebih berani untuk dan berani dalam artian berani itu tetap dalam koridor sopan ya. Berani dalam artian ada pendapat apa, dia berani untuk speak up istilahnya, untuk ngomong” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“kalau sekarang kaya kita nge planning komunikasinya itu. ‘Pah kok kaya gini gini gini ya’. Terus kita nyari solusinya bareng-bareng.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“ee mungkin dari segi komunikasi kali ya. Lebih berani untuk komunikasi secara profesional gitu. Mungkin kan kalau sama orangtua kadang pekewuh ya anak itu” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“maksutnya aku masih orang Jawa dan masih ee membawa budaya itu, pekewuh lah istilahnya” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

5.2.2 Pekerjaan Semakin Ringan

Sebagai seorang istri dan seorang ibu, tidak melunturkan niat Yani Mulyani untuk turut membantu perekonomian keluarganya. Beratnya merintis bisnis dan banyaknya pekerjaan yang ia lakukan, kini semakin tidak terasa terlebih setelah terlibatnya anak yang membantunya menjalankan bisnis. melihat produk yang dijual oleh Yani bukanlah kebutuhan pokok, ujung tombak bisnis yang ia jalankan saat ini terletak pada bagian pemasaran produknya. Bagaimana ia fokus untuk mengenalkan produk tehnya kepada orang awam, dan bagaimana ia menghubungkan orang yang mencari produk teh dengan dirinya. Dengan terlibatnya anaknya pada bisnisnya, Yani merasa sangat terbantu. Anaknya yang lebih memahami teknologi, menggunakan kemampuannya untuk diterapkan membantu memasarkan produk Yani. Pemasaran Yani menjadi sangat terbantu

dan penghasilan bisnis tehnya secara online saat ini bahkan melampaui penghasilannya secara konvensional.

“sebelum anak-anak ini karna memang sebelumnya ya ee tidak ada bantuan. Sekarang kan udah dibantu sama anak-anak. Terutama saya teknologinya gitu dibantu sama mereka” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“orangtua kan istilahnya udah ga mau belajar teknologi jadi kalau disuruh desain juga mungkin udah engga mau, atau engga bisa gitu. Jadi ya mau engga mau aku.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Tidak jauh berbeda dengan Yani, Sri Harti yang juga merupakan seorang istri dan seorang ibu juga turut merasakan hal serupa. Gen pebisnis yang melekat pada dirinya, membuat dirinya tidak berhenti mencoba berbagai bisnis. Bahkan saat ini ia terhitung memiliki dua bisnis yang ia bangun sendiri. Memiliki dua bisnis cukup menyita waktu dan tenaganya. Mengingat *background* sebagai PNS yang berbeda dengan dirinya, seluruh pekerjaan pada kedua bisnisnya biasanya ia jalankan sendiri. Ia merasa beruntung dengan terlibatnya anak, pekerjaannya cukup terbantu. Terlebih salah satu bisnisnya saat ini, telah sepenuhnya ia serahkan kepada putranya.

“Semua sendiri mba dulu. Yo keuangan, yo nggolek jamaah, yo ngeterke, semua engga ada yang bantu. Bapak kan juga pegawai negeri, engga bisa. Iya, sudah. Sampai sendiri berapa tahun. Dulu engga ada pegawai. Catet sendiri, apa-apa sendiri. Beli koper itu sendiri, nganter koper ke jamaah sendiri, apa-apa sendiri.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Nah kalau selama ini kan bisnisnya kan dari awal kali berdiri sampai sekarang ini kan ibu saya itu istilahnya apa ya, one man show. Jadi apa apa itu yang ngelola ibu saya, apa yang ngurus ibu saya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

5.3 Kendala Yang Dihadapi Orangtua-Anak

Merintis dan menjalankan sebuah bisnis seorang diri bukanlah hal yang mudah. Terlibatnya anak untuk membantu orangtuanya menjalankan bisnis menjadi salah satu keuntungan tersendiri bagi orangtua. Namun keuntungan yang di dapat bukan tanpa hambatan. Adanya kesibukan anak dan tuntutan bisnis untuk mampu bertahan mengikuti zaman, menjadi kendala yang dialami oleh beberapa pebisnis. Setiap pebisnis tentunya memiliki kendala masing-masing yang dihadapi dengan anaknya.

5.3.1 Teknologi

Semakin berkembangnya teknologi, turut berdampak pula bagi mereka yang berkecimpung di dunia bisnis. Perkembangan ini menuntut para pelaku bisnis untuk mampu beradaptasi dengan hadirnya teknologi. Saat ini banyak bisnis yang terbantu dengan hadirnya teknologi, salah satunya bisnis yang dijalankan Agus Sudaryanto. Teknologi yang ada membantu Agus untuk membangun *networking* bisnisnya. Ia menggunakan *facebook* untuk kembali terkoneksi dengan teman-temannya yang ia rasa bisa membantunya membangun *networking* terutama di luar daerah Yogyakarta.

Selain untuk membangun *networking*, teknologi juga dapat digunakan untuk menjaga *networking* yang sudah ada. Di sisi lain, teknologi yang selalu berkembang mengharuskan penggunanya mampu beradaptasi dengan cepatnya perkembangan. Meskipun tidak merasa terhambat dengan adanya teknologi, Agus mengakui bahwa ia cukup kesulitan mengikuti cepatnya tren teknologi yang ada. Meskipun telah terbantu oleh putranya dalam hal teknologi, Agus tidak mau

bergantung sepenuhnya dengan hanya mengandalkan anaknya. Semangat belajarnya membuatnya ia ingin tetap *update* dengan teknologi yang ada. Selain itu ada beberapa pekerjaan di bisnis yang mengharusnya dirinya untuk menangani langsung.

“kendalanya mungkin dari segi yang ke arah teknologi ya, karena teknologi kan selalu berkembang gitu. Mungkin ter apa ya apa ee perbendaharaan ilmu terbaru itu loh yang mungkin saya engga apa lebih lama updatenya. Jadi lebih ke arah situ. Perbendaharaan perbendaharaan ilmu baru yang kadang jadi masalah buat saya juga. Ya anak “coba pah jadi ini apa upload foto di instagram”. Nah saya kadang bingung juga” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“anu sih mungkin penggunaan alat-alat komunikasi hehe. Wajar itu” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

5.3.2 Menyamakan Waktu Kosong

Meskipun sangat terbantu dengan putrinya yang turut terlibat pada bisnisnya, keterlibatan putrinya ke dalam bisnis bukan tanpa hambatan. Pekerjaan Yani yang semula ia kelola sendiri, saat ini tugasnya telah ia bagi kepada anaknya. Dengan dibaginya peran dalam bisnis, menuntut mereka untuk bisa tetap terhubung dan berkoordinasi. Walaupun Yani memiliki sebuah bisnis, saat ini anaknya tercatat menjadi salah satu karyawan pada sebuah kantor di Yogyakarta. Kesibukan yang dikerjakan anak, terkadang menjadi kendala tersendiri bagi mereka dalam menjalankan bisnis bersama.

“waktunya, mengatur waktunya” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“tantangannya adalah waktu sama tenaga” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Syalfani sendiri mengaku sempat kualahan ketika saat itu pekerjaannya di kantor sedang menumpuk, dan tiba-tiba datang pesanan dalam jumlah banyak. Ia

yang bertugas *handle customer* juga mengaku sering kali *slow respon* ketika menghadapi *customer* yang menanyakan diskon harga karena sudah menjadi pelanggan ibunya. Meskipun sudah di dukung dengan adanya *whatsapp*, komunikasinya dengan ibunya terbatas karena kesibukannya bekerja dan kesibukan ibunya mengurus pekerjaan lain pada bisnisnya.

“kalau *slow response* iya. Jadi kaya misalnya, aku engga tau harganya yang misalnya dia tuh ‘oh aku langganan mamah nih. Aku dapet berapa harganya’ gitu loh. Kalau misalnya mamah lama responnya yaudah langsung tak telfonkan. Cuma kaya itu tadi, kaya *slow response* misalnya kaya customernya butuh cepet jawaban, aku mau engga mau harus telfon mamah gitu” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

5.4 Perbedaan Nilai Orangtua-Anak

Setiap keluarga memiliki nilai yang dianut masing-masing. Nilai yang tertanam di dalam keluarga biasanya terbawa pula pada bisnis dan membentuk nilai tersendiri pada bisnis. Orangtua berperan besar dalam membentuk nilai di dalam keluarga dan membangun nilai tersebut ke dalam bisnis mereka. Namun perbedaan karakteristik dasar antara bisnis dengan keluarga, membuat tidak semua nilai yang diterapkan pada bisnis mampu diterima oleh anak.

5.4.1 *Ngayahi*

Dalam menjalankan bisnisnya, Agus sangat menjunjung tinggi kepuasan pengguna jasanya. Agus akan memastikan segala sesuatu berjalan dengan lancar. Tidak jarang ia akan mengorbankan apa yang ia miliki demi segala urusan berjalan dengan lancar. Saat menjalankan bisnis *tour & travel*nya, terkadang terjadi masalah yang disebabkan oleh pihak eksternal yang sebenarnya hal itu adalah tanggung jawab orang lain. Namun demi tetap berjalannya wisata yang sudah direncanakan, dan tidak ingin mengecewakan pengguna jasanya, Agus

terpaksa harus mengambil alih tanggung jawab yang sebetulnya sudah diserahkan kepada orang lain.

“nilai-nilai lebih ke arah ngorbanin. Ngayahi dan ngorbanin apapun untuk tadi. Kan bapak kaya akan make sure semuanya berjalan lancar dan bahkan mengorbankan sesuatu milik pribadi gitu. Aku kadang suka sebel, masalahnya ini kan udah dikasih tanggung jawab sama orang ee apa harus bapak yang nanggung gitu loh.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“jangan sampai apa yang kita janjikan kepada orang kok engga dilakukan” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

5.4.2 Disiplin

Menjalani peran sebagai seorang ibu sekaligus pemimpin bisnis, berpengaruh kepada cara Sri Harti memperlakukan keluarga dan karyawannya. Sifat dasar perempuan yang menyayangi dan mengasihi turut ia bawa saat menjalankan bisnis. Hal ini terlihat pada kedisiplinan pada bisnisnya. Saat terjun ke dalam bisnis milik ibunya, Habib melihat banyaknya peraturan yang tidak dipatuhi di dalam bisnis. Namun Sri Harti hanya melakukan teguran terus menerus yang tidak diikuti dengan *punishment* bagi mereka yang mengulangi kesalahan.

“Mungkin kalau yang paling mendasari sih kaya lebih menjaga kekeluargaan ya sama karyawannya itu sendiri. Jadi jujur saya sendiri ngeliat kalau dari segi profesionalisme kinerja emang belum bener-bener maksimal” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

“saya nemuin beberapa ada beberapa hal yang ee dinilai kurang apa ya kurang etis ya untuk diberlakukan. Ya kaya aturan-aturan tadi itu. Terus engga ada kedisiplinan disana. Jadi ya karyawan sering telat gitu ya sekedar teguran, teguran, teguran tapi engga ada bener bener punishment yang diberikan” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Selain itu, sering kali ditemukan tidak berjalannya peran oleh anggota keluarga yang terlibat pada bisnis. Ada beberapa anggota keluarga yang tercatat menjabat pada bisnis tersebut. Namun pada prakteknya ia membebaskan

keluarganya dalam menjalankan peran pada bisnis. Sehingga ditemukan adanya keluarga yang tercantum memiliki jabatan pada bisnis, namun tidak terlibat pada proses bisnis.

“karna kita usaha keluarga, jadi misalnya ketuanya eh pimpinannya direkturnya si Habib, nanti komisarisnya saya dengan bapak, kemudian yang anak-anak itu sebagai apa ya saham gitu ya” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“cuma kalau kerja lapangannya ya monggo aja” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

5.5 Konflik Antara Orangtua-Anak

Masuknya anak ke dalam bisnis orangtua semakin memudahkan dan meringankan pekerjaan orangtua pada bisnis. Orangtua merasa terbantu dengan hadirnya anak-anak mereka dalam bisnisnya. Namun masuknya anak ke dalam bisnis juga turut menghadirkan tantangan sendiri pada bisnis. Perbedaan usia, perbedaan generasi, dan perbedaan tingkat pendidikan yang terjadi pada keduanya tidak jarang bisa memicu terciptanya konflik diantara keduanya.

5.5.1 Pengelolaan Keuangan

Perbedaan nilai yang ada antara orangtua dan anak terkadang memicu munculnya konflik antara keduanya. Dalam menjalankan bisnis bersama, Agus dan putranya dihadapkan pada perbedaan pengelolaan keuangan. Beberapa kali ditemukan kendala dalam pembayaran wisata oleh pengguna jasa *tour & travelnya* yang mengganggu berjalannya wisata. Untuk menghindari tersendatnya perjalanan wisata, Agus biasanya menggunakan uang pribadinya selagi pembayarannya belum dipenuhi oleh pengguna wisatanya. Bahkan pada beberapa pengguna jasanya, pembayaran wisata memakan waktu berbulan-bulan lamanya

yang akhirnya memaksa Agus untuk menggunakan uang pribadinya terlebih dahulu untuk berjalannya wisata.

“mungkin lebih ke arah ee dari segi anu ya dari segi waktu urusan uang mungkin ya” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“ya mungkin lebih ke bapak tuh sering kaya ee misalkan harus pakai duitnya sendiri. Misalkan terutama instansi pemerintah kan kadang duit untuk DP kan lama tuh, ada terminnya lagi. Dan akhirnya kaya ee aku sampai bilang mbok udah apa ee soal duit coba kita lemparin aja ke instansinya, kita coba tagih terus. Tapi dari bapak juga engga enakan juga sama hotel hotel yang udah dibooking itu tadi. Jadi lebih ke arah finansial sih karena kadang sampai ada 3 bulan engga di apa belum bayar. Itu banyak. Itu sering apalagi instansi pemerintah” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

Namun putra Agus sendiri, Fakhriyan menyadari bahwa perbedaan itu tidak hanya bersumber dari nilai berkorban yang dianut oleh ayahnya saja. Ia memandang bahwa pengalaman dalam berbisnis memberi peran tersendiri pada kasus ini. Ia menilai pengalaman di lapangan dalam berbisnisnya masih terbilang kurang dibanding dengan ayahnya. Berbeda dengannya yang justru selama ini lebih banyak berkuat dengan teori. Menurutnya, tidak semua teori bisa diterapkan pada kondisi bisnis yang berbeda. Sehingga penting baginya untuk memahami pula bagaimana praktek bisnis di lapangan.

“tapi ternyata masih cukup realistis sama yang dilakuin bapakku karena ya balik ke pangalaman. Tapi kita belum punya pengalaman, cuma based on theory akhirnya oh ternyata engga bisa, bakal berbeda gitu” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

5.5.2 Pengelolaan Bisnis

Perbedaan usia, generasi, dan tingkat pendidikan menjadi salah satu hal yang dapat memicu konflik pada anggota bisnis keluarga. Perbedaan tersebut dapat memicu perbedaan bagaimana antara orangtua dengan anak yang berasal dari generasi dan lingkungan yang berbeda dalam memandang sebuah bisnis. Hal

ini pula yang terjadi dengan Sri Harti dan putranya, Habib. Habib memahami selain memiliki sisi positif, manajemen keluarganya memiliki kekurangan yang tidak bisa dihindari. Pada bisnis ibunya, ia menemukan bahwa pengelolaan keuangan bisnis dengan keuangan keluarga masih tercampur. Tidak jarang ketika ada keperluan pribadi keluarga, turut mengganggu keuangan bisnis.

“mungkin ada beberapa aspek di internal manajemen perusahaan itu sendiri yang saya liat memang harus diperbaiki. Karna ya itu lah ada minusnya juga manajemen keluarga. Mungkin dari pengelolaan keuangan yang dicampur sama pengelolaan keuangan keluarga dengan keuangan bisnis” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

“jadi kaya sama kaya model pengelolaan keuangannya, beberapa kali itu keuangannya perusahaan itu bercampur sama keuangan keluarga. Jadi misal keluarga lagi ada hajatan apa gitu misalkan, diambilin dari uang perusahaan tanpa ada pencatatan yang jelas.” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Habib menilai tercampurnya keuangan bisnis dengan keuangan keluarga, hal tersebut dinilai kurang tepat dalam konteks akuntansi dan manajemen. Selain itu permasalahan tercampurnya keuangan bisnis dengan keuangan keluarga, pengambilan keputusan dalam bisnis terkadang dilakukan sepihak oleh orangtuanya. Padahal menurutnya, sebagai sebuah bisnis ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan terlebih menyangkut pihak eksternal.

“terus juga dengan pengambilan keputusan yang kadang sepihak dari orangtua. Padahal disitu kan ya dari segi ee bisnis proses ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dari pihak eksternal diluar keluarga.” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Namun Habib menyadari bahwa perbedaan yang terjadi antara dirinya dan ibunya merupakan salah satu faktor karena perbedaan tingkat pendidikan diantara keduanya. Ia menyadari bahwa pengetahuan ibunya tidak sekomprehensif dirinya. Dan ia pun menyadari pula bahwa pengetahuan dalam praktek berbisnis, ia belum

sebanyak yang didapatkan ibunya. Ia mengaku bahwa perbedaan antara dirinya dan ibunya ini merupakan tantangan tersendiri baginya untuk menggabungkan antara teori yang ia dapat dengan praktek di perusahaan yang dijalankan oleh ibunya.

“mungkin dari ee tadi itu background pendidikan terus pengetahuan segala macam, ibu saya mungkin engga sekomprehensif pengetahuan yang saya pelajari dikampus untuk masalah teoritisnya. Nah cuma dari segi pengalaman memang ibu saya mungkin banyak dapat pengalaman selama berjalan belasan tahun ini. Tantangannya sih itu tadi kalau misalkan nemuin hal-hal yang engga sepemahaman ya. Jadi kaya konsepnya orangtua tuh kaya gini, konsep kita itu secara nggabungin antara teoritis sama praktek itu harusnya seperti ini gitu kan, kadang-kadang masih engga sesuai” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

5.5.3 Tidak Ada Konflik

Berbagai perbedaan yang dihadapi orangtua dan anak, menjadi momok tersendiri bagi pelaku bisnis keluarga. Perbedaan yang terjadi diantaranya keduanya tidak jarang menimbulkan gesekan yang memicu konflik pada keduanya. Namun hal ini seolah berkebalikan dengan yang terjadi pada keluarga Yani Mulyani. Setelah terlibatnya anak pada bisnisnya dan dengan perbedaan usia dan generasi diantara keduanya, justru tidak ada konflik diantara keduanya. Ia justru merasa keluarganya menjadi semakin harmonis. Ia mengubah bisnisnya sebagai sarana untuk lebih dekat dengan keluarga seperti membangun *bounding* dengan keluarga maupun sebagai sarana yang memfasilitasi keluarga mereka untuk bisa jalan-jalan ke luar kota bersama.

“oh tidak, malah makin ini semakin harmonis. Karna saya suka bersama-sama gitu kalau ada kesempatan ke suatu kota mengantar misalnya ada pesenan barang ke luar kota itu malah kita sama-sama sama keluarga.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“karena ada komunikasi yang apa yang selalu terjalin saat ada konflik gitu loh. Jadi tidak ada yang mengganggu keharmonisan karena selalu kita selesaikan bersama gitu” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

Kepercayaan menjadi modal utama bagi keluarga Yani. Sejak awal berdirinya bisnis, ia telah menanamkan kepada anak-anaknya tentang keterbukaan. Ia bahkan selalu terbuka tentang keuangan bisnisnya hingga pembukuan pada bisnisnya. Seluruh anggota keluarga dan anak-anaknya mengetahui bagaimana penghasilan orangtua mereka setiap bulannya dan bagaimana kondisi naik turunnya bisnis ibunya. Adanya keterbukaan dan kesepakatan yang ditanamkan Yani sejak anak-anaknya kecil, berpengaruh terhadap jalannya bisnis yang ia bangun.

“Ya itu modal utama untuk keluarga ya harus percaya. Kepercayaan itu pondasi yang utama. Jadi saya tidak ada ini, semua pembukuan, semua uang itu terbuka semuanya. Mereka semua tau kok pembukuannya, uangnya berapa, penghasilan saya berapa, mereka semua tau. Saya terbuka.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“dari kecil tuh memang udah diajarin buat terbuka sih. Toh juga kaya dompet gitu semuanya milik bersama haha. Siapapun boleh ngambil, siapapun boleh minta gitu haha. Jadi uangku uangmu, uangmu uangku gitu haha. Jadi ya dari dulu udah kaya gitu sih” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

5.6 Penyelesaian Konflik

Seiring berjalannya sebuah bisnis, berbagai macam kendala dan tantangan datang silih berganti. Begitu pula konflik yang terjadi dengan anggota keluarga dalam sebuah bisnis. Konflik yang muncul dalam sebuah bisnis diharapkan untuk dapat terselesaikan sesegera mungkin untuk tetap menjaga keharmonisan bisnis dan keluarga. Setiap pemilik bisnis memiliki cara tersendiri bagaimana menghadapi konflik dan perbedaan antara mereka dengan anak-anak.

5.6.1 Memandang Anak Sebagai *Partner*

Dalam menghadapi perbedaan dan konflik, Agus lebih banyak bekerjasama dengan anaknya. Agus memperlakukan anaknya sebagai layaknya rekan bisnis dan teman kerja. Ia tidak memandang anaknya sebagai bawahannya yang harus selalu menuruti segala keputusannya. Dalam pengambilan keputusan bisnis, meskipun ia lebih berpengalaman dalam berbisnis namun ia selalu melibatkan anaknya untuk mendiskusikan permasalahan tersebut. Ia memandang masing-masing antara dirinya dan anaknya, memiliki kelebihan dimana anaknya lebih mengetahui tentang perkembangan saat ini. Agus berusaha untuk menghindari adanya keputusan yang tidak seimbang dari salah satu pihak.

“Kebetulan ee kita coba maksudnya selalu berpikir untuk solusi engga mandang umur, itu aja. Yang penting kita punya solusi. Maksudnya sama-sama terbuka. Namanya diskusi itu kan perlu terbuka satu sama lain gitu dari segi pikiran” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“yang saya lakukan ya tetep coba brainstorming musyawarah istilahnya. Tetep musyawarah dengan anak sih. Kira-kira ini ee jalan tengahnya seperti apa. Jadi tidak ada berat sebelah gitu loh” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

5.6.2 Mengedepankan Sisi Rasionalitas

Berbeda dengan Agus Sudaryanto yang memperlakukan anak sebagai *partner*, dalam menjalankan bisnis tehnya Yani mengedepankan sisi rasionalitas dalam berdiskusi dengan anaknya. Ia pun juga terbuka dengan kritikan yang diberikan oleh anaknya. Justru Yani mengaku senang dengan kritikan yang diberikan anaknya karena ia melihat anaknya memiliki ilmu pengetahuan yang lebih luas daripada dirinya. Sejauh ini pun kritik yang diberikan oleh anaknya merupakan masukan yang justru membuat bisnisnya semakin berkembang dan meningkatkan omset bisnisnya.

“Wooo kalau saya malah seneng di kritik sama anak. Saya seneng malah saya bisa terapkan gitu. Toh mereka kritiknya bagus bagus kok. Saya mah malah seneng aja. Ilmu-ilmu dari siapapun saya seneng ada yang memberi tahu saya.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Meskipun sangat terbuka dengan kritik yang diberikan anak, Yani tetap menyaring informasi yang diterima olehnya. Ia tidak pernah memandang siapa orang yang memberinya masukan, yang lebih ia tekankan adalah berpikir rasional terhadap saran yang diberikan. Anaknya pun sudah memahami aturan yang berlaku di keluarganya. Sehingga saat ada saran dari anak ataupun dari Yani sendiri, mereka bersama-sama akan langsung memikirkan kelebihan serta kekurangan dari usulan yang masuk.

“Buat kemajuan usaha ya harus apa menerima kritik dari siapapun. Tapi kan kita saring apa benar apa engganya gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

“Ya caranya sih kalau kita sih memang tipe realistis ya. Jadi kalau misalnya kita coba ada ide apa, terus dipikirin, dilihat kelebihannya apa, kelemahannya apa. Ternyata lebih banyak kelemahannya, yaudah lah kita engga usah. Gitu. Jadi kita lebih simpel sih, maksudnya lebih engga perlu harus saklek yang engga harus pikir susah susah gitu kan. Jadi yaudah kalau memang engga bisa dan memang alasannya engga kuat, yaudah. Biasanya memang kaya gitu sih ke alasan kuat buat penerapannya sih” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

5.6.3 Keputusan Condong Kepada Orangtua

Sebagai orang yang mendirikan dan menjalankan bisnisnya sendiri, tentunya Sri Harti lebih memahami proses bisnisnya daripada anggota keluarganya yang lain. Ketika anaknya bergabung pada bisnis, tidak jarang ada beberapa perbedaan yang dihadapi keduanya. Sri Harti sendiri mengaku tetap melakukan musyawarah dengan anak-anaknya. Namun dalam pengambilan dan pertimbangan keputusan bisnis, tetap banyak dilakukan oleh dirinya sendiri.

“Ya mencari jalan tengah. Kalau memang masih bisa, masih bisa dimusyawarahkan ya dimusyawarahkan. Tapi kalau engga bisa ya kalau menurut saya bener ya sudah. Saya juga agak keras sih. Kaya kemarin seragam juga “engga, pokoknya yang baik yang bagus itu”, yowes. Gitu haha” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Terus juga dengan pengambilan keputusan yang kadang sepihak dari orangtua. Padahal disitu kan ya dari segi ee bisnis proses ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dari pihak eksternal diluar keluarga” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

5.7 Komunikasi

Komunikasi pada bisnis menjadi kunci penting berjalannya bisnis dengan keluarga secara beriringan. Tanpa komunikasi yang baik, perbedaan yang ada antara orangtua dan anak tidak mampu terselesaikan dengan baik. Komunikasi juga menjadi jembatan antara orangtua dan anak dalam menjalankan bisnis bersama. Membangun komunikasi antara orangtua dan anak ditengah kesibukan keduanya bukanlah hal yang mudah. Masing-masing keluarga memiliki caranya masing-masing untuk membangun komunikasi dengan anak-anak mereka sebagai *partner* dalam berbisnis.

5.7.1 Mengandalkan *Whatsapp*

Ditengah kesibukan Agus sebagai karyawan salah satu perguruan tinggi negeri di Yogyakarta dan putranya yang bergelut di dunia seni, membuat masing-masing dari mereka memiliki kesibukan yang padat. Padatnya kesibukan yang dijalankan keduanya hingga pada satu waktu membuat mereka dalam satu minggu bahkan tidak bertemu.

“Sebisa mungkin ketemu walaupun aku pun sering keluar pagi pulang malam. Pernah seminggu itu engga ketemu itu hehe sama keluargaku sendiri, ketemu paling sama ibuku. Adekku aja jarang ketemu karena kuliah juga kan” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

Ditengah kesibukan mereka masing-masing, Agus dan putranya dituntut untuk tetap berkomunikasi mengingat peran mereka yang menjalankan bisnis bersama. Baik Agus dan putranya mengandalkan adanya teknologi untuk meniasati padatnya kegiatan mereka. Komunikasi bisnis keduanya banyak dilakukan melalui media *whatsapp*.

“Komunikasi mungkin engga ada masalah sih. Karena sekarang ada *whatsapp*, ada apa *smartphone* lah. Jadi gampang kalau untuk komunikasi ya” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“Nah itu balik ke teknologi sih. Kebetulan ada yang namanya *Whatsapp* hehe. Bapak pakai *Whatsapp* itu kaya kita namanya komunikasi kan sekarang lebih gampang buat dilakuin” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

5.7.2 Membangun Kelekatan Ditengah Kesibukan

Dalam menjalankan bisnis bersama anak, pengelolaan waktu menjadi hal yang penting untuk diperhatikan. Terlebih jika anak memiliki kesibukan lain diluar bisnis seperti putri Yani yang selain membantu bisnisnya, juga bekerja sebagai karyawan di salah satu kantor di Yogyakarta. Demi meminimalisir adanya *miss communication* diantara keduanya, dan untuk tetap mendekatkan keluarga di tengah kesibukan, Yani biasanya justru memanfaatkan pekerjaan bisnis untuk menambah kelekatan antara ia dan keluarganya. Yani biasanya memanfaatkan kegiatannya membungkus teh untuk menambah kelekatan dengan keluarganya. Ia biasanya mengajak anggota keluarganya untuk ikut membantunya membungkus teh sambil membangun komunikasi. Kegiatan ini telah menjadi kebiasaan dalam keluarganya dan menjadi sarana untuk membangun *bounding* dengan anaknya.

“biasanya kita komunikasi kaya gitu tuh kalau kita lagi bungkusin gitu loh. Kan jadinya ada waktu buat bersama, nah dari situ kita ngobrol apapun dari situ sih.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

“kendalanya kan karna anaknya kan, ya engga tiap hari kan ngebantu. Yang penting kalau hari libur terus pas ada bisnis, mereka suka ikut. Jadi saya tidak mengganggu kegiatan anak-anak saya gitu aja” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

5.7.3 Mengadakan Pengajian

Setiap keluarga memiliki caranya sendiri dalam menjaga hubungan antar keluarga. Ditengah kesibukan Sri Harti dan ke empat anaknya, suami Sri Harti meminta keluarga mereka untuk menyediakan waktunya setiap satu kali dalam dua minggu untuk bisa berkumpul. Mereka mengisi waktu tersebut untuk mengadakan doa bersama, sholat hajat, dan juga ceramah pada acara kumpul keluarganya. Selepas acara tersebut, biasanya mereka isi dengan bincang-bincang keluarga. Dan setelah terlibatnya anak di dalam bisnis keluarga, biasanya acara bincang-bincang itu tidak jauh dari pembahasan bisnis keluarga mereka.

“Kita ada ini ya mba biasanya kita ada dua minggu sekali itu istilahe ee doa bersama. Itu kita ngumpul gitu biasanya. Ya kita ada doa-doa, kita ada sholat hajat itu disitu, terus ada ceramah sedikit. Habis itu yaudah lah ngobrol-ngobrol sambil makan-makan bersama.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Bapak saya sih yang nuntut kita setiap 2 minggu sekali, kita ada perkumpulan. Kita bentuk perkumpulan yang lainnya. Nah biasanya kita setiap weekend juga kita biasanya kumpul, kumpul semua sama ee anak cucu kaya gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

5.8 Ringkasan Temuan

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Perbedaan sebelum dan setelah anak terlibat di	Perbedaan cara komunikasi	Pekerjaan pada bisnis semakin ringan	Pekerjaan pada bisnis semakin ringan

bisnis keluarga			
Kendala yang dihadapi	Kendala pada teknologi	Menyamakan waktu kosong	-
Perbedaan nilai antara orangtua dengan anak	<i>Ngayahi</i>	-	Disiplin
Konflik antara orangtua dan anak	Pengelolaan keuangan		Pengelolaan bisnis
Penyelesaian konflik	Memandang anak sebagai <i>partner</i>	Mengedepankan sisi rasionalitas	Keputusan bisnis yang dibuat condong dibuat oleh orangtua
Cara komunikasi	Mengandalkan <i>whatsapp</i>	Membangun kelekatan ditengah kesibukan	Mengadakan pengajian

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Perbedaan sebelum dan	“semenjak bisnis gitu jadi dia lebih berani untuk dan berani dalam artian berani itu tetap	“sebelum anak-anak ini karna memang sebelumnya ya ee tidak ada bantuan.	“Semua sendiri mba dulu. Yo keuangan, yo nggolek jamaah, yo ngeterke, semua engga ada yang

<p>setelah anak terlibat di bisnis keluarga</p>	<p>dalam koridor sopan ya. Berani dalam artian ada pendapat apa, dia berani untuk speak up istilahnya, untuk ngomong” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“ee mungkin dari segi komunikasi kali ya. Lebih berani untuk komunikasi secara profesional gitu. Mungkin kan kalau sama orangtua kadang pekewuh ya anak itu” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“maksutnya aku masih orang Jawa dan masih ee membawa budaya itu, pekewuh lah istilahnya” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p>	<p>Sekarang kan udah dibantu sama anak-anak. Terutama saya teknologinya gitu dibantu sama mereka” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p> <p>“orangtua kan istilahnya udah ga mau belajar teknologi jadi kalau disuruh desain juga mungkin udah engga mau, atau engga bisa gitu. Jadi ya mau engga mau aku.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p>	<p>bantu. Bapak kan juga pegawai negeri, engga bisa. Iya, sudah. Sampai sendiri berapa tahun. Dulu engga ada pegawai. Catet sendiri, apa-apa sendiri. Beli koper itu sendiri, nganter koper ke jamaah sendiri, apa-apa sendiri.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)</p> <p>“Nah kalau selama ini kan bisnisnya kan dari awal kali berdiri sampai sekarang ini kan ibu saya itu istilahnya apa ya, one man show. Jadi apa apa itu yang ngelola ibu saya, apa yang ngurus ibu saya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>
<p>Kendala yang dihadapi</p>	<p>“kendalanya mungkin dari segi yang ke arah teknologi ya, karena teknologi kan selalu berkembang gitu. Mungkin ter apa ya apa ee perbendaharaan ilmu terbaru itu loh yang mungkin saya engga apa lebih lama updatenya.</p>	<p>“waktunya, mengatur waktunya” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p> <p>“tantangannya adalah waktu sama tenaga” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p> <p>“kalau slow response iya. Jadi kaya misalnya, aku</p>	<p>-</p>

	<p>Jadi lebih ke arah situ. Perbendaharaan perbendaharaan ilmu baru yang kadang jadi masalah buat saya juga. Ya anak “coba pah jadi ini apa upload foto di instagram”. Nah saya kadang bingung juga” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p>	<p>engga tau harganya yang misalnya dia tuh ‘oh aku langganan mamah nih. Aku dapet berapa harganya’ gitu loh. Kalau misalnya mamah lama responnya yaudah langsung tak telfonkan. Cuma kaya itu tadi, kaya slow response misalnya kaya customernya butuh cepet jawaban, aku mau engga mau harus telfon mamah gitu” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p>	
<p>Perbedaan nilai antara orangtua dengan anak</p>	<p>“nilai-nilai lebih ke arah ngorbanin. Ngayahi dan ngorbanin apapun untuk tadi. Kan bapak kaya akan make sure semuanya berjalan lancar dan bahkan mengorbankan sesuatu milik pribadi gitu. Aku kadang suka sebel, masalahnya ini kan udah dikasih tanggung jawab sama orang ee apa harus bapak yang nanggung gitu loh.” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p>	-	<p>“Mungkin kalau yang paling mendasari sih kaya lebih menjaga kekeluargaan ya sama karyawannya itu sendiri. Jadi jujur saya sendiri ngeliat kalau dari segi profesionalisme kinerja emang belum bener-bener maksimal” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p> <p>“saya nemuin beberapa ada beberapa hal yang ee dinilai kurang apa ya kurang etis ya untuk diberlakukan. Ya kaya aturan-aturan tadi itu. Terus engga ada</p>

			<p>kedisiplinan disana. Jadi ya karyawan sering telat gitu ya sekedar teguran, teguran, teguran tapi engga ada bener bener punishment yang diberikan” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>
<p>Konflik antara orangtua dan anak</p>	<p>“mungkin lebih ke arah ee dari segi anu ya dari segi waktu urusan uang mungkin ya” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“ya mungkin lebih ke bapak tuh sering kaya ee misalkan harus pakai duitnya sendiri. Misalkan terutama instansi pemerintah kadang duit untuk DP kan lama tuh, ada terminnya lagi. Dan akhirnya kaya ee aku sampai bilang mbok udah apa ee soal duit coba kita lemparin aja ke instansinya, kita coba tagih terus. Tapi dari bapak juga engga enakan juga sama hotel hotel yang udah dibooking itu tadi. Jadi lebih ke arah finansial sih karena kadang sampai ada 3 bulan engga di apa belum bayar. Itu banyak.</p>	-	<p>“mungkin ada beberapa aspek di internal manajemen perusahaan itu sendiri yang saya liat memang harus diperbaiki. Karna ya itu lah ada minusnya juga manajemen keluarga. Mungkin dari pengelolaan keuangan yang dicampur sama pengelolaan keuangan keluarga dengan keuangan bisnis” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p> <p>“terus juga dengan pengambilan keputusan yang kadang sepihak dari orangtua. Padahal disitu kan ya dari segi ee bisnis proses ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dari pihak eksternal diluar keluarga.” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>

	<p>Itu sering apalagi instansi pemerintah” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p>		
<p>Penyelesaian konflik</p>	<p>“Kebetulan ee kita coba maksudnya selalu berpikir untuk solusi engga mandang umur, itu aja. Yang penting kita punya solusi. Maksudnya sama-sama terbuka. Namanya diskusi itu kan perlu terbuka satu sama lain gitu dari segi pikiran” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p> <p>“yang saya lakukan ya tetep coba brainstorming musyawarah istilahnya. Tetep musyawarah dengan anak sih. Kira-kira ini ee jalan tengahnya seperti apa. Jadi tidak ada berat sebelah gitu loh” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p>	<p>“Buat kemajuan usaha ya harus apa menerima kritik dari siapapun. Tapi kan kita saring apa benar apa engganya gitu.” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p> <p>“Ya caranya sih kalau kita sih memang tipe realistis ya. Jadi kalau misalnya kita coba ada ide apa, terus dipikirin, dilihat kelebihanannya apa, kelemahannya apa. Ternyata lebih banyak kelemahannya, yaudah lah kita engga usah. Gitu. Jadi kita lebih simpel sih, maksudnya lebih engga perlu harus saklek yang engga harus pikir susah susah gitu kan. Jadi yaudah kalau memang engga bisa dan memang alasannya engga kuat, yaudah. Biasanya memang kaya gitu sih ke alasan kuat buat</p>	<p>“Ya mencari jalan tengah. Kalau memang masih bisa, masih bisa dimusyawarahkan ya dimusyawarahkan. Tapi kalau engga bisa ya kalau menurut saya bener ya sudah. Saya juga agak keras sih. Kaya kemarin seragam juga “engga, pokoknya yang baik yang bagus itu”, yowes. Gitu haha” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)</p> <p>“Terus juga dengan pengambilan keputusan yang kadang sepihak dari orangtua. Padahal disitu kan ya dari segi ee bisnis proses ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dari pihak eksternal diluar keluarga” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>

		penerapannya sih” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)	
Cara komunikasi	<p>“Komunikasi mungkin engga ada masalah sih. Karena sekarang ada whatsapp, ada apa smartphone lah. Jadi gampang kalau untuk komunikasi ya” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p> <p>“Nah itu balik ke teknologi sih. Kebetulan ada yang namanya Whatsapp hehe. Bapak pakai Whatsapp itu kaya kita namanya komunikasi kan sekarang lebih gampang buat dilakuin” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p>	<p>“biasanya kita komunikasi kaya gitu tuh kalau kita lagi bungkusin gitu loh. Kan jadinya ada waktu buat bersama, nah dari situ kita ngobrol apapun dari situ sih.” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p> <p>“kendalanya kan karna anaknya kan, ya engga tiap hari kan ngebantu. Yang penting kalau hari libur terus pas ada bisnis, mereka suka ikut. Jadi saya tidak mengganggu kegiatan anak-anak saya gitu aja” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p>	<p>“Kita ada ini ya mba biasanya kita ada dua minggu sekali itu istilaha ee doa bersama. Itu kita ngumpul gitu biasanya. Ya kita ada doa-doa, kita ada sholat hajat itu disitu, terus ada ceramah sedikit. Habis itu yaudah lah ngobrol-ngobrol sambil makan-makan bersama.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)</p> <p>“Bapak saya sih yang nuntut kita setiap 2 minggu sekali, kita ada perkumpulan. Kita bentuk perkumpulan yang lainnya. Nah biasanya kita setiap weekend juga kita biasanya kumpul, kumpul semua sama ee anak cucu kaya gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>

BAB VI

SUKSESI BISNIS KELUARGA

6.1 Pendahuluan

Bisnis keluarga merupakan bisnis yang unik. Biasanya di dalam bisnis keluarga banyak ditemukan karyawan yang merupakan anggota keluarga. Pemimpin bisnis banyak melibatkan anggota keluarganya daripada mereka yang tidak memiliki garis keluarga. Untuk menjaga eksistensi sebuah bisnis, pada bisnis keluarga diperlukan adanya penerus yang nantinya akan memegang tahta perusahaan. Proses suksesi sebuah bisnis keluarga diharapkan tidak hanya berganti kepemilikan nama pemilik perusahaan saja, namun juga pengalihan tanggungjawab yang semula oleh orangtua beralih kepada anak. Orangtua dituntut untuk harus selalu siap untuk menyerahkan tongkat estafet kepada anak-anaknya.

Proses suksesi bukan lah sesuatu yang mudah untuk dilakukan bagi pemilik bisnis keluarga. Beberapa tantangan dihadapi pemilik bisnis saat akan melakukan proses suksesi. Keengganan orangtua untuk memindahkan lapuk kepemimpinan, anak yang tidak berminat dengan bisnis yang dijalankan orangtua, maupun konflik yang dihadapi antara orangtua dengan anak menjadi beberapa tantangan yang dihadapi pemilik bisnis dalam melakukan proses suksesi.

Agar bisnis tetap berjalan setelah proses suksesi dilakukan, pemilik bisnis sebelumnya perlu untuk melakukan transfer nilai dan transfer pengetahuan pada anak. Banyak dari pemilik bisnis yang bahkan sudah melibatkan anak-anak mereka untuk mengenal bisnis sejak masih kecil. Orangtua kerap kali membawa

anak-anak mereka ketika menjalankan bisnis. Dengan membawa anak-anak, mereka telah terbiasa dengan proses bisnis yang dilakukan dan melihat bagaimana nilai-nilai yang dijalankan orangtuanya di dalam bisnis.

6.2 Suksesi Pada Tiga Bisnis Keluarga

Proses suksesi merupakan syarat keberlangsungan sebuah bisnis keluarga. Perencanaan suksesi sebaiknya dilakukan sedini mungkin untuk mempersiapkan kemampuan apa yang dibutuhkan untuk melanjutkan bisnis. Meskipun hal yang penting, namun belum semua pemilik bisnis keluarga merencanakan proses suksesi. Dalam penelitian ini, seluruh narasumber sudah memiliki perencanaan suksesi, namun hanya satu pemilik bisnis yang sudah melakukan proses suksesi.

6.2.1 Proses Suksesi Belum Dilakukan

Dalam menjalankan bisnis, baik Agus Sudaryanto dan Yani Mulyani telah melibatkan anak-anak mereka di dalam bisnis sejak awal bisnis mulai dirintis. Hingga saat ini pun keduanya masih menjalankan bisnis dan menjadikan bisnis sebagai kegiatan sehari-hari. Agus Sudaryanto yang juga seorang karyawan bahkan mengaku tidak memiliki rencana untuk pensiun dari bisnis yang telah ia rintis. Berbeda dengan Agus, Yani Mulyani justru sudah berencana untuk pensiun dari bisnis tehnya dan hanya akan melakukan pengawasan dalam bisnisnya.

“mungkin udah kalau orang bilang passion. Istilahnya udah hobi ya. Ya gimana. Karena kalau diem aja emang engga bisa. Memang suka buat aktivitas, menyibukkan diri” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“Ya pensiun ya iya jelas. Karna fisik mungkin. Kalau saya udah engga kuat, tapi mungkin saya dirumah aja gitu biar anak-anak yang istilahnya marketing, yang masok-masok. Yang marketingnya anak-anak” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Bisnis keluarga dan suksesi merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan. Untuk menjaga eksistensi bisnis keluarga, maka perlu dilakukan suksesi. Baik Agus maupun Yani menyadari bahwa mereka tidak akan selamanya menjalankan bisnis. Mereka sendiri sudah berencana untuk menyerahkan bisnis kepada anak mereka. Namun hingga saat ini, rencana mereka belum bisa direalisasikan mengingat anak-anak saat ini sedang fokus dengan pekerjaannya di kantor.

“Ee gambaran waktu mungkin ee kalau gambaran waktunya belum ada pastinya sih” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“Pengennya sih kalau sekarang udah siap ya diserahkan sekarang. Tapi kan sekarang anak-anak cari pengalaman dulu, kerja di tempat orang lain dulu” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Sebagai lulusan sarjana manajemen, Fakhriyan Ardyanto putra Agus, ingin mengaplikasikan ilmu yang ia dapatkan di kampus dalam dunia kerja. Berbeda dengan putra Fakhriyan, Syalfani yang merupakan putri dari Yani Mulyani saat ini menjadikan pekerjaannya di kantor sebagai sarana untuk belajar sebelum mengambil alih kepemimpinan pada bisnis teh ibunya. Ia ingin membangun disiplin kerja pada dirinya.

“Cuma aku pengen istilahnya secara formal aku lulus dari kuliah. Kaya secara formal aku punya gelar. Secara formal aku udah punya teori yang aku dapetin di kuliah gitu dari sekolah. Aku pengen coba kerja, pengen tau penerapan konsepnya” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“kalau misalnya aku ee stagnan di bisnis keluarga itu tuh nanti bikin aku males. Jadi kalau aku kan itu istilahnya itu kerjanya dirumah kan, nah dirumah kan santai. Jadi pagi-pagi aku bangun tidur ngapain dulu terus baru bantuin orangtua. Sedangkan kalau aku di kerja di tempat lain, aku kaya diajar disiplinnya gimana caranya kamu harus dateng ke kantor jam sekian. Disiplinnya” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

6.2.2 Sudah Dilakukan Proses Suksesi

Pengalaman kegagalan yang dialami teman-teman Sri Harti, memberikan pelajaran pentingnya melakukan suksesi bisnis. Sri Harti banyak melihat bisnis teman-temannya gulung tikar setelah kepemimpinan bisnis diambil alih oleh generasi selanjutnya. Ia melihat hancurnya bisnis tersebut disebabkan karena tidak adanya pengalaman dan pengetahuan anak-anak tentang bisnis orangtuanya. Anak-anak tidak pernah dibekali dan tidak pernah diperkenalkan dengan bisnis yang dijalankan orangtuanya. Sehingga ketika orangtua meninggal, bisnis diambil alih oleh anak-anak yang belum memiliki bekal sama sekali tentang bisnis orangtuanya dan menyebabkan kehancuran pada bisnis.

“Saya kan juga banyak temen-temen percetakan ya kan. Di urus sampai tua, anaknya engga pernah dilibatkan, dia cuma setelah memang sudah tua, sudah ini, baru dilibatkan. Lha kebetulan juga engga lama ya semua kan ya dari yang Di Atas ya. Artine meninggal. Kan otomatis engga bisa mendampingi. Lha si anak ini barusan masuk kan belum tau apa-apa. Lah akhirnya kan juga cuma bertahan beberapa lama, terus tutup. Karna ya memang engga tau. Dia itu ngertinya wis gede, wis enak, kepenak. Jadi engga tau ini harusnya gimana gimana, jadi engga tau.” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

Berkaca kepada pengalaman teman-temannya, saat ini Sri Harti telah menyerahkan bisnisnya kepadanya putranya, Ardhian Habib. Untuk bisnis percetakan miliknya, kini telah sepenuhnya dimiliki dan dikendalikan penuh oleh putranya. Sedangkan bisnis umrohnya, saat ini tercatat putranya sudah menjadi direktur pada bisnis umrohnya. Status kepemilikan bisnis Sri Harti yang diserahkan putranya merupakan hasil dari musyawarah keluarga.

“Kemudian sekarang percetakan dan umrohnya sudah di pegang Habib” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“Kalau bisnis keluarga sendiri memang ee sekarang memang sudah diputuskan sejak ya itu sejak dibuatkan ee dilegalkan sebagai badan usaha

ee bisnis keluarga itu memang sudah dipasrahkan ke saya. Itu ya hasil musyawarah keluarga sih” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Meskipun kedua bisnis yang dibangun Sri Harti kini telah beralih kepemilikan di tangan putranya, namun Sri Harti masih tetap berperan terutama pada bisnis umrohnya. Keputusan yang diambil pada bisnis umrohnya pun putranya masih memerlukan diskusi dahulu dengannya. Berbeda dengan bisnis percetakan yang saat ini sepenuhnya pengambilan keputusan sudah ditangan putranya. Sri Harti sendiri mengaku tidak memiliki gambaran dirinya akan pensiun dari bisnisnya. Ia memandang bisnis sebagai hobinya, sehingga seolah tidak bisa dipisahkan dari dirinya.

“Kalau 1 itu memang sudah pure sekarang saya handle semuanya. Nah jadi semua kebijakan apa segala macam udah saya langsung yang bikin kebijakan. Nah yang satunya lagi itu masih kadang-kadang saya musti harus diskusi dulu sama ibu saya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

“Wah kalau gimana kalau saya itu kerja itu seneng, nyaman. Seneng mba” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

6.3 Kriteria Calon Penerus

Perencanaan suksesi bisnis keluarga merupakan hal penting yang harus dipikirkan pemilik bisnis sedini mungkin. Nantinya calon suksesor lah yang akan mengambil alih menjalankan bisnis keluarga menggantikan orangtuanya. Untuk itu, pemilik bisnis harus membentuk dan mendidik calon suksesor agar siap mengambil alih kepemimpinan. Pemilik bisnis juga harus menentukan kriteria apa saja yang dibutuhkan calon suksesor untuk meneruskan bisnis mereka.

6.3.1 Tidak Ada Kriteria Penerus

Agus Sudaryanto memiliki dua orang anak yaitu Fakhriyan Ardyanto dan seorang putri yang kini masih duduk di bangku kuliah. Meskipun memiliki anak laki-laki dan telah bergabung pada bisnis, ia tidak membedakan antara anak laki-laki dan perempuan untuk meneruskan bisnisnya kelak. Menurutnya yang penting baginya orang tersebut mampu mengayomi pengguna jasanya.

“Engga ada kalau untuk kriteria engga ada. Yang intinya yang penting bisa ngayomi aja. Bisa ngayomi orang-orang yang mungkin akan bekerjasama dan orang yang menjadi customer tadi. Karena kan ini jasa ya, jasa pelayanan.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

Senada dengan Agus Sudaryanto, Yani Mulyani juga tidak membedakan antara anak laki-laki dan perempuan dalam menjalankan bisnis tehnya. Selama orang tersebut senang dengan bisnis teh yang ia jalankan, bisnis ini dapat dijalankan oleh siapapun.

“Ya engga lah. Siapa aja gitu yang seneng. Kalau dua duanya laki perempuan seneng, ya engga masalah. Engga ada, engga ada kriteria-kriteria” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

6.3.2 Memilih Anak Laki-Laki

Menjadi anak laki-laki satu-satunya di keluarga membuat Ardhian Habib lebih di bebaskan untuk meneruskan bisnis yang dibangun Sri Harti. Meskipun Sri Harti memiliki empat orang anak, namun Habib merupakan satu-satunya anak laki-laki yang dimiliki Sri Harti. Ke empat anak Sri Harti semua tercatat tergabung ke dalam bisnisnya, namun selaku direktur perusahaan yang menggantikan dirinya, ia menunjuk putranya Ardhian Habib sebagai penerusnya.

“Karna disini saya posisi anak laki-laki satu-satunya. Jadi saya istilahnya lebih diberatkan untuk mengurus itu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

6.4 Ketertarikan Anak Meneruskan Bisnis

Suksesi bisnis keluarga membutuhkan setidaknya persetujuan dua generasi, baik generasi pemimpin saat ini maupun generasi calon penerus. Tanpa adanya kemauan orangtua untuk melepaskan kepemimpinan bisnis kepada anak, proses suksesi tidak akan berjalan. Begitu juga apabila tidak adanya ketertarikan anak terhadap bisnis yang dijalankan orangtua, maka proses suksesi tidak akan berjalan dengan baik.

6.4.1 Bisnis Orangtua Bukanlah Yang Utama

Saat ini ketiga anak dari pendiri bisnis, seluruhnya memiliki kegiatannya masing-masing dan memiliki rencana diluar bisnis keluarga. Meskipun memiliki rencana dan kegiatan diluar bisnis orangtuanya, mereka tidak merasa keberatan bila nantinya orangtuanya menyerahkan tanggung jawab kepemimpinan bisnis kepada mereka. Orangtua mereka sendiri telah mengkomunikasikan kepada masing-masing anak bahwa nantinya mereka akan diminta untuk meneruskan bisnis. Demi tetap berdirinya bisnis, dan untuk menuruti permintaan orangtua, mereka merasa tidak keberatan untuk mengambil alih kepemimpinan bila nantinya orangtua mereka mempercayakan kepada mereka.

“bisnis ini kan istilahnya buat sanga pensiunnya bapak juga. Dan mau engga mau aku harus mulai ngembangin, harus mulai nerusin bisnis ini, pengen mulai di gedein” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“Mamah tuh udah bilang gitu juga sih. Jadi ya mau ga mau kan, bukan mau ga mau sih, memang yaudah memang bakal nerusin perusahaannya itu. Cuma ee kalau bisa sih aku kembangin.kalau misalnya engga bisa dikembangin ya aku bakal sambil buka bisnis yang lain juga” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

“okay. Kalau bisnis keluarga sendiri memang ee sekarang memang sudah diputuskan sejak ya itu sejak dibuatkan ee dilegalkan sebagai badan usaha

ee bisnis keluarga itu memang sudah dipasrahkan ke saya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

Meskipun menjadi calon penerus bisnis orangtuanya, ketiga anak pemilik bisnis tidak menjadikan bisnis orangtuanya sebagai yang utama. Masing-masing anak memiliki rencana sendiri diluar bisnis. Meskipun saat ini tengah sibuk dengan dunia musiknya, Fakhriyan menginginkan untuk memiliki *fix income* dengan bekerja di sebuah perusahaan. Sedangkan Syalfani yang saat ini sudah bekerja pada sebuah kantor, ia menginginkan untuk mendirikan bisnis sendiri yang berbeda dari orangtuanya. Lain dengan Fakhriyan dan Syalfani, Habib saat ini sedang mewujudkan cita-citanya untuk menjadi seorang pengajar. Ia juga berencana untuk menghubungkan seluruh bisnis yang ia miliki agar bisa dikelola secara terpusat.

“aku pengen punya fix income yang dalam satu bulan dalam dua bulan aku kaya perbulan dalam pemasukan tetap. Jadi pengen ee kalau di segitiga Maslow itu kaya kita butuh kepastian di segi ekonomi gitu” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

“Sebenarnya kalau pengennya sih aku pengen bikin usaha sendiri yang berbeda. Sebenarnya pengennya begitu hehe” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

“jadi kalau tujuan saya sendiri sih kedepannya, bisnis-bisnis yang saya bangun entah yang bisnis keluarga ataupun bisnis saya bangun sendiri, ketika target saya ketika saya selesai kuliah, saya punya opportunity buat bisa masuk ee ke perguruan tinggi sebagai pengajar, bisnis itu sudah bisa berjalan sendiri tanpa saya harus terjun kesana gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

6.5 Transfer Nilai

Tanpa adanya transfer nilai, proses suksesi hanya sekedar pemindahan lapuk kepemimpinan semata. Proses transfer nilai menjadi penting terlebih bagi calon pemimpin bisnis selanjutnya. Nilai di dalam perusahaan menjadi *guidance*

bagi penerus untuk mampu menjalankan bisnis dan mengambil alih kepemimpinan bisnis sesuai nilai yang telah tertanam pada bisnis. Nilai di dalam bisnis merupakan pilar utama bagaimana bisnis akan dijalankan. Setiap pemilik bisnis memiliki caranya untuk mengajarkan nilai bisnis kepada anaknya.

6.5.1 Berjalan Secara Alami

Nilai-nilai yang diterapkan pada sebuah bisnis menjadi pegangan bagaimana bisnis akan dijalankan. Ketiga pemilik bisnis dalam penelitian ini memandang nilai yang mereka terapkan pada bisnis adalah nilai yang juga mereka terapkan di dalam keluarga. Sehingga dalam penerapan dan transfer nilai kepada anak, mereka tidak mengalami kesulitan. Proses transfer nilai pada bisnis berjalan secara alami, sebagaimana orangtua mengajarkan nilai-nilai di dalam keluarganya. Anak-anak belajar dan memahami tentang nilai yang diterapkan orangtua dengan melihat apa yang dilakukan oleh orangtuanya. Anak-anak juga tidak mengalami kesulitan memahami nilai yang diterapkan orangtua mereka pada bisnis karena nilai itu pula yang telah tertanam di dalam keseharian mereka.

“mereka lebih ke apa ya, mereka yang praktekin kita yang ngamatin. Jadi udah otomatis aja gitu loh “oh orangtua kaya gini, berarti kita harus kaya gitu” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

“Ee mungkin dari itu sebenarnya nilai kaya gitu sudah saya ajarkan sejak apa ya sejak kecil. Di keluarga juga diajarkan seperti itu. Gitu sih. Emang dari dulu sudah di ajarkan. Cuma kalau ke anak lebih gampang karena dari dulu sudah punya apa punya pembelajaran dari segi attitude yang sama. Jadi lebih gampang” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

6.6 Transfer Pengetahuan

Tidak hanya transfer nilai yang menjadi bagian penting yang dibutuhkan calon penerus bisnis. Hal lain yang dibutuhkan calon penerus adalah pengetahuan

dalam menjalankan bisnis tersebut. Transfer pengetahuan penting bagi calon penerus untuk memahami bagaimana proses bisnis berjalan dan pengetahuan apa saja yang perlu dipelajari anak untuk bisa menjalankan bisnis. Setiap pemilik bisnis memiliki cara bagaimana mereka mengajarkan pengetahuan bisnis kepada anak dan waktu yang dipilih untuk mulai mengajarkan pengetahuan tersebut.

6.6.1 Proses Transfer Pengetahuan

Setiap orangtua memiliki cara tersendiri bagaimana langkah yang mereka pilih untuk mengajarkan pengetahuan tentang bisnis kepada anak. Agus dan Yani memilih untuk melibatkan anak secara langsung pada proses bisnisnya. Dengan terlibatnya anak pada bisnis, masing-masing anak diberikan tanggungjawab pekerjaan tersendiri pada proses bisnis tersebut. Tidak hanya itu, terkadang mereka juga dilibatkan dalam pemecahan masalah yang terjadi pada bisnis. Melalui pemberian tanggungjawab pada bisnis dan keterlibatan dalam pemecahan masalah, anak menjadi lebih memahami bagaimana bisnis orangtua mereka dijalankan.

“mungkin pengalaman anak mulai dari bisnis ini di awal eh dibangun juga istilahnya berprogressnya bersama ya. Saya sama anak bareng-bareng jalannya jadi mungkin istilahnya udah paham apa yang harus dilakukan dan apa yang tidak harus dilakukan saat menjalankan bisnis ini gitu” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)

“anak-anak mah biasanya pengennya main gitu. Tapi kan saya didik, misalnya nih contoh ya saya hari libur nih hari minggu. Misalnya kan anak-anak kan libur, ada pesenan nih ke Bringharjo misalnya. Nah saya bawa anak-anak saya. Jadi tau mana tempat yang saya jual ee produk-produk ini anak-anak jadi tau ‘oh tempatnya ini ini ini’. Jadi misalnya kalau ada pesenan mendadak ya nyuruh anak-anak gitu. Jadi nyuruh anak-anak saya, mereka kan udah tau tempat dan cara-caranya” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)

Berbeda dengan Agus dan Yani yang melibatkan anak-anak mereka secara langsung, Sri Harti justru mengajarkan pengetahuan bisnis kepada anaknya dengan memberikan pengajaran secara lisan dan diskusi. Mengingat bisnis yang dijalankan Sri Harti melibatkan banyak pihak eksternal dan beberapa perizinan yang cukup rumit, ia lebih menekankan proses transfer pengetahuan dengan cara mengajarkan secara lisan dan diskusi.

“mungkin kalau selama saya disitu saya lebih banyak apa ya istilahnya ee tanya tanya ya sama orangtua ya. Tentang gimana dulu dari awal sejarahnya, ee terus gimana ngambil keputusan, terus gimana mengelola keuangan, gimana komunikasi dengan customer segala macamnya itu intinya emang saya bener bener yang masuk ke dalam dunia bareng, masuk ke dalam lingkungan baru, disitu saya emang banyak belajar dulu sih dari orangtua saya gimana cara pengelolaan dan sebagainya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

6.6.2 Waktu Dilakukan Transfer Pengetahuan

Beberapa orangtua memiliki pilihannya masing-masing kapan waktu yang tepat untuk mengajari anak-anak mereka tentang bisnis. Pilihan mereka berdasarkan berbagai pertimbangan. Agus dan Yani telah melibatkan anak-anak mereka dalam proses bisnis sejak bisnis pertama kali berdiri.

Yani melibatkan putrinya sejak duduk di bangku SD. Pada saat itu Yani menilai daripada anaknya sibuk bermain, lebih baik ia mengarahkan anak-anaknya untuk belajar berbisnis namun dengan cara yang menyenangkan. Berbeda dengan Yani, sejak awal dibukanya bisnis *tour & travel*nya, justru anaknya sendiri yang berminat untuk bergabung pada bisnisnya.

“waktu itu saya masih kelas SD. Nah waktu SD itu kan memang orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil sampai aku juga ikutan

dagang dulu di sunmor waktu SMP itu aku udah jualan di sunmor” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)

“Mulai bantu sebenarnya dari awal berdiri. Tahun 2012” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)

Berbeda dengan Yani Mulyani dan Agus Sudaryanto, Sri Harti justru mengenalkan bisnis kepada anak-anaknya setelah bisnis sudah tumbuh dan anak-anaknya sudah besar. Ketika putranya masih duduk di bangku kuliah S-1, putranya memiliki inisiatif untuk membantu terlibat pada bisnis. Namun Sri Harti melihat bahwa usia anaknya masih belum cukup untuk terlibat pada bisnisnya.

“Lha kebetulan kan kemarin ee si Habib kan di Jakarta, pernah kerja di Jakarta. Saya minta tolong si Habib pulang lah untuk meneruskan usaha” (Sri Harti, 24/02/20/15.00)

“dulu waktu kuliah tuh udah mulai sempet mau masuk ke bisnis. Saya mulai coba ee sedikit nambah nambah, mengevaluasi, ini harusnya diperbaiki, ini seperti ini tapi dari orangtua kaya masih memandang bahwa saya masih belum cukup umur untuk ngurusin ini. Jadi kaya apa apa yang saya omongkan, apa yang saya ajukan sebagai 1 ee perbaikan itu kaya masih belum bisa diterima, belum bisa direpson kaya gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)

6.7 Ringkasan Temuan

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Suksesi Pada 3 Bisnis Keluarga	Proses suksesi belum dilakukan	Proses suksesi belum dilakukan	Sudah dilakukan proses suksesi
Kriteria Calon Penerus	Tidak ada kriteria penerus	Tidak ada kriteria penerus	Lebih condong memilih anak laki- laki

Ketertarikan Anak Meneruskan Bisnis	Bisnis orangtua bukanlah yang utama	Bisnis orangtua bukanlah yang utama	Bisnis orangtua bukanlah yang utama
Proses Transfer Nilai	Berjalan secara alami	Berjalan secara alami	Berjalan secara alami
Proses Transfer Pengetahuan	Keterlibatan langsung	Keterlibatan langsung	Proses tanya-jawab di lapangan
Waktu Dilakukannya Transfer Pengetahuan	Sejak awal bisnis berdiri	Sejak awal bisnis berdiri	Saat anak sudah lulus S1

	Kasus 1	Kasus 2	Kasus 3
Suksesinya Pada 3 Bisnis Keluarga	“Ee gambaran waktu mungkin ee kalau gambaran waktunya belum ada pastinya sih” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)	“Ya pensiun ya iya jelas. Karna fisik mungkin. Kalau saya udah engga kuat, tapi mungkin saya dirumah aja gitu biar anak-anak yang istilahnya marketing, yang masok-masok. Yang marketingnya anak-anak” (Yani	“Kemudian sekarang percetakan dan umrohnya sudah di pegang Habib” (Sri Harti, 24/02/20/15.00) “Kalau bisnis keluarga sendiri memang ee sekarang memang sudah diputuskan

		<p>Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p> <p>“Pengennya sih kalau sekarang udah siap ya diserahkan sekarang. Tapi kan sekarang anak-anak cari pengalaman dulu, kerja di tempat orang lain dulu” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p>	<p>sejak ya itu sejak dibuatkan ee dilegalkan sebagai badan usaha ee bisnis keluarga itu memang sudah dipasrahkan ke saya. Itu ya hasil musyawarah keluarga sih” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>
<p>Kriteria Calon Penerus</p>	<p>“Engga ada kalau untuk kriteria engga ada. Yang intinya yang penting bisa ngayomi aja. Bisa ngayomi orang-orang yang mungkin akan bekerjasama dan orang yang menjadi customer tadi. Karena kan ini jasa ya, jasa pelayanan.” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p>	<p>“Ya engga lah. Siapa aja gitu yang seneng. Kalau dua-duanya laki-perempuan seneng, ya engga masalah. Engga ada, engga ada kriteria-kriteria” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p>	<p>“Karna disini saya posisi anak laki-laki satu-satunya. Jadi saya istilahnya lebih diberatkan untuk mengurusinya itu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>
<p>Ketertarikan Anak Meneruskan Bisnis</p>	<p>“aku pengen punya fix income yang dalam satu bulan dalam dua bulan aku kaya perbulan dalam pemasukan tetap. Jadi pengen ee kalau di segitiga Maslow itu kaya kita butuh kepastian di segi ekonomi gitu” (Fakhriyan</p>	<p>“Sebenarnya kalau pengennya sih aku pengen bikin usaha sendiri yang berbeda. Sebenarnya pengennya begitu hehe” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p>	<p>“jadi kalau tujuan saya sendiri sih kedepannya, bisnis-bisnis yang saya bangun entah yang bisnis keluarga ataupun bisnis saya bangun sendiri, ketika target saya ketika saya selesai kuliah, saya punya opportunity buat bisa masuk ee ke</p>

	Ardyanto, 14/11/19, 15.00)		perguruan tinggi sebagai pengajar, bisnis itu sudah bisa berjalan sendiri tanpa saya harus terjun kesana gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)
Proses Transfer Nilai	“Ee mungkin dari itu sebenarnya nilai kaya gitu sudah saya ajarkan sejak apa ya sejak kecil. Di keluarga juga diajarkan seperti itu. Gitu sih. Emang dari dulu sudah di ajarkan. Cuma kalau ke anak lebih gampang karena dari dulu sudah punya apa punya pembelajaran dari segi attitude yang sama. Jadi lebih gampang” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)	“mereka lebih ke apa ya, mereka yang praktekin kita yang ngamatin. Jadi udah otomatis aja gitu loh “oh orangtua kaya gini, berarti kita harus kaya gitu” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)	-
Proses Transfer Pengetahuan	“mungkin pengalaman anak mulai dari bisnis ini di awal eh dibangun juga istilahnya berprogressnya bersama ya. Saya sama anak bareng-bareng jalannya jadi mungkin istilahnya udah paham apa yang harus dilakukan	“anak-anak mah biasanya pengennya main gitu. Tapi kan saya didik, misalnya nih contoh ya saya hari libur nih hari minggu. Misalnya kan anak-anak kan libur, ada pesenan nih ke Bringharjo misalnya. Nah saya bawa anak-anak saya. Jadi tau mana tempat yang saya	“mungkin kalau selama saya disitu saya lebih banyak apa ya istilahnya ee tanya tanya ya sama orangtua ya. Tentang gimana dulu dari awal sejarahnya, ee terus gimana ngambil keputusan, terus gimana mengelola keuangan, gimana komunikasi dengan customer segala

	<p>dan apa yang tidak harus dilakukan saat menjalankan bisnis ini gitu” (Agus Sudaryanto, 21/11/19, 17.00)</p>	<p>jual ee produk-produk ini anak-anak jadi tau ‘oh tempatnya ini ini ini’. Jadi misalnya kalau ada pesenan mendadak ya nyuruh anak-anak gitu. Jadi nyuruh anak-anak saya, mereka kan udah tau tempat dan cara-caranya” (Yani Mulyani, 9 Februari 20, 18.14)</p>	<p>macemnya itu intinya emang saya bener bener yang masuk ke dalam dunia bareng, masuk ke dalam lingkungan baru, disitu saya emang banyak belajar dulu sih dari orangtua saya gimana cara pengelolaan dan sebagainya” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>
<p>Waktu Dilakukannya Transfer Pengetahuan</p>	<p>“Mulai bantu sebenarnya dari awal berdiri. Tahun 2012” (Fakhriyan Ardyanto, 14/11/19, 15.00)</p>	<p>“waktu itu saya masih kelas SD. Nah waktu SD itu kan memang orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil sampai aku juga ikutan dagang dulu di sunmor waktu SMP itu aku udah jualan di sunmor” (Syalfani Putri, 24/11/19, 12.00)</p>	<p>“dulu waktu kuliah tuh udah mulai sempet mau masuk ke bisnis. Saya mulai coba ee sedikit nambah nambah, mengevaluasi, ini harusnya diperbaiki, ini seperti ini tapi dari orangtua kaya masih memandang bahwa saya masih belum cukup umur untuk ngurusin ini. Jadi kaya apa apa yang saya omongkan, apa yang saya ajukan sebagai 1 ee perbaikan itu kaya masih belum bisa diterima, belum bisa direspon kaya gitu” (Ardhian Habib, 22/11/19, 08.30)</p>

BAB VII

HUBUNGAN ORANGTUA – ANAK DALAM BISNIS KELUARGA

7.1 Pendahuluan

Perkembangan bisnis yang ada saat ini semakin pesat. Untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan, sebuah bisnis membutuhkan pemimpin yang mampu menjalankan perannya dengan baik. Tidak hanya dalam hal kepemimpinan, pada bisnis keluarga juga membutuhkan harmoni hubungan yang baik di antara para anggota yang terlibat pada proses bisnis keluarga.

Sistem bisnis keluarga terdiri dari dua subsistem yaitu keluarga dan bisnis. Setiap subsistem memiliki karakteristik tersendiri tentang keluarga dan pengaruhnya terhadap bisnis. Interaksi antara keluarga dan bisnis saling tumpang tindih satu sama lain. Sementara hubungan seperti itu berkontribusi pada pertumbuhan dan pengembangan seluruh bisnis, mereka juga dapat menghasilkan gesekan, ketegangan, konflik, dan kerusakan (Maciel, Ramos, Aguilar, & Reyna, 2015).

Konflik pada bisnis keluarga banyak ditemukan saat proses suksesi berlangsung. Di dalam proses suksesi, biasanya orangtua akan mulai melibatkan anak untuk terjun pada bisnis. Perbedaan yang terjadi diantara keduanya baik perbedaan usia, generasi, maupun tingkat pendidikan menjadi tantangan tersendiri bagi pemimpin bisnis keluarga. Diperlukan komunikasi yang baik untuk mampu menjembatani perbedaan yang terjadi antara orangtua dengan anak. Masalah komunikasi yang buruk, perencanaan yang buruk, pengambilan keputusan yang

buruk, dan konflik keluarga interpersonal di antara anggota keluarga memperlambat pengambilan keputusan dan dengan demikian efektivitas bisnis (Alderson, 2005).

7.2 Hubungan Yang Terjalin Di Dalam Bisnis

Salah satu hal yang sangat penting pada sebuah bisnis keluarga adalah kemampuan untuk menjaga hubungan baik diantara masing-masing anggota keluarga yang terlibat pada bisnis. Terlebih bagi pemilik bisnis yang sudah melibatkan anaknya dalam proses bisnis, tidak pelak keduanya akan dihadapkan pada berbagai perbedaan yang tidak boleh luput dari perhatian. Berbagai perbedaan dirasakan orangtua sebagai pemilik bisnis ketika anak-anaknya mulai masuk ke dalam bisnis. Perbedaan komunikasi dan perbedaan beban kerja orangtua muncul ketika anak masuk ke dalam bisnis.

Masuknya anak ke dalam bisnis keluarga tidak jarang memicu terjadinya konflik. Penelitian yang dilakukan oleh Steffen Grobmann dan Arist Von Schlippe (2015) menjelaskan bahwa seluruh anggota keluarga yang terlibat pada bisnis keluarga memungkinkan untuk terlibat pada konflik. Semakin dekat hubungan kekeluargaan seseorang seperti hubungan antar saudara maupun hubungan orangtua dengan anak, justru menjadi salah satu pemicu terjadinya konflik. Konflik ini terjadi karena antara orangtua dengan anak dihadapkan pada berbagai perbedaan diantaranya perbedaan usia, generasi, maupun tingkat pendidikan. Pada penelitian ini ditemukan adanya konflik yang terjadi diantara orangtua dengan anak. Konflik tersebut yaitu konflik perbedaan nilai, perbedaan

pandangan dalam pengelolaan keuangan, dan perbedaan pandangan dalam pengelolaan proses bisnis.

Namun adanya konflik yang terjadi diantara orangtua dengan anak tidak berdampak pada hubungan keharmonisan keluarga dan tidak mengganggu proses bisnis yang berjalan saat ini. Hal ini dikarenakan terbangunnya komunikasi yang baik antara orangtua dan anak di dalam bisnis. Penelitian yang dilakukan oleh Keanon Alderson (2015) menjelaskan bahwa komunikasi yang terbangun pada bisnis keluarga merupakan komunikasi tidak formal. Mereka biasanya berkomunikasi dengan menghormati satu sama lain, dengan cinta, memaafkan, dan saling memahami, disaat bisnis lainnya mengedepankan komunikasi dengan argumen dan ketidakpercayaan. Komunikasi seperti ini lah yang membuat munculnya konflik pada bisnis keluarga tidak meluas dan merusak bisnis. Selain itu masih melekatnya pandangan anak tentang norma kesopanan kepada orangtua, membuat anak pada akhirnya tidak membantah keputusan orangtua.

Normal kesopanan yang melekat pada anak tidak lantas membuat orangtua menutup akses diskusi dengan anak. Orangtua pada tiga bisnis keluarga menyadari bahwa komunikasi dibutuhkan terutama dalam menjalankan bisnis untuk menghindari konflik berkepanjangan. Penilaian yang dilakukan oleh Alderson (2015) menjelaskan bahwa salah satu hal yang digunakan untuk menanggulangi konflik yang terjadi pada bisnis keluarga adalah dengan melakukan rapat keluarga. Rapat keluarga merupakan pertemuan yang informal, yang biasanya dilaksanakan secara mendadak dan tidak terjadwal. Rapat keluarga biasanya dapat berupa makan siang atau makan malam bersama untuk membahas

bisnis. Hal ini pula yang dilakukan oleh dua pemilik bisnis keluarga. Mereka biasanya melakukan diskusi secara mendadak dengan memanggil anaknya untuk datang menemui mereka khusus membahas permasalahan yang dihadapi. Selain aspek komunikasi, pemilik bisnis pada penelitian ini menjaga keutuhan keluarga dan bisnis dengan mengadakan pengajian rutin untuk mengumpulkan seluruh anggota keluarga atau liburan keluar kota bersama dengan seluruh anggota keluarga.

7.3 Suksesi Bisnis Keluarga

Bisnis keluarga merupakan bersatunya keluarga dan bisnis. Di dalam praktek bisnis keluarga, biasanya anggota bisnis yang terlibat tidak akan jauh dari anggota keluarga. Biasanya bisnis keluarga memainkan fungsi penting menjadi menyokong ekonomi sebuah keluarga. Pentingnya peran sebuah bisnis keluarga, memaksa bisnis ini harus tetap berdiri meskipun nantinya sudah tidak ada lagi pendiri bisnis sebagai pemimpin. Anggota keluarga yang ada nantinya turut terlibat dan bertanggungjawab terhadap proses suksesi sebuah bisnis keluarga.

Seluruh pemilik bisnis pada penelitian ini seluruhnya sudah memiliki perencanaan suksesi. Mereka telah mengetahui nantinya akan kepada siapa bisnis ini diserahkan. Satu pemilik bisnis bahkan sudah menyerahkan kepemilikan bisnis secara formal kepada anaknya. Meskipun sudah memiliki gambaran akan kelanjutan bisnisnya, dua dari pemilik bisnis keluarga mengaku tidak berencana akan pensiun dari bisnis. Sedangkan satu pemilik bisnis keluarga meskipun telah menyerahkan bisnis kepada anaknya secara formal, namun dalam prakteknya

orangtua tetap menjadi mengendali utama pada bisnis. Penelitian yang dilakukan oleh Yoon G. Lee, Kenneth R. Bartkus, Myung-Soo Lee (2015) menjelaskan bahwa melepaskan kepemilikan dan kontrol sebuah bisnis keluarga menjadi sesuatu yang sulit bagi pendiri bisnis. Hal ini pula yang terjadi pada tiga bisnis keluarga yang masih ingin tetap terlibat pada bisnis meskipun nantinya bisnis telah diserahkan kepada anak.

Dalam merencanakan kepemimpinan yang selanjutnya, dua pemilik bisnis tidak menetapkan kriteria khusus terhadap calon penerus. Hanya satu pemilik bisnis yang lebih condong memilih anak laki-lakinya untuk meneruskan bisnis. Seluruh pemilik bisnis keluarga tidak terlalu memikirkan kriteria khusus untuk melanjutkan bisnis, mereka justru fokus untuk mempersiapkan anak dengan transfer nilai dan pengetahuan dari orangtua kepada anak.

Seluruh pemilik bisnis keluarga tidak mengalami kesulitan dalam melakukan transfer nilai kepada anak. Nilai-nilai yang mereka anut dalam bisnis merupakan nilai yang juga mereka anut di dalam keluarga. Sehingga bagi mereka proses transfer nilai pada bisnis berjalan secara otomatis. Berbeda dengan proses transfer pengetahuan yang terjadi pada bisnis. Proses transfer pengetahuan di dalam penelitian ini dengan melibatkan anak langsung ke dalam proses bisnis dan dengan melakukan diskusi. Saat ini anak sudah memasuki tahap pelaksanaan fungsi. Tahap ini dimulai ketika pengganti yang potensial tersebut menjadi karyawan tetap. Awalnya untuk memasuki posisi manajemen, anak tersebut bekerja sebagai seorang akuntan penjual, atau karyawan pencatat persediaan (Longenecker dkk, 2001). Anak sudah turut dilibatkan untuk memecahkan

masalah yang terjadi pada bisnis, bahkan pada beberapa waktu, anak diminta untuk menggantikan peran orangtua di dalam bisnis.



BAB VIII

KESIMPULAN DAN SARAN

8.1 Kesimpulan

1. Dalam bisnis keluarga yang proses bisnisnya melibatkan orangtua dan anak untuk menjalankan bisnis bersama, ditemukan adanya konflik perbedaan nilai dan perbedaan cara pandang terhadap pengelolaan bisnis. Namun konflik yang terjadi tidak mempengaruhi hubungan keluarga dan proses bisnis dikarenakan orangtua masih memegang kendali cukup kuat pada proses bisnis.
2. Dalam bisnis keluarga ditemukan bahwa seluruhnya sudah memiliki rencana untuk melakukan proses suksesi. Namun hanya satu bisnis keluarga yang telah benar-benar melakukan suksesi dengan menyerahkan bisnis kepada anaknya.

8.2 Saran

1. Bagi Pemilik Bisnis Keluarga
 - a. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan untuk tidak hanya sekedar merencanakan suksesi kepada anak, namun benar-benar memberikan ruang kepada anak untuk mengambil alih bisnis sebagai pemimpin utama.
 - b. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan untuk lebih mempertimbangkan pengelolaan bisnis pasca suksesi apabila

orangtua masih ingin terlibat dalam bisnis, untuk menghindari ketidakjelasan status anak di dalam bisnis.

- c. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan untuk menjaga komunikasi dengan anak agar proses suksesi dan proses pembagian peran antara orangtua dan anak tidak terjadi ketidakjelasan kepemilikan dan kepemimpinan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

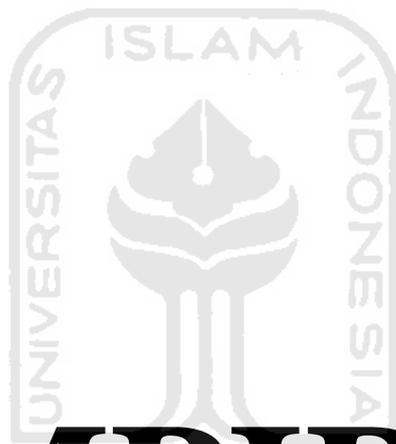
- a. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian di perusahaan keluarga yang diketahui telah terjadi konflik untuk mendalami penyebab konflik yang terjadi.
- b. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mendalami suksesi perusahaan keluarga yang memiliki calon penerus lebih dari satu dengan proses bisnis yang tidak melibatkan keseluruhan anak.

DAFTAR PUSTAKA

- A.B. Susanto (2005). *World Class Family Business*. Jakarta: Quantum.
- Achmad Sobirin (2007). *Budaya Organisasi*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Ahmad Zahri (2016), Raja Tanpa Mahkota, Kereta Kecana, dan Singgasana: Studi Kasus Kepemimpinan Perusahaan Keluarga Supermarket Pamella Group di Yogyakarta).
- Alderson, K. (2015). Conflict management and resolution in family-owned businesses. *Journal of Family Business Management*, 5(2), 140-156. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1720474440?accountid=62100>
- Assanto & Mustamu (2014), *Perencanaan Suksesi Pada Perusahaan Keluarga PT. Indoraya Sekaye di Surabaya*.
- Bizri, R. (2016). Succession in the family business: Drivers and pathways. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 22(1), 133-154. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1767888947?accountid=62100>
- Boyd, B., Royer, S., Pei, R., & Zhang, X. (2015). Knowledge transfer in family business successions. *Journal of Family Business Management*, 5(1), 17-37. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1665458502?accountid=62100>
- Christina, Teddy, & Paulina (2016), *Cognitive Trust di dalam Bisnis Keluarga (studi kasus pada PT Dharma Samudera Fishing Industries tbk.)*
- Davis, Peter & Harveston, Paula. (1998). The Influence of Family on the Family Business Succession Process: A Multi-Generational Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 22. 31-54.
- Deng, X. (2015). Father-daughter succession in china: Facilitators and challenges. *Journal of Family Business Management*, 5(1), 38-54. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1665458385?accountid=62100>
- Ernesto J. Poza (2010). *Family Business*. Edisi ketiga. Canada: Cengege Learning.
- Fahed-Sreih, J., & Djoundourian, S. (2006). Determinants of longevity and success in lebanese family businesses: An exploratory study. *Family Business Review*, 19(3), 225-234. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/211069614?accountid=62100>
- Grant Gordon dan Nigel Nicholson (2008). *Family Wars Classic Conflicts in Family Business And How to Deal With Them*. Great Britain: MPG Books Ltd.
- Großmann, S., & Schlippe, A. V. (2015). Family businesses: Fertile environments for conflict. *Journal of Family Business Management*, 5(2), 294-314. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1720474368?accountid=62100>

- Hani T. Handoko (1988). *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. Edisi kedua. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Henry Simamora (2004). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi ketiga. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Hung- Jung Chang; Szu- Ju Lin (2011), A study the succession model of family business, *Australian journal of business and management research*, 1(7): 62-71
- Jane Hilburt Davis dan W. Gibb Dyer (2003). *Consulting to Family Businesses*. San Francisco: Pfeiffer.
- Justin G. Longenecker, dkk (2001). *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Edisi pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Kellermanns, Franz & Eddleston, Kimberly. (2006). Corporate Entrepreneurship in Family Firms: A Family Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 30. 809 - 830. 10.1111/j.1540-6520.2006.00153.x.
- Lee, Y. G., PhD., ass, K. R., PhD., & Lee, M., PhD. (2015). The diversity of legacy motivation: Succession planning of african-american, mexican-american, and korean-american business owners. *American Journal of Entrepreneurship*, 8(1), 71-93. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1703375458?accountid=62100>
- Letonja, M., & Duh, M. (2016). Knowledge transfer in family businesses and its effects on the innovativeness of the next family generation. *Knowledge Management Research & Practice*, 14(2), 213-224. doi:<http://dx.doi.org/10.1057/kmrp.2015.25>
- Lockamy III, A., Carson, C. M., & Lohrke, F. T. (2016). An evaluation of key determinants preventing intra-family business succession. *Journal of Family Business Management*, 6(1), 64-80. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1775093251?accountid=62100>
- Michael H. Morris, Roy W. Williams, Deon Nel, (1996) "Factors influencing family business succession", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 2 Issue: 3, pp.68-81, <https://doi.org/10.1108/13552559610153261>
- Moleong, Lexy (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mooryati Soedibyo (2012). *Family Business Responses to Future Competition*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Morris, M. H., Williams, R. O., Allen, J. A., & Avila, R. A. (1998, 03). Correlates of success in family business transitions. *Director*, 51, 91. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/219033388?accountid=62100>
- Perry, Martin (2000). *Small Firm and Networks Economices*, edisi bahasa Indonesia, Jakarta: RajaGrafindo Persada.

- Price Waterhouse Cooper (2014). Survey Bisnis Keluarga 2014 Indonesia. Diperoleh pada 19 November 2017 di: <https://www.pwc.com/id/en/mediacentre/pressrelease/2014/english/family-business-survey-indonesia.html>
- Raj V. Mahto; Peter S. Davis; dmitry Khanin (2014), Continuation comitment; familys comitment to continue the family business, *journal family econommic issue*, 35(5): 278-289.
- Rima Nurani Sukma, Suwandi Sumartias, Nuryah Asri Sjafirah (2016), Pengalaman Komunikasi Pelaku Bisnis Keluarga Dalam Mengembangkan Bisnis Kuliner di Kota Sukabumi.
- Robert L. Mathis dan John H. Jackson (2001). Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi pertama. Jakarta: Salemba Empat.
- Schein Edgar H (2004). Organizational Culture and Leadership. Edisi ketiga. Jossey Bass Publishers.
- Simanjuntak, A., (2010), Prinsip-prinsip Manajemen Bisnis Keluarga (Family Business) Dikaitkan dengan Kedudukan Mandiri Perseroan Terbatas (PT), *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(2): 113-120.
- Snell and Bohlander (2013). *Principles of Human Resource Management*. 16th ed. Manson OH: South Western-Cengage Learning.
- Soedibyo, M. (2012). Family Business Responses to Future Competition. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Soto Maciel, A., de la, G. R., Esparza Aguilar, J. L., & San Martín Reyna, Juan Manuel. (2015). The influence of family relationships in the succession. *Journal of Family Business Management*, 5(2), 238-256. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1720473261?accountid=62100>
- Susanto, A.B., Susanto, P., Wijanarko, H., & Mertosono, S. (2007). The Jakarta Consulting Group on Family Business. Jakarta: The Jakarta Consulting Group.
- Syafarudin Alwi (2008). Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi kedua. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Syafarudin Alwi (2013). Resolusi Konflik Dan Negosiasi Bisnis. Edisi pertama. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Wawan Dhewanto, dkk (2012). Familypreneurship: Konsep Bisnis Keluarga. Bandung: Alfabeta.
- Zheng, V., & Wong, S. (2016). Competing for leadership and ownership: The li & fung group's legendary and strategy. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(3), 304-320. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1828151384?accountid=62100>



LAMPIRAN

Lampiran A: Pedoman Wawancara

a. Pertanyaan Untuk Ayah

1. Bagaimana latar belakang bapak? (sekolah, pengalaman, dll)
2. Berapa jumlah anak yang bapak dan ibu miliki?
3. Apa kesibukan istri bapak saat ini?
4. Apa kesibukan anak-anak bapak saat ini?
5. Apa nama bisnis bapak?
6. Kapan bisnis ini berdiri?
7. Siapa yang mendirikan bisnis ini?
8. Bagaimana awal mula bisnis ini berdiri?
9. Tujuan bisnis ini didirikan untuk apa? (tujuan awal)
10. Apakah bisnis ini didirikan murni karena keinginan bapak atau karena ada pengaruh pihak lain?
11. Mengapa bapak lebih memilih untuk bisnis daripada bekerja menjadi karyawan?
12. Bagaimana tanggapan keluarga saat bapak mendirikan bisnis ini?
13. Siapa yang membantu bapak dalam membangun bisnis ini?
14. Dari banyaknya jenis bisnis yang ada, mengapa memilih bisnis jenis ini?
15. Bagaimana kendala yang bapak alami ketika awal mula mendirikan bisnis ini?
16. Bagaimana cara bapak menyelesaikan masalah itu?
17. Apa yang memotivasi bapak untuk mempertahankan bisnis ini hingga sekarang?
18. Bagaimana pembagian tugas bisnis di keluarga bapak?
19. Apa harapan bapak pada bisnis ini saat ini? (dipertahankan aja atau dikembangkan)
20. Apakah bapak merencanakan suksesi?
21. Sewaktu mendirikan bisnis ini, adakah gambaran akan sampai kapan bisnis ini berjalan?
22. Apakah bapak menginginkan bisnis ini tetap berlanjut ke generasi berikutnya atau tidak?
23. Apa yang sudah bapak siapkan untuk mewariskan bisnis ini kepada anak-anak?
24. Apabila bapak berniat untuk mewariskan bisnis ini, kapan waktu yang bapak perkirakan?
25. Apakah bapak ada rencana untuk pensiun dari bisnis?
26. Apakah bapak sudah ada gambaran kepada siapa bisnis ini akan diwariskan nantinya?
27. Apakah bapak mengarahkan anak-anak untuk melanjutkan bisnis (belajar tentang bisnis) atau membiarkan mereka memilih jalan hidupnya sendiri?

28. Bagaimana tanggapan bapak dengan terlibatnya anak ikut mengurus bisnis ini?
29. Apakah keterlibatan anak murni keinginan pribadi atau karena permintaan bapak/ibu?
30. Apakah keterlibatan anak saat ini berpengaruh terhadap rencana suksesi bapak? Misalkan akan bapak wariskan kepada anak yang sedang ikut andil mengurus.
31. Dengan jumlah anak yang bapak miliki, sudahkah ada rencana bagaimana bisnis ini kedepannya? Misalkan ada 2 anak yang berminat, apakah bisnisnya dipecah, dll.
32. Bagaimana jika anak terlihat tidak berminat untuk melanjutkan bisnis?
33. Apakah ada kriteria khusus calon penerus yang baik menurut bapak misalnya dari status, harus laki-laki?
34. Apakah ada kekhawatiran dari bapak jika anak memimpin bisnis ini nantinya? Kekhawatirannya seperti apa?
35. Apa saja nilai-nilai yang bapak anut dalam bisnis?
36. Bagaimana cara bapak mengajarkan kepada anak-anak tentang nilai yang bapak anut?
37. Pengetahuan apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini?
38. Bagaimana cara bapak mengajarkan kepada anak-anak tentang pengetahuan tentang bisnis?
39. Kira-kira menurut bapak, nilai-nilai yang bapak transfer kepada anak, apakah anak sudah paham apa yang bapak sampaikan dan ajarkan?
40. Apakah nilai yang dijalankan sekarang sudah sesuai dengan apa yang bapak harapkan?
41. Apakah ada perbedaan/perdebatan mengenai nilai antara bapak dan anak-anak?
42. Bagaimana bila perbedaan nilai terjadi antara bapak dengan anak bapak?
43. Bagaimana cara bapak agar apa yang bapak ajarkan, dapat dipertahankan oleh anak?
44. Apa bisnis keluarga mengganggu harmonisnya keluarga?
45. Apa dengan terlibatnya anak dalam bisnis mengganggu hubungan bapak dan anak yang sudah terjalin?
46. Dengan masuknya anak ke dalam bisnis, adakah pengaruh yang dirasakan bapak? Dari komunikasi, keharmonisan hubungan, dll.
47. Apakah bapak percaya kepada anak sepenuhnya, sehingga mengizinkan anak turut mengurus bisnis yang telah bapak bangun?
48. Apa yang membuat anda percaya kepada anak bapak?
49. Menurut bapak apakah anak bapak tahu bawa bapak mempercayai dia?
50. Sejauh apa peran yang bapak berikan kepada anak dalam mengurus bisnis?
51. Adakah pembatasan peran yang bapak terapkan kepada anak?
52. Bagaimana perbedaan sebelum dan setelah anak terlibat dalam bisnis?

53. Apakah dengan terlibatnya anak dalam bisnis, apakah pernah terjadi permasalahan/konflik?
54. Bagaimana bapak memandang perbedaan yang terjadi antara bapak dengan anak?
55. Apa tantangan yang bapak rasakan ketika anak turut bergabung membantu bisnis?
56. Bagaimana pandangan bapak terhadap kritikan yang diberikan anak? Apakah bapak menganggap itu sebagai hal yang tidak sopan?
57. Bagaimana bapak sebagai orang yang lebih berpengalaman menyikapi kritikan dari anak?
58. Kendala apa yang biasanya bapak alami dalam berbisnis bersama anak dengan adanya perbedaan generasi, pendidikan, dll?
59. Menurut bapak apa saja kelemahan anak bapak yang perlu diperbaiki oleh anak bapak? Baik tentang bisnis maupun kehidupan diluar bisnis.
60. Bagaimana cara bapak mengatasi kelemahan yang ada pada anak bapak?
61. Bagaimana kebiasaan komunikasi diluar bisnis dengan keluarga? Misalkan harus makan bersama, liburan, dll.
62. Bagaimana komunikasi yang terjalin antara bapak dan anak dengan kesibukan anak saat ini?
63. Dengan kesibukan anak saat ini dan dengan anak yang mempunyai peran dalam bisnis, apakah ada kendala dalam komunikasi terkait bisnis? Misal pengambilan keputusan jadi nunggu anak atau perlu pembukuan jadi nunggu anak.
64. Apakah cara anak memberi masukan kepada bapak sudah sesuai dengan yang bapak harapkan?
65. Apakah bapak pernah menyampaikan kepada anak bagaimana cara mengkritik seperti yang bapak harapkan?
66. Bagaimana cara yang bapak lakukan ketika terjadi perbedaan pendapat antara bapak dan anak?
67. Siapakah yang berperan dalam mengambil keputusan dalam bisnis?
68. Apakah bapak melakukan musyawarah?
69. Apa yang biasanya bapak lakukan apabila kendala dalam berbisnis dengan anak itu muncul?
70. Bagaimana cara bapak menjaga hubungan baik antara bisnis dan keluarga?

b. Pertanyaan Untuk Anak

1. Apa cita-cita anda sewaktu kecil?
2. Saat ini apa rencana anda, apakah bekerja atau yang lainnya?
3. Apakah anda memiliki minat untuk melanjutkan bisnis keluarga?
4. Apa yang memotivasi anda hingga akhirnya anda turut terlibat dalam bisnis ini?
5. Bagaimana awal mula anda turut terlibat di bisnis ini?

6. Apakah keterlibatan anda murni karena keinginan anda atau karena pengaruh dari pihak lain?
7. Apa alasan anda ingin bekerja di tempat lain/apa alasan anda ingin mengelola bisnis keluarga?
8. Apakah orangtua mendukung keputusan anda?
9. Solusi apa yang anda lakukan ketika keinginan anda berbenturan dengan keinginan orangtua?
10. Apa saja yang diajarkan orangtua terkait bisnis ini?
11. Apakah anda mengetahui nilai apa saja yang orangtua anda coba tanamkan kepada anda? (tentang bisnis dan kehidupan)
12. Menurut yang anda tahu, nilai apa saja yang diterapkan orangtua anda dalam bisnis ini?
13. Apakah ada perbedaan mengenai nilai yang dianut antara orangtua dengan anda?
14. Bagaimana bila perbedaan nilai itu terjadi antara anda dan orangtua?
15. Apakah anda merasa ada perbedaan hubungan anda dengan orangtua setelah anda bergabung mengurus bisnis?
16. Bagaimana perbedaan yang terjadi setelah anda turut mengurus bisnis dari segi komunikasi, keharmonisan hubungan (perdebatan), dll?
17. Sejauh mana peran (*job desc*) anda dalam bisnis?
18. Apakah peran tersebut sesuai harapan anda?
19. Apakah anda merasa orangtua mempercayai anda?
20. Apakah ada perbedaan yang terjadi antara anda dan orangtua selama mengurus bisnis ini bersama?
21. Bagaimana anda memandang dan memaknai perbedaan yang terjadi antara anda dan orangtua?
22. Apakah anda pernah berbisnis bersama teman anda sebelumnya?
23. Tantangan apa yang anda rasakan ketika harus berbisnis bersama dengan orangtua dibandingkan dengan teman anda?
24. Apakah anda memiliki visi sendiri untuk bisnis ini atau anda hanya sekedar membantu orangtua? (pengen bisnis ini dikembangkan/stuck)
25. Apakah anda pernah menyampaikan kritik/masukan kepada orangtua tentang bisnis?
26. Bagaimana orangtua merespon kritik dan masukan anda?
27. Apakah menurut anda, cara anda menyampaikan kritikan sudah sesuai dengan cara yang diharapkan orangtua anda?
28. Kendala apa yang biasanya anda alami dalam berbisnis bersama orangtua dengan adanya perbedaan generasi, pendidikan, dll?
29. Bagaimana kebiasaan komunikasi diluar bisnis dengan keluarga? Misalkan harus makan bersama, liburan, dll.
30. Dengan kesibukan anda saat ini, bagaimana anda menjalin komunikasi dengan orangtua anda?

31. Dengan kesibukan anda sekarang, dan dengan terlibatnya anda di dalam bisnis, apakah ada kendala dalam komunikasi terkait bisnis?
32. Apakah orangtua pernah menyampaikan harapan mereka tentang bagaimana cara yang diperkenankan untuk menkritik orangtua?
33. Apa yang biasanya dilakukan ketika terjadi perbedaan pendapat antara anda dan orangtua?
34. Apa yang biasanya anda lakukan apabila kendala dalam berbisnis dengan orangtua itu muncul? (dari pertanyaan no 28)
35. Bagaimana peran anda dalam pengambilan keputusan dalam bisnis?
36. Apakah orangtua anda melibatkan anda dalam musyawarah?
37. Bagaimana cara anda menjaga hubungan baik antara bisnis dan keluarga?



Lampiran B: Transkrip Wawancara

NARASUMBER 1A : Agus Sudaryanto S.E. M.Ec.Dev.

Wawancara dilakukan pada 21 November 2019 jam 17.00 WIB di Kadirojo 1 RT 04 RW 01 No. 41, Purwomartani, Kalasan, Sleman.

Penulis : Ee selamat sore pak. Perkenalkan saya Lafera temennya Ian, putra bapak. Nah ee tujuan saya kesini nih saya mau apa minta tolong bapak untuk jadi narasumber skripsi saya tentang bisnis keluarga gitu pak. Kemarin saya sudah sempat ketemu sama Ian. Nah apa bapak berkenan untuk jadi narasumber saya?

Narasumber : Ya saya berkenan. Engga apa-apa.

Penulis : Oiya pak. Sebelumnya boleh diceritakan dulu engga pak ee latar belakang bapak sama biodata bapak?

Narasumber : Latar belakang ee mulai dari pendidikan mungkin ya.

Penulis : Ya.

Narasumber : Pendidikan saya ee D3 di UGM lalu lanjut S1 di Widya Wiwaha lalu S2 nya di UGM di MEP. Ee S1 itu akuntansi, S2nya saya di ekonomi pembangunan. Terus mulai di UGM sekitar tahun 1994 itu saya awalnya di TU di FEB UGM. Dulu masih FE namanya, lalu pindah di vokasi D3 UGM. Lalu setelah itu pindah lagi ke pertanian UGM masih di bagian TU juga. Lalu saat ee sekitar 2012/2013 antara itu saya masuk S2. Baru S2 itu 2012an mungkin. Itu langsung setelah lulus oleh kantor diminta kantor untuk naik ke rektorat, seperti itu. Di bagian P2L. Bagian pengadaan barang dan jasa.

Penulis : Oh gitu. Terus ee bapak selama apa namanya, selama kuliah terus selama S2, terus mulai kerja di UGM itu ada pengalaman apa sih pak? Misal contoh ee kemarin kebetulan saya denger dari Ian katanya sempat beberapa kali coba usaha sebelum akhirnya buka usaha yang sekarang.

Narasumber : Sebenarnya kalau ee usaha sendiri sudah sejak mudah sejak umur berapa, sejak sebelum masuk UGM. Jaman SMA mungkin. SMA itu sudah mulai coba jualan apa jualan telur asin. Buat sendiri dulu. Lalu saat di kerja di UGM saya buka percetakan. Ee pada saat kuliah itu karena memang hobinya jalan-jalan traveling membuka usaha apa travel agen gitu. Travel organizer mungkin sekarang kalau dibilang.

Penulis : Terus ee putra bapak sekarang berapa sih pak?

Narasumber : Putra ada 2. Ian yang pertama. Lalu yang kedua Safina namanya, masih kuliah di UGM kebetulan. Cuma 2 itu saja.

Penulis : Oh gitu. Terus ee ibu kesibukannya apa ya pak?

Narasumber : Ibu kalau ee apa sebenarnya cuma ibu rumah tangga. Kebetulan karena pinter masak jadi membantu saya misalkan kebutuhan konsumsi wisata seperti itu. Kaya snack lalu biasanya ada snack gitu waktu perjalanan di apa wisata. Biasanya bantu-bantu disitu. Seperti itu.

Penulis : Terus nama bisnis bapak itu apa sih pak yang sekarang ini?

Narasumber : Namanya Mitrasambisari Indah. Tour organizer.

Penulis : Ini yang mendirikan bisnisnya yang ini siapa pak?

Narasumber : Kalau apa mendirikan bisnisnya awalnya saya sama anak. Karena kebetulan anak kan di kuliahnya di FE UII jurusan manajemen kebetulan. Lalu apa ee untuk belajar sekalian anak dalam bisnis. Lalu dibuatlah tour & travel yang seperti sekarang ini. Jadi sama anak kalau apa mendirikannya.

Penulis : Terus ee awal mula kenapa bapak mau buat bisnis ini tuh kenapa pak?

Narasumber : Kalau awal mula awalnya tadi seperti saya bilang ee lebih ke karena hobi traveling. Yang kedua saya sudah ada pengalaman saat, ee dulu belum ada ee saat masih di FEB kebetulan kan setiap tahun pasti ada apa wisata atau tim building kalau di kantor itu. Kebetulan saya yang selalu menjadi panitia. Jadi sudah ada

pengalaman disitu. Pengalaman untuk apa membuat ee schedule budgeting dll. Lalu kenapa tidak ee saya alihkan ke bentuk bisnis yang cukup menguntungkan dan dari segi bisnis modalnya sedikit karena kan jasa. Istilahnya saya tidak perlu modal banyak toh juga cuma biasanya modal itu di dapat dari DP yang diberikan oleh calon konsumen. Begitu.

Penulis : Kalau tujuan bisnis ini sendiri bapak mendirikan itu apa pak tujuannya?

Narasumber : Tujuannya ee awalnya ya untuk tambahan masukan. Istilahnya ee untuk ee kebutuhan keluarga lah. Cuma makin kesini anak sudah bisa cari uang dan apa tanggungan tinggal anak kedua dan kebetulan cuma punya 2 orang anak kan jadi ya mungkin untuk bekal pensiun. Karena mungkin sekitar 5 tahun lagi sudah pensiun.

Penulis : Oh gitu. Terus kalau tanggapan keluarga bapak sendiri waktu bapak mendirikan bisnis ini gimana pak?

Narasumber : Tanggapan ya sangat mendukung. Cuma memang dari istri mewanti-wanti buat ee karena kan memang namanya bisnis naik turun ya. Dan banyak pelajaran seperti beberapa kali bisnis bareng temen kok sampai ditipu itu juga sering. Jadi lebih ke wanti-wanti gitu.

Penulis : Terus kalau kendala yang bapak alami sendiri waktu pertama kali mendirikan bisnis ini tuh apa pak?

Narasumber : Kendala mungkin lebih ke, karena kita bidang jasa yang istilahnya kaya even kaya organizer. Sebuah perjalanan atau kegiatan. Itu lebih ke bagaimana kita bisa menekan harga dari segi ee biasanya kita harus punya networking yang bagus. Nah untuk mencari networking itu kan perlu waktu dan engga cepet. Nah itu mungkin tantangan. Dulu tahun pertama awal awal membuat apa bisnis itu ee memang agak sedikit lama untuk mencari networking. Karena memang masih seringnya di Jogja. Kalau misalkan kelua kota itu

kan perlu waktu lah ya. Jadi agak lama waktu mencari networking itu. Jadi kendalanya lebih ke arah networking.

Penulis : Terus caranya bapak nyelesaikan masalah itu gimana?

Narasumber : Itu biasanya karena sekarang mungkin terbantu oleh sosial media ya. Jadi ee mulai dari facebook ada teman yang punya usaha yang kira-kira bisa membantu untuk berjalannya kegiatan wisata ini. Nah dari situ kan ee mulai terselesaikan satu-satu masalah tadi. Misalkan saya kalau ke Malang gitu kan tidak harus ke Malang untuk booking dll. Cukup lempar ke teman nanti kita coba bagi hasil dan kira-kira nanti gimana untuk ee cari keuntungannya. Seperti itu. Lebih ke networking tadi.

Penulis : Terus ee kenapa sih pak kok sebelumnya bapak kan sempat bisnis yang lain juga. Nah kenapa kok sampai sekarang bapak itu mau mempertahankan bisnisnya yang sekarang ini?

Narasumber : Ee mungkin karena tidak perlu modal banyak tadi. Dan resikonya juga cukup kecil gitu. Kalau dulu percetakan saya perlu menggaji karyawan dan perlu apa ya misalkan tidak ada orderan masuk harus defisit lah istilahnya. Kan itu juga jadi pertimbangan dan kenapa sekarang masih dipertahankan karena kebetulan ee jarang itu untuk defisit. Dalam artian secara operasional mungkin ya. Lebih kecil apa defisitnya.

Penulis : Terus kalau di ini kan kebetulan di bisnis bapak nih ee anaknya ikut bantu. Nah itu pembagian tugas di bisnis itu gimana sih pak apa masih nyampur apa gimana?

Narasumber : Pembagian tugas karena untuk sekarang kan berdua. Istilahnya yang inti, yang inti perusahaannya kan berdua. Ya kalau untuk apa pembagian tugas kalau anak lebih karena juga kesibukannya juga cukup banyak, jadi kan lebih ke arah apa ya pengembangan bisnis dari segi digitalnya gimana, sosial media untuk promosi secara digital. Karena saya juga dari segi perbendaharaan teknologi juga engga sejago anak, jadi anak lebih ke arah pengembangan apa

kekinian istilahnya kalau anak sekarang bilang. Kalau saya lebih ke perhitungannya. Kira-kira perhitungannya seperti apa, perhitungan dari apa dari proposal dari yang akan kita tenderkan biasanya. Terus dealingnya, dealing seperti itu. Itu lebih ke arah perhitungan-perhitungan keuangannya saya lebih banyak disitu. Kalau anak lebih ke marketing mungkin ya.

Penulis : Terus kalau ee harapan bapak sama bisnis ini tuh gimana? Apa bapak ngerasa udah dipertahankan disini aja atau mau dikembangkan atau mau gimana?

Narasumber : Kalau harapan pengennya dikembangkan. Mungkin menjadi lebih besar. Tetapi karena mengingat ee untuk sekarang masih kesibukannya masing-masing, anak juga ada kesibukan masing-masing mungkin ee apa ya masih belum bisa berjalan keinginan itu. Mungkin setelah pensiun baru bisa fokus. Karena untuk mengembangkan bisnis perlu fokus lah. Seperti itu.

Penulis : Terus pak gini ee yang namanya bisnis keluarga itu tuh kalau ilmu yang saya dapat itu ada yang namanya suksesti. Suksesti itu semacam kaya misalnya ee bisnis ini tuh rata-rata orangtua yang udah membangun bisnis tuh kaya pengen bisnis ini tuh jangan terus langsung hilang ketika udah engga dikelola orangtua gitu loh pak. Nah itu istilahnya itu. Kalau bapak sendiri itu ada rencana suksesti engga sih pak?

Narasumber : Kalau rencana itu selalu, pasti selalu ada. Karena ee apa itu namanya juga keinginan. Buat kedepan mungkin buat pegangan juga untuk generasi selanjutnya. Kalau rencana pasti ada cuma belum tau akan berjalan seperti apa, cuma yang pasti sudah dimulai. Dari transfer ilmu kepada anak seperti itu.

Penulis : Terus ee bapak kan ada beberapa kali punya usaha sampai akhirnya usaha yang sekarang. Nah di usaha yang sekarang ini waktu pertama kali mendirikan tour & travel ini ada gambaran

engga sih pak mau sampai kapan kira-kira bisnis ini jalannya? Mau sampai kapan gitu.

Narasumber : Kalau sampai kapannya ee pengennya selama mungkin. Karena namanya apa namanya kita nyari pemasukan engga ada batasnya. Bahkan kalau bisa selamanya ya selamanya, kenapa engga gitu. Cuma kan dilihat dari perkembangannya nanti apakah ini masih layak untuk dilanjutkan atau engga. Kan dilihat dari kondisi yang akan datang.

Penulis : Nah terus berarti bapak pengen intinya pengen bisnis ini tuh tetep berlanjut gitu ya?

Narasumber : Pengen, pengen. Kalau itu pengen.

Penulis : Nah terus ee bapak kan udah ada rencana nih walaupun memang belum tau jalan pastinya akan gimana si suksesi itu. Cuma setidaknya bapak kan sudah ada rencana. Nah yang bapak siapkan tuh apa sih pak untuk apa untuk suksesi itu sendiri?

Narasumber : Ee mungkin dari apa pengalaman. Transfer pengalaman terus networking yang sudah terbangun tadi mungkin dijaga dengan baik. Karena pasti dari networking tadi akan muncul sesuatu yang baru lah. Dari teman-teman tadi yang telah membantu juga dari segi akomodasi wisata dll pasti kan punya masukan baru. Nah lebih ke arah gimana kita merawat networking tadi. Jangan sampai hilang. Karena itu yang paling susah untuk ditemukan, istilahnya berteman lah berteman dengan orang banyak itu yang perlu dijaga.

Penulis : Kalau ee bapak sendiri pernah kepikiran engga kapan ee misalnya kapan waktu yang pas menurut bapak buat akhirnya kaya semacam mempercayakan 100% bisnis ini ke anaknya bapak itu udah ada gambaran waktunya belum pak?

Narasumber : Kalau mempercayakan sebenarnya sudah dari dulu sudah saya coba percayakan. Cuma karena waktu juga ya, karena waktu yang kesibukan tadi. Jadi mungkin agak terhambat. Cuma kalau

kepercayaan ya sudah dari awal bisnis dibentuk sudah saya serahkan ke anak gitu. Sudah coba percayakan.

Penulis : Kalau untuk sampai sekarang ini kan bareng-bareng nih ya pak ngurus bisnisnya berdua gitu. Nah bapak sendiri udah ada gambaran belum kapan waktu yang menurut maksudnya kapan waktunya bapak mau menyerahkan bisnis ini ke anak secara resmi gitu loh pak. Udah ada gambaran waktunya belum pak?

Narasumber : Ee gambaran waktu mungkin ee kalau gambaran waktunya belum ada pastinya sih. Cuma karena bisnis keluarga juga ya jadi ya kapanpun anak siap ya akan saya kasih. Tapi keliatannya sekarang masih, masih sibuk dengan kegiatannya jadi saya belum tau secara resminya akan seperti apa. Dan kebetulan kita juga ingin membuat akte notaris baru juga. Jadi ingin, dulu kan masih CV sekarang pengen dijadikan PT. Mungkin saaat ada perubahan akte tadi sekalian, ya mungkin dalam waktu dekat secara akte nanti PT mungkin ee atas nama anak mungkin.

Penulis : Terus ee dari cerita bapak itu kan bapak itu ee kaya terbiasa untuk aktivitasnya banyak gitu ya. Misalnya udah kerja, eh SMA bapak sambil jualan apa, terus kuliah sambil kesibukan apa, terus kerja pun sambil buka bisnis ini gitu loh. Kayanya bapak aktivitasnya tuh banyak, emang nyari aktivitas gitu. Nah bapak sendiri tuh ada rencana engga pak untuk kaya semacam pensiun dari bisnis gitu?

Narasumber : Engga ada sih. Karena mungkin udah kalau orang bilang passion. Istilahnya udah hobi ya. Ya gimana. Karena kalau diem aja emang engga bisa. Memang suka buat aktivitas, menyibukkan diri.

Penulis : Ee terus pak sekarang kan kebetulan ada 2 putra. Yang pertama temen saya Ian itu sama adeknya. Nah bapak ada gambaran engga sih pak bisnisnya ini nanti gimana? Diserahkan misalnya kaya contoh diserahkan ke siapa atau nanti pembagian nanti gimana. Itu udah ada gambaran belum pak?

Narasumber : Kalau gambaran untuk yang pasti untuk diserahkan karna mungkin pengalaman mungkin lebih banyak ke anak pertama, mungkin secara keseluruhan ke anak pertama. Cuma nanti ee anak saya yang kedua kan cewek itu kebetulan kuliah di akuntansi kan. Jadi ee akan ee lebih berketat di keuangan dari perusahaan ini. Karena juga seperti yang saya bilang tadi kan dari segi keuangan lebih banyak saya karena memang basicnya anak pertama lebih ke arah ee manajemen kaya marketing mungkin ya. Lebih suka kerja yang kreatif, beda dengan anak kedua yang emang lebih suka ke arah ee itung-itungan seperti itu.

Penulis : Oh gitu. Berarti ee bisa dibilang kaya gambaran bapak ini kaya mau melibatkan dua-duanya ya pak malahan ke bisnis?

Narasumber : Kalau bisa dua-duanya kenapa tidak gitu lho. Tetep dua-duanya. Anak juga cuma dua.

Penulis : Terus ee bapak sendiri tuh ada mengarahkan anak-anaknya untuk ngelanjutin bisnis ini atau membiarkan mereka untuk milih jalannya sendiri sih pak? Misal ee anak bapak ada yang engga pengen nerusin usaha gitu. Nah itu bapak apa mengarahkan mereka untuk nerusin bisnis ini atau yaudah kalau misalnya kamu engga pengen nerusin ini juga boleh atau kaya gitu pak?

Narasumber : Ya kalau saya tetep ngasih kebebasan. Cuma karena memang dari apa dari bisnis ini dibuat kan intinya untuk salah satunya menyalurkan hobi juga kan, buat tambah-tambah juga. Jadi ee tidak ada tuntutan sebenarnya untuk ee mereka gitu. Ya intinya kalau selama masih bisa jalan, dijalani aja gitu. Jadi tidak ada keharusan untuk ee ayo dipertahankan dll atau kamu harus kesini kesini. Cuma kalau mereka mau ya gapapa. Cuma kalau pun pengen apa pengen dijalani yang lain ya terserah mereka.

Penulis : Terus ee tanggapan bapak gimana waktu ee anak bapak tu ikut ngurus bisnisnya bapak ini?

- Narasumber : Tanggapan dari saya ya. Ya.. seneng sih. Karena apa ternyata ee anak mau belajar, belajar untuk berbisnis. Karena kan apa istilahnya jadi bisa mempraktekan apa yang mereka dapat gitu di kampus. Terutama anak pertama karena sekarang juga apa lagi sibuk event juga. Punya event, biasanya buat acara-acara band. Itu kan juga jadi saya seneng lah, ternyata ilmunya engga sia-sia gitu didapatkan di kampus.
- Penulis : Terus kalau keterlibatan anak bapak sendiri itu ee bapak ada ngarahkan dia engga sih pak? Misal ee bapak mau buka usaha ini nih. Mbok kamu ikut bantu. Ada kaya gitu atau emang anaknya sendiri yang emang mau terlibat gitu pak?
- Narasumber : Kalau minta bantuan ke anak biasanya kalau ya sering sih minta bantuan. Kaya ayo pengen ini, ayo buat kaya gini, cuma memang ee apa lebih ke arah masukannya. Gimana kira-kira kalau bisnis kaya gini kaya gini gimana. Lebih ke masukan, engga terus minta bantuan apa ayo bantuin apa gimana. Bantuan itu lebih ke arah yang anak sekarang kan mungkin lebih ke ilmu barunya itu loh yang mungkin jadi bantuan itu.
- Penulis : Kalau sekarang kan kebetulan anaknya yang terkecil kan masih kuliah nih pak. Ee jadi yang terlibat lebih banyak memang Iannya. Nah apakah keterlibatan putra pertama bapak sekarang ini itu berpengaruh sama ee rencana bapak mau menurunkan bisnis ini ke anak pertama gitu loh pak? Apa ada pengaruhnya? Gitu pak.
- Narasumber : Ada, karena mungkin pengaruh lebih ke arah sekarang jadi lebih apa ya lebih ee engga jadi beban juga. Karena anak sudah bisa jalan sendiri, dari transfer ilmu tadi. Misalkan sewaktu-waktu dibutuhkan pas saya lagi engga bisa, bisa ngandelin anak yang pertama. Ya walaupun engga sepenuhnya bisa ee apa engga bisa sepenuhnya selalu sendiri. Karena kan masalah waktu juga, kesibukan tadi. Cuma jadi lebih gampang secara operasional gitu

misal butuh apa-apa bisa minta tolong ke anak yang pertama karena udah paham. Seperti itu.

Penulis : Oh gitu. Ee terus ee bapak sendiri tuh udah komunikasikan belum sih pak sama putrinya bapak yang terkecil kalau misalnya misal nih kamu nih kan setelah lulus mau engga ikut apa bantu ngurus financial di bisnis atau gimana. Nah itu udah apa, maksudnya udah ada omongan seperti itu engga pak?

Narasumber : Oh ada. Kalau itu udah pernah diomongin. Toh juga beberapa kali ee ada kaya tugas kampus gitu terus dia juga apa istilahnya minta kaya data keuangan dll. Biasanya juga banyak minta masukan dari saya juga. Karena kan juga belajar juga biasanya. Jadi dia nyari pengalamannya dari sini juga untuk sekarang ya. Disambi kuliah disambi belajar ee akuntansi lah, praktek akuntansinya, praktek keuangannya diperusahaan seperti apa.

Penulis : Oh gitu. Terus waktu apa namanya waktu bapak misalnya membuka bahasan soal keterlibatan putrinya bapak yang terkecil untuk ikut ngurus bisnis juga tuh tanggapan dari putrinya bapak sendiri gimana?

Narasumber : Seneng sih karena dipercaya. Istilahnya kalau dipercaya orangtua kan kadang seneng. Jadi seneng gitu.

Penulis : Berarti sejauh ini ee kedua putri dan putranya bapak itu engga ada menunjukkan kalau tidak berminat gitu ya pak?

Narasumber : Semuanya berminat kok.

Penulis : Terus kalau menurut bapak sendiri itu ada kriteria khusus engga pak untuk yang nerusin bisnis ini? Misal kaya kayanya bisnis ini lebih cocok cowok deh atau lebih cocok cewek deh. Ada kriteria gitu engga sih pak kalau dari bapak?

Narasumber : Engga ada kalau untuk kriteria engga ada. Yang intinya yang penting bisa ngayomi aja. Bisa ngayomi orang-orang yang mungkin akan bekerjasama dan orang yang menjadi customer tadi. Karena kan ini jasa ya, jasa pelayanan.

- Penulis : Kalau ee dari bapak sendiri misalnya anaknya suatu saat apa namanya perannya otomatis bakal semakin nambah kan pak di bisnis ini. Nah itu kalau dari bapak sendiri sekarang ada kekhawatiran gitu engga pak kalau seandainya anaknya nanti mimpin bisnis ini gitu?
- Narasumber : Engga ada sih, kekhawatiran engga ada sih. Masih tetep nganu sih tetep ee ya selama ee selama progressnya bagus ya engga ada kekhawatiran.
- Penulis : Oh gitu. Ee faktor apa sih pak yang bikin bapak ngerasa engga ada muncul kekhawatiran gitu kalau anak mimpin?
- Narasumber : Karena mungkin pengalaman anak mulai dari bisnis ini di awal eh dibangun juga istilahnya berprogressnya bersama ya. Saya sama anak bareng-bareng jalannya jadi mungkin istilahnya udah paham apa yang harus dilakukan dan apa yang tidak harus dilakukan saat menjalankan bisnis ini gitu.
- Penulis : Terus kalau nilai-nilai yang bapak anut di bisnis ini apa pak? Nilai-nilai itu bisa kaya misal disiplin atau tegas atau apa gitu pak.
- Narasumber : Nilai lebih ke arah apa attitude ya. Seperti disiplin, terus jujur pasti. Istilahnya kredibel lah. Lalu apa ee sebenarnya lebih ke arah dua itu sih, disiplin dan jujurnya tadi. Istilahnya jangan sampai apa yang kita janjikan kepada orang kok engga dilakukan.
- Penulis : Nah pak caranya ee bapak sendiri untuk ngajarkan ke anak-anak tentang nilai yang bapak anut itu gimana?
- Narasumber : Ee mungkin dari itu sebenarnya nilai kaya gitu sudah saya ajarkan sejak apa ya sejak kecil. Di keluarga juga diajarkan seperti itu. Gitu sih. Emang dari dulu sudah di ajarkan. Cuma kalau ke anak lebih gampang karena dari dulu sudah punya apa punya pembelajaran dari segi attitude yang sama. Jadi lebih gampang.
- Penulis : Nah kalau pengetahuan eh menurut bapak nih, pengetahuan apa aja sih pak yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini?

Narasumber : Ee pengetahuan itu lebih ke arah anu ya mungkin sebenarnya perlu banyak sih. Engga spesifik ya, karena kan ini pelayanan. Mungkin dari segi, bahkan mulai dari otomotif aja kita perlu tau seperti ee bus. Bus itu kadang kita perlu tau tahunnya terus apa secara kenyamanan gimana. Kita kan juga perlu tau. Yang namanya bisnis kan ee kita kan engga tau orang yang punya bisnis lainnya itu saat kerja sama dengan kita itu seperti apa. Lebih nambah wawasan secara luas, engga ada spesifik keahliannya kaya apa. Cuma yang pasti mungkin yang paling penting ee dari segi finance ya karena perhitungan-perhitungan itu kadang terlalu kaya apa riskan. Itu kan juga menuntut kita untuk tau kita ngajuin proposal ke perusahaan-perusahaan seperti apa. Lalu yang kedua negosiasi, komunikasi tadi. Untuk komunikasi saat kita apa presentasi, tender itu biasanya. Lalu kedua saat kita dilapangan juga perlu komunikasi dengan pesertanya seperti apa, kita perlu punya skill-skill itu. Seperti itu.

Penulis : Nah terus menurut bapak sendiri ee nilai-nilai yang bapak ajarkan ke anak, yang tadi itu soal attitude gitu-gitu, menurut bapak nih anak bapak udah memahami dengan baik belum pak soal yang bapak ajarkan?

Narasumber : Kalau menurut saya sudah. Cuma tidak tau kalau maksudnya diluar ini kan kalau secara lingkup keluarga mungkin masih ee bisa terkontrol ya. Mungkin kalau diluar tidak tau seperti apa. Cuma saya rasa selama ee kalau hubungannya dengan bisnis tidak ada masalah sih. Sudah apa ee saya rasa sudah memahami apa yang saya tanamkan gitu nilai-nilainya.

Penulis : Ee nah terus pak sekarang kan ee putranya bapak kan ikut ngurusin bisnis. Nah terus apa nilai yang dianut putranya bapak sekarang itu ee sudah sesuai yang diharapkan sama bapak?

Narasumber : Apa? Mungkin bisa diulang karena agak berisik.

- Penulis : Ee apa namanya, kan jadi kan putra bapak kan ikut ngurus bisnis. Nah itu ee waktu ngurus bisnis juga bapak tuh ngajarkan tentang nilai-nilai kan pak ke putra bapak. Nah apakah nilai yang dijalankan putranya bapak sekarang itu sudah sesuai kaya yang diharapkan bapak yang sesuai kaya yang bapak ajarkan gitu loh pak?
- Narasumber : Kalau itu sudah. Karena saya sudah sering melihat kan, maksudnya dia juga sering menjadi tour leader dll. Kan itu saya memantau juga. Ternyata apa yang saya harapkan untuk apa dari segi nilai-nilai tadi dijalankan.
- Penulis : Terus kalau soal nilai sendiri, ini kan bapak beda generasi nih pak sama Ian gitu gitu. Terus beda usia juga terus lingkungan dulu sama lingkungan sekarang kan walaupun sama-sama kuliah mungkin ada perbedaan ya pak. Nah itu ee dari perbedaan itu, generasi, usia, itu soal nilai ada perbedaan yang dirasakan bapak engga sih pak antara bapak dengan Ian gitu?
- Narasumber : Kalau perbedaan ada, cuma tidak signifikan git loh. Jadi ee mungkin lebih apa ya istilahnya lifestyle sehari-hari ya. Apalagi dia juga lebih ke lebih sering di lapangan dalam artian kesibukannya lebih banyak di lapangan dibandingkan saya yang di kantoran gitu. Jadi mungkin berbedanya dari segi apa ee kedisiplinannya tadi mungkin dari segi waktu cukup apa ya cukup cak cek istilahnya cak cek orang bilang kalau sekarang. Karena misalkan apa di bidang ini tuh kita perlu cepat dan tanggap untuk apa memastikan kegiatan operasional ini berjalan lancar gitu. Perbedaannya mungkin karena saya juga apa secara umur juga lebih tua jadi engga segerak cepat Ian mungkin yang masih muda. Tapi kalau dari nilai itu engga signifikan sebenarnya. Istilahnya kaya disiplin dan jujur tadi kan ee nilai dasar. Itu itu engga signifikan nilai dasarnya. Sama, cuma tidak ada perbedaan yang apa terlalu signifikan gitu.

- Penulis : Nah terus pak ee bapak kan banyak ngajarkan ke anak nih pak. Baik nilai, ilmu tentang bisnis gitu. Nah terus gimana sih caranya bapak biar nilai yang udah bapak ajarkan itu bisa tetep dipertahankan anak gitu loh pak?
- Narasumber : Mungkin lebih ke arah bounding secara kekeluargaan ya karena kalau penanaman nilai itu akan lebih gampang masuk waktu ee kita obrolannya ke arah keluarga.
- Penulis : Oke pak terus ee bisnis keluarga yang dijalankan bapak nih itu dengan beda usia, beda generasi gitu gitu, itu apa nganggu hubungan keluarga bapak engga pak?
- Narasumber : Engga ada sih kalau dari segi apa segi bisnis eh dari segi keharmonisan engga ada, tidak ada gangguan sih. Tetep seperti biasanya sih. Karena juga ee karena ada komunikasi yang apa yang selalu terjalin saat ada konflik gitu loh. Jadi tidak ada yang mengganggu keharmonisan karena selalu kita selesaikan bersama gitu.
- Penulis : Ee terus pak ee waktu pertama kali anak bapak ikut bantu bisnis, itu ada perbedaan yang dirasakan bapak engga? Misalnya beda dari komunikasinya jadi dari gimana jadi gimana, gitu loh pak.
- Narasumber : Ee mungkin bukan dari apa ya, bukan dari segi bedanya seperti apa. Cuma jadi lebih tau kapan sih apa komunikasi atau menempatkan dirinya secara profesional dan saat menjadi keluarga. Jadi lebih tau cara menempatkan apa ee sifat ee bukan sifat. Kalau lagi kerja ya profesional, cuma kalau lagi sama keluarga ya sudah seperti biasanya saja. Jadi lebih dewasa dalam menyikapi hal-hal itu. Lebih tau.
- Penulis : Terus pak tadi di awal wawancara bapak ada nyinggung soal kepercayaan sama anak gitu. Yang intinya bapak percaya sama Ian gitu, sama putranya bapak. Nah yang membuat bapak akhirnya percaya sama Ian itu apa pak? Gimana gitu bisa dijelaskan.

- Narasumber : Ee mungkin karena percaya itu dalam artian mungkin dari segi bisnis karena apa ya beberapa kali banyak ee apa pekerjaan bisa diselesaikan oleh Ian sendiri tanpa bantuan saya gitu. Jadi lebih ke arah oh saya udah bisa ngelepasin si Ian nih, udah percaya nih. Maksudnya saat presentasi ternyata goal, terus saat ada tamu ternyata feedbacknya bagus. Nah dari hal-hal tersebut kan menjadi penguat bagi saya bahwa oh ini udah bisa dikasih kepercayaan seperti itu.
- Penulis : Kalau menurut bapak sendiri ee Iannya tuh udah tau belum pak kalau bapak tuh ternyata percaya nih sama Ian? Kalau menurut bapak tuh putranya udah tau belum pak?
- Narasumber : Ee saya engga pernah bilang langsung tapi ee gampangnya gini, saat kita diberi tugas oleh orang pada dasarnya kan secara manusiawinya kan oh berarti orang ini percaya dengan kita gitu. Kan seperti mba Lafera ini istilahnya apa istilahnya percaya dengan saya yang menjadi narasumber gitu. Jadi gampangnya saat kita diberi apa tugas atau dibutuhkan oleh orang, berarti kita dipercaya oleh orang. Dan saya rasa dia sudah paham sih.
- Penulis : Terus kalau sejauh apa sih pak kaya peran yang bapak berikan ke anak. Maksudnya peran tuh lebih ke pengendalian bisnis gitu loh pak. Biasanya kan ada yang si anak ikut terlibat di bisnis tapi ee peran anak dalam ngendalikan bisnis itu ada maksudnya masih terbatas gitu. Nah kalau peran Ian sendiri di pengendalian bisnis itu gimana sih pak kalau bapak ngasih kesempatannya?
- Narasumber : Kalau secara kesempatan mungkin sama. Karena ee apa memang prinsip kita adalah kolaborasi. Tetep apa ee peran akan saya berikan sebesar mungkin tetapi misalkan memang ada yang kira-kira ee dia tidak sanggup biasanya akan ngomong sih. Jadi secara peran saya engga ada batasan mau apa mau menjadi istilahnya mau apa ada masukan dari segi apapun saya akan terima dan kami

berdua biasanya terus ee mencari jalan tengahnya gitu. Jadi secara peran tidak ada batasan-batasan.

Penulis : Terus pak kalau ee ada perbedaan engga pak sebelum dan setelah anak terlibat di bisnis? ini boleh secara umum sih pak.

Narasumber : Oh gitu. Kaya tadi ee mungkin dari segi komunikasi kali ya. Lebih berani untuk komunikasi secara profesional gitu. Mungkin kan kalau sama orangtua kadang pekeuh ya anak itu. Cuma semenjak bisnis gitu jadi dia lebih berani untuk dan berani dalam artian berani itu tetap dalam koridor sopan ya. Berani dalam artian ada pendapat apa, dia berani untuk speak up istilahnya, untuk ngomong. Karena kan kadang ada yang karena sama orangtuanya terus 100% percaya sama orangtuanya. Terus kebetulan juga saya sangat sangat terbuka jadi engga membatasi mereka untuk memberi masukan. Tetap dari segi komunikasi yang mungkin berbeda gitu. Jadi lebih berani untuk mengutarakan pendapat.

Penulis : Nah terus selama selama bapak apa bisnis bareng anaknya, itu pernah ada masalah atau konflik engga pak baik skala ringan maupun yang berat?

Narasumber : Konflik mungkin lebih ke arah ee dari segi anu ya dari segi waktu urusan uang mungkin ya. Urusan uang dalam artian gini terkadang kan namanya orangtua kan kadang karena saya juga kesibukannya engga cuma di bisnis ini jadi kadang ada yang mungkin terlewat itung-itungannya. Seperti itu. Kaya pernah misalkan hitung tiket harusnya 30.000 kok saya menghitungnya ngasih harga 20.000 dan mungkin konfliknya lebih ke arah situ. Dan akhirnya tetap oh ya karna salah, saya tetap komunikasi ke anak. Anak juga ngasih masukan dengan baik jadi ya tetap engga ada konflik yang berkelanjutan gitu aja. Komunikasinya dijaga.

Penulis : Terus kalau maksudnya gini pak, perbedaan itu kan hal yang wajar kan pak. Nah bapak sendiri memandang perbedaan yang terjadi antara bapak sama anak tuh gimana pak? Memaknainya gitu.

Narasumber : Ee engga masalah sih. Istilahnya selama itu engga merugikan orang, engga masalah sih. Kalau memaknainya tetep yaudah engga apa-apa. Beda ya engga apa-apa. Wajar itu. Namanya manusia kan ada beda bedanya sendiri sendiri kan. Engga masalah itu. Engga ada masalah dari segi perbedaan itu.

Penulis : Terus pak kalau tantangan yang bapak rasakan nih gimana ketika berbisnis bareng anak gitu? Tantangan ada tantangan yang unik engga pak?

Narasumber : Tantangan uniknya adalah kadang tuh ee mungkin apa ya tantangan uniknya adalah untuk kadang customer itu beberapa ada yang kenal saya saat lagi apa nganter tamu dari UGM. Kan ada beberapa dosen-dosen ada yang kenal saya. Terus tantangannya itu adalah anak itu selalu pengen tidak disangkutpautkan dengan orangtua. Jadi kalau misalkan ketemu sama customer gitu ya dia ngomongnya jadi bawahan saya. Padahal ya sebenarnya itu anak hehe. Tapi pada akhirnya pas mau udah berapa hari ketemu gitu jadinya oh kamu anaknya pak Agus ya? Gitu. Jadi tantangan itu lebih ke arah dimana dia berusaha untuk jadi profesional dan lepas dari saya gitu loh. Itu unik aja, jadi bukan tantangan yang apa kami berdua tantangannya gimana, cuma lebih ke arah anak saya itu lebih suka apa istilahnya lebih suka pisah. Engga pengen bergantung sama orangtua gitu.

Penulis : Kalau ini pak ee dari misalnya nih pak, misal anak kritik nih. Bapak nganggap kritikan itu sebagai gimana sih pak nganggap kritikan itu?

Narasumber : Kalau kritikan ya tetep saya terima, engga gimana gimana sih. Lebih ke arah oh berarti itu masukan kan? Saya nganggapnya bukan kritik. Selama itu positif ya engga masalah. Seperti itu.

Penulis : Ee terus dengan adanya perbedaan generasi, pendidikan, gitu gitu ada kendala yang dialami bapak engga?

Narasumber : Dari apa? Segi pendidikan ya?

- Penulis : Ee semuanya. Dari generasi, usia, terus itu kaya gitu gitu itu bapak ngalamin ada kendala gitu engga pak?
- Narasumber : Ee kendalanya mungkin dari segi yang ke arah teknologi ya, karena teknologi kan selalu berkembang gitu. Mungkin ter apa ya apa ee berbendaharaan ilmu terbaru itu loh yang mungkin saya engga apa lebih lama updatenya. Jadi lebih ke arah situ. Perbendaharaan perbendaharaan ilmu baru yang kadang jadi masalah buat saya juga. Ya anak “coba pah jadi ini apa upload foto di instagram”. Nah saya kadang bingung juga.
- Penulis : Ee terus pak kalau menurut bapak sendiri ee apa nih yang harus di ibarat kaya apa sih yang menurut bapak tuh anak bapak harus memperbaiki itu? Maksudnya harus gimana ya, harus meningkatkan itu, harus memperbaiki itu tuh apa kira-kira? Maksudnya hal apa gitu pak tentang bisnis boleh, tentang hidup boleh. Sesuatu yang menurut bapak putranya itu kayanya harus coba kamu belajar lebih deh di bagian ini, gitu.
- Narasumber : Mungkin ke arah ketegasan sih. Karena kadang ee kadang juga namanya anak kan takut gitu loh melangkah lebih jauh gitu. Kadang ee harusnya ngomong A, tiba-tiba pengen B gitu. Kadang hal-hal kaya gitu. Maksudnya kan itu engga masalah buat fleksibel itu engga masalah, cuma di beberapa aspek kadang cukup mengganggu, cukup apa ya cukup resiko gitu loh apalagi di bisnis gitu loh. Seperti itu. Lebih tegas anak menanggapi suatu hal gitu loh.
- Penulis : Nah terus pak ee cara bapak untuk ee ibarat kan itu kan hal yang menurut bapak harus ibarat kaya coba deh kamu belajar lagi di bagian ini gitu. Ditingkatkan semacam itu lah. Nah cara sendiri untuk membantu anak bapak sendiri gimana di bagian itu?
- Narasumber : Biasanya lebih saya suruh mendampingi saya biasanya. Misalkan dalam misalkan di lapangan ada masalah apa gitu biasanya saya suruh ikut untuk ikut apa ya, untuk ikut biar tau biar ngerasain

langsung apa yang saya lakukan. Lebih ke arah istilahnya langsung dilapangan, langsung kondisi lapangan.

Penulis : Kalau gimana sih pak kebiasaan komunikasi diluar ee diluar bisnis gitu kalau dikeluarga bapak? Misalkan apa harus ada liburan, apa harus ada makan bareng setiap magrib, atau apa gitu. Ada kebiasaan khusus engga?

Narasumber : Biasanya ada. Kaya tiap weekend misalkan pas lagi selo semua ya kita jalan bareng. Satu mobil kita kemana ke mall lah atau minim makan bersama gitu. Istilahnya sebagai keluarga tetep menjalin hal itu. Wajar lah. Jadi begitu sih, lebih ke arah apa kegiatan kegiatan rutin aja. Sebisa mungkin untuk selalu ketemu, misalkan makan malam dirumah gitu ee minim ngobrol di meja makan bareng itu sudah cukup membantu untuk komunikasi. Gitu sih.

Penulis : Terus ee gimana terus untuk saat ini gimana sih pak komunikasi yang terjalin antara bapak sama anak dengan kesibukan bapak dan anaknya bapak sekarang gitu? Dengan kesibukan yang ada komunikasinya yang terjalin sekarang gimana?

Narasumber : Komunikasi mungkin engga ada masalah sih. Karena sekarang ada whatsapp, ada apa smartphone lah. Jadi gampang kalau untuk komunikasi ya. Cuma terkadang ada beberapa komunikasi yang harus ketemu langsung gitu. Yang agak susah kalau harus ketemu langsung itu tadi. Istilahnya untuk ngatur waktunya agak susah. Tapi kalau untuk komunikasi sehari-hari lebih terbantu oleh adanya alat komunikasi hp.

Penulis : Nah terus pak kalau misalnya memang ada sesuatu yang perlu untuk ketemu gitu, tapi dengan kesibukan yang ada tadi bapak bilang itu lumayan ee lumayan susah gitu ya pak. Nah terus ee itu jadinya gimana pak? Ibarat itu bisa dikatakan kaya kendala gitu. Terus yang bapak lakukan apa kalau ngalamin seperti itu gitu yang harus ketemu langsung tapi ternyata pas ada kesibukan nih, itu gimana?

Narasumber : Biasanya ee kaya telpon dulu terus apa ngobrol bentar. Biasanya nanti anak itu tetep akan kembali ke saya dari segi keputusan karena kan menganggapnya saya lebih tua dan lebih berpengalaman gitu. Tapi untuk aspek anu ya pengambilan keputusan yang emang krusial ya karena anak selalu balik lagi ke prinsip anak ya balik lagi ke yang lebih tua. Misalkan baiknya gimana, kebijakan seperti apa akan kembali ke saya. Tapi semua itu bisa terselesaikan sih, tetep nyari solusinya bareng-bareng walaupun engga harus ketemu ya. Tapi tetep sebisa mungkin ee ada komunikasi disitu.

Penulis : Terus pak yang bapak lakukan itu apa kalau misalnya ada perbedaan pendapat antara bapak sama anak misalnya waktu ngobrol ada pendapat yang beda, terus yang dilakukan bapak apa nih?

Narasumber : Kalau apa yang saya lakukan ya tetep coba brainstorming musyawarah istilahnya. Tetep musyawarah dengan anak sih. Kira-kira ini ee jalan tengahnya seperti apa. Jadi tidak ada berat sebelah gitu loh, seperti itu. Jadi tetep bareng-bareng, nyari solusinya bareng-bareng.

Penulis : Nah ee pak tadi sebelumnya bapak sempet bilang katanya kalau misalnya anak ketika harus menyelesaikan masalah tatap muka misal. Biasanya yang bapak lakukan itu telfon dulu untuk kaya komunikasi awal kaya gitu ya pak. Terus tadi bapak ada bilang kalau pada akhirnya nanti anak tuh menyerahkan keputusan kepada bapak karena memang dipandang karena memang bapak punya pengalaman lebih gitu kan pak. Nah terus ee bapak sendiri tuh ada musyawarah engga pak sama anak gitu?

Narasumber : Seperti tadi yang saya bilang kan ada musyawarah walaupun itu via telpon tadi loh. Via telpon tetep ada musyawarah, saling bertanya juga ke anak gimana kira-kira. Ya itu nanti bisa fleksibel

sih. Engga ada aturan baku, tapi intinya harus dimusyawarahkan dulu biar sama-sama enak, legowo untuk mengambil keputusan.

Penulis : Ee berarti untuk ketika ada kendala dalam bisnis itu juga utamanya yang bapak lakukan ya musyawarah itu ya pak?

Narasumber : Jelas, itu jelas. Karena ee biar tidak timbul keegoisan masing-masing.

Penulis : Nah ini pertanyaan yang terakhir nih pak. Ee cara bapak nih untuk menjaga hubungan baik antara bisnis dan keluarga itu gimana pak?

Narasumber : Tau apa ya ee komunikasi. Kembali ke komunikasi, terus kembali ke apa tau tempat kapan menjadi ee kapan sebagai keluarga yang harus apa istilahnya tau posisi lah, tau menempatkan. Tidak setiap hari saat ngumpul keluarga kok tiba-tiba apa ngomongin bisnis terus, itu engga harus. Jadi lebih ke arah tau tempat, tau posisi lah, dan komunikasi tetep.

Narasumber : Baiklah pak. Terimakasih pak untuk waktunya. Semoga bisnisnya berjalan lancar, hubungan keluarganya semakin erat, semakin baik, rezekinya berkah, terus yah seperti itu. Terimakasih waktunya semoga sehat selalu dan bahagia selalu.

Penulis : Ya. Aamiin. Sama-sama. Sama-sama.

NARASUMBER 1B : Fakhriyan Ardyanto, S.M. (Anak pemilik bisnis)

Wawancara dilakukan pada tanggal 14 November 2019 jam 15.00 WIB di Ruko Dr. Sarjito Jl. Prof. DR. Sardjito No.kav. E, Terban, Kec. Gondokusuman, Yogyakarta (Ruang Kerja Coffee).

Penulis : Oke. Oiya mas ee saya mau mewawancarai mas untuk keperluan skripsi saya. Apakah bisa menyediakan waktunya?

Narasumber : Bisa, bisa.

Penulis : Ee sebelumnya boleh diperkenalkan dulu sama kesibukannya sekarang apa?

Narasumber : Saya Fakhriyan Ardyanto kesibukan sekarang lebih ke Tour Organizer sama Event Organizer. Ke bidang organizer ee apa ya, event dan lain lain gitu.

Penulis : Itu usaha yang bareng bapak itu ya?

Narasumber : Kalau yang sama orangtua itu yang Tour Organizer.

Penulis : Kalau kesibukan pribadi ada?

Narasumber : Ada. Kesibukan pribadi ada. Lebih ke Event Organizer sama ke bidang entertain kaya musik dan lain-lain.

Penulis : Oya. Terus ee mulai bantu bisnis bapak itu dari kapan?

Narasumber : Mulai bantu sebenarnya dari awal berdiri. Tahun 2012. Awalnya Tour & Travel, makin kesini karena kita ngeliat dari sisi perkembangan bisnisnya, kita lebih condong ke organizer. Jadi ada pergeseran dari Tour & Travel yang buka ticketing, buka persewaan mobil, dan buka kantor seperti pada umumnya. Dari perkembangannya ternyata kita lebih menguntungkan jika ke arah penyediaan jasa Tour Organizer.

Penulis : Itu dari pertama buka emang dari pertama bisnisnya berdiri itu emang udah bantu dari awal?

Narasumber : Udah, udah bantu dari awal.

Penulis : Waktu itu kenapa mau bantu usaha bapak?

Narasumber : Ya kalau alasan realistisnya karena emang pengen belajar bisnis awalnya. Karena ee kebetulan bapak kan lebih duluan istilahnya namanya orangtua kan lebih punya pengalaman lah ya. Dan kalau saya pribadi kalau untuk membangun bisnis dari awal masih belum ada modal dan pengalaman. Jadi emang sekalian belajar dan kebetulan juga mentornya orangtua sendiri kan enak to komunikasinya.

Penulis : Terus bisa diceritain engga waktu awal mulanya kamu ikut apa ngurus bisnis bapakmu gimana awal mulanya?

Narasumber : Awal mulanya? Sebenarnya ini awal mula lebih ke apa nih? Bisnis terbentuk atau aku sebagai yang bantu?

Penulis : Kamu sebagai yang bantu.

Narasumber : Oke awal mulanya tuh pengalamannya mungkin ya dari awal ya. Mulai dari ngonsep bisnis. Karena kan awalnya Tour & Travel. Tour & Travel sebenarnya ini kan bapak emang ada hobi apa istilahnya travelling jalan-jalan. Terus kaya kenapa sih kok engga buat bisnis aja. Bisnis yang apa, istilahnya hobi jadi bisnis, kan asik tuh. Passionnya juga disitu, ya kenapa engga coba kita bikin bisnis. Aku ikut ngonsep disitu. Ikut ngonsep kira-kita seperti apa ya bisnisnya, step awalnya seperti apa, enaknya kita ngapain, kaya strategiknya itu aku bantu gitu. Dari situ awalnya. **(3.36)**

Penulis : Ee kamu pas itu mau bantu itu emang karena dari kamunya pengen atau ada arahan dari bapak atau ibu?

Narasumber : Karena emang pengen sih karena 2012 itu mulai lulus SMA kan 2013. 2012 itu kaya udah mulai mikir wah kuliah ngapain ya. Kaya anak-anak kuliah jaman sekarang kalau engga ada part time itu kan kaya mau jajan masa minta terus kan. Udah mulai masuk ke maturity lah. Mulai ke arah dewasa kaya gitu. Makanya keinginan sendiri.

Penulis : Pas itu respon orangtuamu gimana pas kamu ikut bantu?

Narasumber : Kalau respon orangtua ya sangat sangat welcome sih. Karena namanya orangtua tuh akan mendukung anaknya untuk istilahnya buat apa ya, buat berprogress gitu. Siapa sih yang walaupun ini memang awalnya bukan passion, kan kita harus keluar dari zona nyaman gitu loh. Ya ga sih? Kaya wah aku sebenarnya engga suka nih bisnis gini gini gini, bukan passionnya. Cuma kalau engga kita coba dan engga keluar dari zona nyaman mau gimana? Gitu. Dan kebetulan orangtua support. Yaudah gapapa.

Penulis : Nah bapakmu itu kan punya bisnis, nah terus ee kenapa ee kamu punya kesibukan sendiri gitu loh yang diluar itu? Maksudnya ee kamu punya pilihan buat fokus di bisnis itu, kenapa kamu milih buat punya kegiatan tambahan lain gitu loh diluar bisnis itu?

Narasumber : Karena ee dari pengalaman tadi udah mulai organized. Karena yang namanya kita berkembang seiring waktu ee dari aku pribadi kan ini kan arah Tour & Travelnya udah mulai ke arah organizer dan kaya ee udah mulai belajar nih gimana cara organize apa ee dari semua sisi manajerial mulai dari keuangannya, mulai dari apa operasionalnya, ini kita besok pakai bis apa, itu aja minim kaya gitu loh, pakai bis apa dan lain lain. Itu kan udah tau nih. Terus kaya coba aku kembangin ke arah yang lebih aku suka atau lebih ke passionku. Aku passion dibidang musik dan aku kaya pengen buat acara gitu. Kaya kenapa sih kok ada orang yang bisa buat event gede. Oh ternyata mereka tuh bisa dari segi organizingnya kaya manajerialnya mereka bisa banget nih. Kaya akhirnya aku buat event organizer tadi sama temen-temen. Ya kaya menerapkan konsep yang udah aku kembangin di Tour & Travelku tadi. **(6.14)**

Penulis : Jadi kaya ibarat kamu kaya ngerasa kalau usaha keluargamu tuh udah mulai di tahap yang kamu bisa nyambi gitu engga sih?

Narasumber : Bisa banget. Namanya bisnis tuh sebenarnya ee bisa nyambi banget. Apalagi ini kan di bidang wisata ya. Memang kalau keliatannya kaya oh engga intens kaya seminggu apa kadang

sebulan aja kadang cuma 4 atau 5 kali gitu. Cuma kalau dilihat dari segi pemasukan untuk Tour & Travel ini aja udah sangat mencukupi gitu loh. Kaya sekali berangkat mungkin 3 kali aku ee ngurusin tour bisa kaya gaji MT. Ini bener ini hehe. Ya kenapa engga bisa disambi, bisa banget.

Penulis : Nah terus sekarang tu kamu pengennya apa? Apa kamu pengen kan orangtuamu punya bisnis. Terus kamu punya kesibukan sendiri. Terus kamu punya hobi juga. Nah terus sekarang kamu pengennya tu apa? Apakah kamu pengen usaha, atau kamu pengen kerja, apa kamu pengen apa gitu.

Narasumber : Kalau untuk sekarang?

Penulis : Ho'oo.

Narasumber : Kalau untuk sekarang ee aku agak mencoba untuk mengesampingkan passion di ee di sesuatu yang aku suka kaya passionku kan di musik dan lebih ke arah freelance. Cuma aku pengen istilahnya secara formal aku lulus dari kuliah. Kaya secara formal aku punya gelar. Secara formal aku udah punya teori yang aku dapetin di kuliah gitu dari sekolah. Aku pengen coba kerja, pengen tau penerapan konsepnya. Karena selama ini ee aku coba nerapin di bisnis yang ku jalani ya akhirnya ya apa aku belum tau itu akan 100% sesuai atau engga. Karena di perusahaan namanya diperusahaan beda gitu loh. Di perusahaan engga bisa 100% kita apa ya ee pengalaman kaya namanya aku bidang SDM juga gitu loh. Dan kaya ee hal yang berbau SDM itu bakal berbeda di dalam perusahaan dan aku pengen tau penerapan di perusahaan ini gimana sih. Apalagi perusahaan gede gitu loh. Jadi aku pengen kerja gitu loh. Dan aku pun butuh apa butuh ee istilahnya fix income. Dalam artian gini bisnis itu kan kita engga bisa megang kedepannya bakal seperti apa. Akan ada saatnya kita bakal bukan males sih, kaya ah kok gini gini aja ya, wah besuk mau kaya apa ya. Namanya bisnis tuh 24 jam kali 7 hari kamu bakal mikir gitu dan yaudah aku

pengen punya fix income yang dalam satu bulan dalam dua bulan aku kaya perbulan dalam pemasukan tetap. Jadi pengen ee kalau di segitiga Maslow itu kaya kita butuh kepastian di segi ekonomi gitu.

Penulis : Nah terus kamu sendiri tuh punya minat engga untuk nerusin bisnis bapakmu?

Narasumber : Pasti ada sih. Soalnya karena kan kebetulan juga ee bapak itu kerja juga. Kerja di kantor gitu. Dan bakal apa namanya bisnis ini kan istilahnya buat sangu pensiunnya bapak juga. Dan mau engga mau aku harus mulai ngembangin, harus mulai nerusin bisnis ini, pengen mulai di gedein. Tapi kan aku juga perlu pengalaman tuh. Kenapa kok tadi aku pengen kerja di kantor soalnya aku butuh pengalaman baru sebelum aku ngembangin bisnis. Biar untuk mengurangi kerugian-kerugian yang engga diperlukan. Kaya misalkan masalah rekrutmen aja. Rekrutmen itu kan banyak cara gitu loh. Di setiap perusahaan beda. Perusahaan skala kecil sama gede beda gitu. Caranya beda. Dan aku perlu ilmu-ilmu itu, ilmu penerapannya bukan cuma teori gitu loh. Daripada aku besuk apa tiba-tiba langsung ngembangin bisnis, tau-tau mulai gede, dengan modal yang gede, ternyata salah untuk melangkah.

Penulis : Terus kan kamu sekarang rencana pengen kerja dulu kan. Nah itu orangtuamu mendukung keputusanmu itu?

Narasumber : Ee kalau dari orangtua sangat sangat support sih. Walaupun apa ee walaupun dari segi bisnis juga udaper cukup sih, udah cukup buat mencukupi hari-hariku. Cuma kaya apa ya aku juga engga cukup orang yang cukup bosen dengan zona yang ini ini aja gitu loh. Makanya pengen aja melangkah keluar kaya melakukan hal lain. Kalau orangtua cukup support dan engga masalah sih.

Penulis : Berarti kalau dari orangtua sendiri engga ada yang kaya pengen kenapa sih engga kamu ee engga usah apply. Misal kamu bener-bener fokus di bisnis aja engga usaha kaya pengen kerja atau apa, engga ada kaya gitu?

Narasumber : Engga ada. Kebetulan juga model bisnis ini kan udah cukup lama aku gelutin dan kaya apa sampai ada titik dimana aku ngerasa kok selo banget ya, padahal sebenarnya engga selo. Cuma karena kita udah biasa buat ngelakuin ini kaya namanya orang kan bakal kalau bilang jago juga engga sih, cuma kaya kita engga perlu mikir pusing buat ngelakuin bisnis ini gitu loh.

Penulis : Kaya udah hafal polanya.

Narasumber : Iya. Udah tau polanya seperti apa. Ya bisa disambi lah. Dari situ akhirnya bisa disambi. Karena masih banyak waktu ya disambi.

Penulis : Terus ee tadi kan kamu bilang kalau orangtua tu mendukung kamu kaya untuk pengalaman diluar dulu untuk nambahin bekal ngurusin usaha. Nah itu bentuk dukungan dari bapak ibu gimana?

Narasumber : Bentuk dukungan lebih ke waktu aku apply dan lain lain ya. Kaya kemarin tuh bapakku tiba-tiba ngirimin kontak orang psikologi di salah satu universitas, universitas gede itu di Jogja dan kaya “maksutnya apa pah?” “oh itu, rahasia buat interview”. Beneran ini. Ini ada chatnya barusan aja kemarin tiba-tiba di chat. Jadi emang orangtua juga pengen anaknya punya pengalaman baru.

Penulis : Nah kamu cita-citamu tuh apa dulu?

Narasumber : Cita-citaku tuh dari kecil masih sama sih. Jadi musisi profesional.

Penulis : Oke. Masih tetep gitu ya?

Narasumber : Masih tetep. Sesuai passion.

Penulis : Nah ee kalau bapakmu sendiri di bisnis itu ada ngajarin kamu apa?

Narasumber : Ngajarin yang pertama buat kita harus ngasih perhatian lebih buat hal-hal yang kecil. Tau ga sih kaya hal-hal kecil seperti karena aku kan di jasa, jasa travel dan pelayanan. Kaya cuma masalah senyum aja. Kita ketemu senyum. Mau gimana pun klien kita, aku juga sering jadi tour leader juga karena aku emang suka jalan-jalan. Sering tuh kaya apalagi maaf ya ibu-ibu gitu. Wah itu ribet banget. Cuma gimana caranya kita berusaha buat senyum. Ya gimana

namanya juga klien. Harus professional, lebih ke arah professional. Hal-hal kecil kaya senyum tadi pernah ada salah satu tour leader yang ikut rombongan ikut wisata, istilahnya dia partnerku lah. Dia tuh cuma gara-gara engga senyum aja, waktu perjalanan balik apa ya itu ada complain. Pernah ada complain, beneran itu. Ada complain gitu kaya “pak kok kemarin itu tour leadernya disuruh senyum pak. Kok keliatannya murung banget”. Oke hehe. Kaya akhirnya ada pengalaman dari situ. Terus lebih ke gimana cara kita manage duit, gimana kita negosiasi sama orang. Karena negosiasi itu kan bisnisku ini mulai dari skala kecil sampai skala pemerintah yang gede. Karena itu kan perlu skill yang banyak gitu loh dari segi negosiasi, lebih ke arah situ sih.

Penulis : Terus kamu tau engga nilai yang bapakmu tanemin di bisnis?

Narasumber : Nilai apa nih? Nilai secara materiil, secara apa?

Penulis : Nilai kaya misalnya contoh kaya disiplin kaya gitu gitu semuanya.

Narasumber : Oh itu ada banget sih. Apa ya, bapak tuh salah satu orang yang, ibuk itu sering sambat lah “bapakmu ini apa-apa pengen diayahi”. Maksudnya gini bapak itu tipe orang yang kalau udah ada tanggung jawab dia akan make sure tanggung jawabnya ini berjalan dengan mulus. Bahkan ada saat dimana saat ee orang yang dipercaya itu engga bisa jalan, bapak sendiri yang turun ke lapangan. Kaya engga ada tour leader nih, akhirnya bapak sendiri. Dia engga mau ngecewain orang gitu modelnya. Terus dia rela buat kaya ngeluarin lebih bahkan misalkan dulu pernah tuh ee bawa rombongan wisata dari UGM. Itu padahal cuma keamanan kampus. Kebetulan aku sama bapak naik mobil, mobil kita buat operasional. Terus kebetulan kita satu mobil sama 3 bus. Nah mobil kecil yang aku pakai sama bapak itu kan emang buat muter, buat operasional gitu kan, bawa logistik dan lain lain. Itu ada peserta yang ee mabuk darat karena di bus gitu kan. Yaudah akhirnya ikut mobil kita, terus

pas ditanyain “pengen apa mba?”, sama bapakku ditanyain. “Sebenarnya pengen bakso pak”. Beneran itu sama bapakku diampirin, itu padahal cuma satpam. Ya kalau kita liat ya mungkin kita jangan mandang rendah orang. Bapak tuh selalu punya pandangan bahwa kita jangan mandang orang itu dari jabatannya doang. Karena ee kita harus mandang semua orang sama gitu loh. Bahkan sampai di jajanin bakso lah, sampai di jajanin apa lah. Padahal disitu kalau orang liat cuma satpam, tapi bener-bener kita istimewa. Bukan karena dia klien juga, cuma karena kita ada sisi humanisnya, kita nganggep semua orang sama. Dan yang seperti itu yang cukup jadi pelajaran buat aku.

Penulis : Terus kalau nilai yang diterapin bapakmu itu kamu ada pernah ngalamin beda nilai engga sih? Misal nih, nilai kan banyak kan. Nah terus kamu ada engga di satu waktu yang kamu ada perbedaan nilai walaupun cuma kecil.

Narasumber : Oh okay. Sebenarnya kaya nilai-nilai lebih ke arah ngorbanin. Ngayahi dan ngorbanin apapun untuk tadi. Kan bapak kaya akan make sure semuanya berjalan lancar dan bahkan mengorbankan sesuatu milik pribadi gitu. Aku kadang suka sebel, masalahnya ini kan udah dikasih tanggung jawab sama orang ee apa harus bapak yang nanggung gitu loh. Sebenarnya lebih ke arah ee karena kasian aja sih. Kalau dari segi nilai lain-lainnya aku cukup istilahnya cukup apresiasi ke bapak gitu. Cuma kadang orang kan beda-beda. Kadang ada yang terlalu berlebihan untuk ee memberikan dampak negatif ke sesuatu dan akhirnya bapak yang harus nanggung. Itu kan yang kadang kasian. Akhirnya aku yang kadang kok engga usah kaya gini, dibiarin aja. Aku sampai bilang toh rezeki engga akan ketuker. Hal-hal kaya gitu.

Penulis : Berarti kamu kalau misalnya kan kamu kalau tadi ee secara garis besar intinya kan kamu tuh satu pandangan kan sama bapak soal

nilai. Cuma kebetulan di poin itu mungkin ada sedikit yang beda. Nah terus kamu pernah coba kaya komunikasikan itu engga?

Narasumber : Sering. Karena maksudnya prinsip yang aku pegang adalah komunikasi itu hal terpenting sama siapa pun dan dalam kondisi apapun. Kalau emang lagi engga suka ngomong. Kalau emang salah kita ngomong. Kalau itu bener yaudah kita juga tetep komunikasi. Ya intinya komunikasi sih. Aku engga mau walaupun apa, gimana pun keadaannya tetep komunikasi.

Penulis : Terus waktu kamu, berarti kan waktu kamu SMA kan kamu belum ada ibarat belum ada usaha ini. Nah terus ee misal nih katakan waktu kamu SMA komunikasimu sama bapak kan cuma sebatas kaya seorang anak minta uang buat jajan gitu kan. Nah beda sama begitu kamu kuliah terus lulus kan ada hal baru kan. Nah itu kamu ngerasa ada komunikasi yang beda engga sama bapak?

Narasumber : Ada pasti. Karena itu proses kita dewasa. Kebetulan aku SMA itu aku sempet bisnis, cuma bisnis jualan sepatu gitu. Itu kan pribadi, aku sendiri yang jualan online gitu kan. Cuma waktu kuliah karena aku udah mulai bapak sebagai mentor ya ada yang beda kaya ee namanya kita udah mulai ke arah dewasa kan perlu ada ee perlu ada sesuatu yang baru lah. Jadi pasti ada yang beda secara komunikasi tapi itu engga terus menutup engga terus ngilangin sebagai aku anak dan seorang bapak. Tetep aku selalu menghargai dia ayahku tetep. Orangtuaku gitu.

Penulis : Terus bedanya tuh gimana komunikasimu yang sebelum apa sebelum kamu bisnis ini yang bedanya komunikasinya yang sebelum sama setelah?

Narasumber : Lebih anu sih apa ya kalau komunikasi tuh kalau dari model komunikasi masih sama. Cuma bedanya bahasanya itu, bahan yang dibahas selama komunikasi itu. Jaman-jaman masih SMA itu komunikasinya aku pengen ini pengen ini kaya lebih ke arah anak

kecil minta ke orangtuanya. Cuma kalau sekarang kaya kita nge planning komunikasinya itu. “Pah kok kaya gini gini gini ya”. Terus kita nyari solusinya bareng-bareng. Lebih ke arah yang profesional gitu. Karena udah mulai di tahap dewasa dan aku udah mulai harus bertanggung jawab untuk diriku sendiri. Komunikasinya beda. Tapi itu aku pisahin yang komunikasi yang aku sebagai anak ya tetep manja kadang ya tetep manja. Cuma ada satu sisi aku harus bisa misahin itu. Ya sebenarnya sih profesionalnya itu.

Penulis : Terus ee kamu kan berarti sempet ngalamin kaya perubahan cara komunikasi kan sama bapak. Dari yang awalnya mungkin waktu SMA pure yang pengen ini pengen ini gitu terus jadi bahas bisnis kan itu dimana itu ngelibatin masalah ya uang ya otak kaya gitu gitu. Nah kamu pas ada di masa transisi komunikasi itu sempat ada kendala engga?

Narasumber : Ada sih terutama lebih ke arah menyamakan apa ya sudut pandang dalam apa ya dalam uang terutama. Karena kan ee istilahnya kalau bapak itu kan pengennya tetep ya emang dari dulu kan emang suka bisnis. Walaupun kecil-kecil tapi dari dulu suka bisnis kalau aku kan emang belum ada basic itu. Jadi secara kaya pembagian uang ini secara pemasukan kita harus kemana aja kemana aja kan belum tau. Aku kan jaman dulu taunya masih utuh udah buat aku semua. Itu kan ada yang beda secara komunikasi. Terus lebih ke arah pendewasaan sih komunikasinya, ke arah pendewasaan.

Penulis : Ee terus job descmu di, kamu punya job desc sendiri engga sih di usahanya bapakmu? Ada pemisahan gitu engga, misalnya bapakmu bagian ini kamu bagian ini yang khusus gitu. Apa masih nyampur gitu.

Narasumber : Kalau sampai tahun 2015 itu masih nyampur. Cuma sekarang aku lebih fokus di sisi development terus bapak lebih ke arah ee

pembuatan teknis pembuatan, ee teknis persiapan di lapangan, karena lebih berpengalaman. Kaya gitu.

Penulis : Ee terus peran yang kamu dapetin di usaha bapakmu ini tuh udah kaya yang kamu harapin belum? Apa ee kamu kerasanya kamu pengen ngerjain yang ini juga tapi kok belum dikasih kepercayaan atau kamu ngerasa kerjaanmu terlalu banyak atau gimana.

Narasumber : Untuk peran sih aku engga terlalu mikirin detail tentang peran seperti apa. Cuma aku kaya ya tadi kenapa aku pengen balik kerja tadi karena aku pegen punya peran yang sesuai sama jurusanku aja. Balik ke situ sebenarnya. Kaya kalau apa bisnis masih skala kaya gini kan engga bisa terus apalagi ini kan lebih ke banyak outsourcena kan. Lebih ke arah yang apa, kita engga terus menghire karyawan tetap dan dengan jumlah banyak karena memang bisnis ini bisa dikerjakan dengan tanpa karyawan gitu loh. Kan gampang bisnisnya ini. Tapi kan kalau di perusahaan gede kan kita perlu ngehire karyawan sampai ratusan orang ribuan orang gitu. Bakal ada peran yang berbeda. Walaupun sama-sama misalkan aku HR, anggaplah di bisnisku ini aku HR. Terus di perusahaan lain juga HR. Cuma kondisi berbeda. Jadi aku pengen punya peran yang lain di arah yang sesuai dengan jurusanku.
(26.12)

Penulis : Okey. Ee kamu kan bisnis bareng nih sama bapak. Nah kamu ngerasa orangtuamu itu percaya sama kamu engga?

Narasumber : Kalau namanya orangtua menurutku maksudnya aku engga perlu tanya sih. Itu bakal percaya sih. Mungkin buat aku segampang itu buat pertanyaan tentang kepercayaan ya. Karena toh aku juga engga bakal apalagi hal-hal yang sensitif kaya duit. Aku engga mau ngecewain orangtua. Mereka udah cukup aku sampai apa udah cukup mereka udah besarin aku aja itu rasanya udah cukup lah. Mosok ya aku mau nambahin korupsi duit orangtua sendiri, jahat

banget ya. Maksudnya masih inget aku masih punya agama gitu loh. Kaya ya ampun jahat banget sih jadi anak durhaka.

Penulis : Ee di bisnis ini selama ngurus bareng itu ada perbedaan engga antara kamu sama orangtuamu? In general.

Narasumber : Perbedaan? Perbedaan apa nih? Maksudnya ee dalam sudut pandang atau apa?

Penulis : General sih. Boleh semuanya.

Narasumber : Beda. Mungkin karena aku orangnya engga terlalu mikirin hal-hal yang engga perlu dipikirin kaya sebenarnya perbedaan itu ee aku engga terlalu mikirin sih. Aku engga pengen ngerasain juga sih. Dan engga ada yang aku rasain sampai sekarang. Kaya aku masih ngerasa semuanya sama aja. Cuma karena umurku udah segini aku lebih sadar diri beda itu pasti ada. Setiap kita melangkah itu pasti ada, atau akan ada perbedaan. Tinggal gimana kita nyikapinya. Dan aku ngerasa semakin dewasa ya bedanya ini. Bedanya cuma karena aku lebih dewasa dan orangtua juga secara komunikasi bakal lebih mengarah ke hal yang lebih dewasa juga, engga cuma sebatas mau makan apa. Tapi kan bakal kaya besok gimana tabungannya, besok mau nikah umur berapa. Itu beda kan hehe. Kalau udah bisa nyari duit kan beda to hehe.

Penulis : Terus kamu pernah bisnis bareng temen?

Narasumber : Pernah.

Penulis : Terus tantangannya tuh bedanya apa waktu kamu bisnis bareng temen sama pas bareng orangtuamu?

Narasumber : Karena ee gini sih, kalau temen ya tantangannya tuh sama-sama kita belum punya pengalaman yang kebetulan ya, kebetulan sama-sama belum punya pengalaman yang mumpuni. Dan apa basic bisnis yang sama orangtua kan kebetulan bapak juga udah lama hobi untuk di bidang itu, udah punya passion dan punya pengalaman. Kalau sama temen kebetulan bisnis yang kemarin itu memang kita melangkah bareng-bareng itu, ya itu langkah baru.

Kaya kita belum pernah bisnis. Kebetulan bisnisnya dulu tuh beverages susu itu loh. Sumego. Sumego itu aku kan sama Ogi tuh. Kebetulan juga kita sama-sama pengen nyoba nerapin yang dipelajarin di kuliah, tapi ternyata masih cukup realistis sama yang dilakuin bapakku karena ya balik ke pangalaman. Tapi kita belum punya pengalaman, Cuma based on theory akhirnya oh ternyata engga bisa, bakal berbeda gitu.

Penulis : Ee kalau tujuan, kamu punya tujuan sendiri engga sih di bisnis orangtuamu. Maksudnya pengen kamu apain?

Narasumber : Ini sih aku pengen apa tujuan bisnis tuh aku pengen punya aset. Aset buat bisnis ini, dalam artian ee aku sama bapak tuh punya mimpi yang sama yaitu pengen punya armada bus. Maksudnya untuk masa sekarang kita masih ngumpulin ya. Satu bus itu kan harganya bisa 3,5M. Iya itu beneran 3,5M, satu bus ya. Dan untuk ee nyairin dana sebesar itu aku masih belum berani sih. Satu bus 3,5M. Bus gede gitu ya pariwisata itu 3,5M. Ada yang 2M – 3,5M. Mahal banget itu.

Penulis : Ee nah nih ee kamu pernah engga, oh tadi kan kamu bilang ya kalau kamu pernah ngasih kritik atau masukan ke bapak yang soal intinya jangan ngorbanin nah yang kaya gitu. Ee itu ada engga sih di waktu kamu ngasih masukan kaya gitu terus yang kurang berkenan buat orangtuamu?

Narasumber : Ya mungkin lebih ke bapak tuh sering kaya ee misalkan harus pakai duitnya sendiri. Misalkan terutama instansi pemerintah kan kadang duit untuk DP kan lama tuh, ada terminnya lagi. Dan akhirnya kaya ee aku sampai bilang mbok udah apa ee soal duit coba kita lemparin aja ke instansinya, kita coba tagih terus. Tapi dari bapak juga engga enakan juga sama hotel hotel yang udah dibooking itu tadi. Jadi lebih ke arah finansial sih karena kadang sampai ada 3 bulan engga di apa belum bayar. Itu banyak. Itu sering apalagi instansi pemerintah. Kalau yang berkenan,

maksudnya aku tetep menjaga sopan santun dalam komunikasi. Cuma kalau yang engga berkenan menurutku engga ada sih. Ya aku cuma engga tipenya bukan yang terus marah itu engga. Gitu sih. Selalu sopan aja kalau mau komunikasi.

Penulis : Terus nah kamu sama bapakmu itu kan usianya beda, generasinya beda, banyak yang beda. Maksudnya dari usia kaya gitu-gitu. Lingkungan juga kan beda-beda kan dulu sama sekarang itu. Nah kendala yang kamu alamin tuh apa pas ngurus bareng?

Narasumber : Anu sih mungkin penggunaan alat-alat komunikasi hehe. Wajar itu. Maksudnya teknologi itu bakal berkembang terus dan akhirnya saat aku ngajarin misalnya pakai instagram gitu bapakku akhirnya punya sekarang. Tapi perlu proses yang agak lama setahunan itu baru paham. Tapi kebetulan emang tuntutan dari kantornya bapak kan harus melek teknologi jadi lebih ke arah penggunaan alat-alat komunikasi. Percepatannya. Jadi kendalanya engga banyak sih karena kebetulan bapak juga secara individu mau belajar **(34.00)**

Penulis : Nah terus kebiasaan komunikasi di keluargamu itu diluar bisnis itu gimana? Apa misal kan ada tuh orang yang misal nih contoh setiap hari harus makan bareng, bener-bener harus makan bareng semeja gitu. Terus ada yang misalnya cuma magrib doang. Ada yang modelnya makan sebulan sekali ya kaya gitu gitu. Nah kalau di tempatmu gimana? Ada engga?

Narasumber : Ee ini sebenarnya dari bapak juga sih. Bapak sebagai kepala keluarga tuh selalu coba minim seminggu itu kita ada jalan bareng. Ya minim buat apa makan bareng itu udah cukup. Entah itu mau gofood kah dirumah makan atau mau keluar bareng. Ya gimana caranya kita as a family kita harus tetep terjaga hubungannya. Sebisa mungkin ketemu walaupun aku pun sering keluar pagi pulang malam. Pernah seminggu itu engga ketemu itu hehe sama keluargaku sendiri, ketemu paling sama ibuku. Adekku aja jarang ketemu karena kuliah juga kan. Dan kaya yaudah lah bapak

pengennya tuh kita tetep sebagai keluarga harus ada waktu buat family time. Ada quality time buat keluarga.

Penulis : Nah terus kamu tadi bilang kalau misalnya ee kan emang kamu punya kesibukan sendiri yang itu kayanya cukup nyita waktu juga to. Di satu sisi bapak juga ada kesibukan sendiri yang lumayan juga. Sedangkan kalian berdua sama-sama ngurus bisnis yang sama. Terus cara kalian komunikasi gimana?

Narasumber : Nah itu balik ke teknologi sih. Kebetulan ada yang namanya Whatsapp hhe. Bapak pakai Whatsapp itu kaya kita namanya komunikasi kan sekarang lebih gampang buat dilakuin. Dalam artian udah ada instrumen komunikasi yang lebih cepet, yang engga perlu ketemu, udah ada video call, udah ada yang ee free yang engga pakai pulsa lagi. Kita mau telpon beberapa jam itu engga masalah toh juga model bisnisku ini kebanyakan kan kita engga perlu ketemu orangnya. Kita perlunya paling cuma telpon, video call, kita kaya ngirim fotonya, ngirim video itu udah cukup buat komunikasi. Jadi sekarang lebih terbantu sih. Engga terlalu susah sih kaya tadi misalkan besok tanggal 22 anu ya ada wisata ke Semarang. Oh yaudah.

Penulis : Berarti engga yang soalnya kan ada beberapa bisnis yang emang harus ketika ada masalah tuh harus kaya ketemu tatap muka kan. Kalau ini?

Narasumber : Engga harus, kalau bisa diselesin. Kalau emang itu masalahnya lebih ke masalah apa ya tatap muka itu menurutku cuma anu aja sih kalau emang udah harus brainstorming dalam artian masalah-masalah yang terlalu besar sih. Kalau masalah kaya kecil-kecil tuh cukup Whatsapp, itu udah cukup sih.

Penulis : Tapi kalau sejauh ini engga ada ya?

Narasumber : Engga ada.

Penulis : Kalau ee orangtuamu sendiri itu pernah engga ngasih tau ke kamu, adek-adekmu gitu kalau misalnya nih mbok kalian tuh kalau

ngomong sama orangtua tuh kaya gini kaya gini yang ngarahin kaya gitu? Apalagi di masa-masa transisi kaya gitu. Perubahan komunikasi.

Narasumber : Itu sebenarnya udah dari masalah komunikasi terutama sopan santun tadi kan. Itu udah terbentuk otomatis culture di keluarga udah terbentuk buat komunikasi istilahnya njawani. Karena maksudnya aku masih orang Jawa dan masih ee membawa budaya itu, pekewuh lah istilahnya. Ya itu engga perlu dibilang harus gini gini kita udah paham.

Penulis : Sense sendiri ya?

Narasumber : Sense sendiri. Itu udah terbentuk dari culture tadi. Udah jadi habit kan.

Penulis : Nah terus kalau ditempatmu ada beda pendapat, wajar kan?

Narasumber : Iya wajar.

Penulis : Kalau misalnya pas ada beda pendapat gitu, ditempatmu itu gimana? Apa si anak ngalah, apa ngobrol, apa gimana?

Narasumber : Kebetulan ee kita coba maksudnya selalu berpikir untuk solusi engga mandang umur, itu aja. Yang penting kita punya solusi. Maksudnya sama-sama terbuka. Namanya diskusi itu kan perlu terbuka satu sama lain gitu dari segi pikiran. Dan sebenarnya aku, adekku, bapak, ibuku tuh berusaha buat nyari solusinya. Harus berpikir solutif, jangan mikir ego masing-masing. Itu komunikasi balik ke situ. Jadi semua aspek bisnis dan aspek kehidupan mungkin kaya gitu. Kalau engga kaya gitu, ya egois dong kita hehe.

Penulis : Bener bener. Ee kalau peranmu di ambil keputusan di bisnis itu sejauh mana?

Narasumber : Peran apa nih? Maksudnya peran ee bargainingku untuk urusan bisnis?

Penulis : Iya. Soal kalau ambil keputusan kaya gitu.

Narasumber : Kalau dari aku pribadi aku engga mau terus semua peran pengambilan keputusan ke aku atau ke bapak masing-masing. Kita

selalu based on data. Misalkan gampangnya gini mungkin ini diluar bisnisku ya tapi ini aku terapin juga di bisnis yang sama bapak. Masalah advertising content kaya sekarang kan ada namanya Facebook Ads. Facebook Ads itu kan ee dia jadi satu sama Instagram, jadi satu sama Google juga. Nah kita kan ee disitu ada hasil analitik. Pasar kita tuh yang paling menarik tuh ada di kota mana, itu keliatan semua. Kaya makanya tadi aku bilang penerapan dari kesibukanku yang lain itu ternyata bisa tak terapin di bisnisku. Misalkan di musik gini industri musik sekarang kan, Spotify tau kan? Digital platform. Di Spotify itu kan ee ada satu aplikasi lagi namanya Spotify Artist. Disitu kita bisa liat listener pendengar musik kita terbanyak itu dari kota mana analitiknya. Kaya ee satu minggu ini udah berapa listener, satu bulan berapa listener, terus umurnya berapa aja. Dari situ kan kita bisa tau tuh. Semuanya tuh based on data. Kalau kita cuma gambling kaya ah menurutku kaya gini gini gini tuh engga bisa. Untuk masa sekarang kita udah digampangin dengan munculnya data-data yang bisa di olah.

Penulis : Terus berarti bisa dibilang kalau ditempatmu itu ee musyawarah itu pasti ya?

Narasumber : Iya.

Penulis : Maksudnya kaya udah emang habitnya gitu ya?

Narasumber : Iya udah jadi habit. Kita engga mau saling egois lah.

Penulis : Terus caramu, ini terakhir hehe.

Narasumber : Okay.

Penulis : Caramu jaga hubungan baik ee maksudnya gini bisnis keluarga kan itu bisa dibilang kaya rezeki, bisa kalau engga hati-hati juga bahaya kan. Nah ee caramu jaga hubungan baikmu antara ya bisnis ya orangtuamu tuh gimana?

Narasumber : Untuk jaga hubungan baik ya?

Penulis : Iya.

Narasumber : Sebenarnya lebih ke saling ngerti sih. Maksudnya ee satu sama lain harus saling paham karena kebetulan emang paham juga sama bapak itu lagi butuhnya apa sih. Aku butuhnya apa orangtua juga paham. Makanya itu harus ada komunikasi dong. Buat jaga hubungan baik itu perlu ada komunikasi, kita perlu ngobrol tadi, dan jangan sampai ada yang ditutupin. Masalah itu sebenarnya karena ada sesuatu yang ditutup aja. Ya ga sih? Kaya kamu misalnya lagi ada masalah sama pacarmu nih. Ya kan. Pasti ada yang ditutupin. Ya itu komunikasi. Saling terbuka satu sama lain. Itu prinsip profesionalnya ya itu harus dijaga walaupun sama-sama keluarga cuma kalau udah urusan kerjaan kita harus profesional. Tapi tetep aku sebagai anak harus paham lah, yaudah aku sebagai anak harus menghormati. Semua itu balik lagi ke hasil musyawarah.

Penulis : Okay. Wawancaranya udah selesai. Terimakasih mas Totok udah mau ngebantu skripsiku, jadi narasumberku. Semoga usahanya berjalan lancar. Aamiin.

Narasumber : Sama-sama. Aamiin. Semoga lancar juga skripsinya dan cepet sidang. Aamiin.

NARASUMBER 2A :Yani Mulyani

Wawancara dilakukan pada tanggal 9 Februari 2020 jam 18.14 WIB di Sumber Kidul, RT.03/RW.32, Demangan, Kalitirto, Kec. Berbah, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55573.

Penulis : Selamat malam Bu. Perkenalkan saya Lafera, temennya Fani waktu SMA hehe.

Narasumber : Iya mba. Gimana?

Penulis : Gini bu, ini saya kebetulan sedang mengerjakan skripsi. Ee kebetulan saya mau menjadikan ibu sebagai salah satu narasumber saya ee tentang bisnis keluarga. Nah kebetulan saya denger dari Fani kayanya ada bisnis ee teh itu ya bu?

Narasumber : Iya mba, ada. Ya teh itu.

Penulis : Hehe iya bu. Ee saya minta izin ibu untuk jadi narasumber boleh bu?

Narasumber : Boleh mba.

Penulis : Oh iya bu. Ee boleh diperkenalkan tentang ibu?

Narasumber : Nama saya Yani Mulyani, pendidikan SMA. Pekerjaannya sekarang ya ee perdagangan.

Penulis : Boleh dijelaskan bu perdangannya itu namanya apa? Sama ee kapan gitu bisnis ini berdirinya, tahun berapa gitu?

Narasumber : Nama brandnya Pasir ee Teh Pasir Walik. Kalau berdirinya di Jogja tahun 1900 ee 2000 ee tahun 2008. Tahun 2008 di Jogja.

Penulis : Oh ya bu. Awal mula bisnisnya ini berdiri gimana sih bu? Boleh diceritakan.

Narasumber : Ya karna saya dulu backgroundnya pernah bekerja di perusahaan pemerintah atau BUMN di penelitian teh di Bandung. Sehingga pas

saya ke Jogja apa yang saya pahami, apa yang saya keahlian saya, apa yang saya biasa saya geluti yaudah itu aja bisnis. Kalau biasanya bisnis itu yang kita senengin, yang kita kuasai, gitu. Jadi saya ngambil tehnya juga dari kantor, kebetulan kualitasnya bagus. Tehnya biasanya teh di ekspor, karna saya kebetulan pernah kerja disana ya akhirnya dilayani. Gitu. Saya ingin memasarkan teh yang bagus untuk dikonsumsi oleh orang-orang Indonesia terutama orang Jogja. Jadi dengan kualitas yang bagus tetapi harga bisa terjangkau. Ininya prinsipnya itu. Terus yang seterusnya ya untuk ini aja penghasilan diri sendiri. Daripada saya bekerja formal, pagi pergi malem pulang gitu terus gajinya gitu gitu aja paling naik setahun sekali. Tapi kalau wirausaha kalau mau banyak ee sukses banyak uang ya kita harus giat gitu. Harus engga ngoyo gitu. Kalau memang penghasilannya pengen lebih dari pegawai pegawai lain ya kita juga harus bekerjanya harus memasarkannya lebih dari orang lain. Gitu. Ya alhamdulillah saya prinsipnya begitu. Alhamdulillah sampai sekarang saya tekuni ya lumayan lah bisa gaji ee apa penghasilan bisa melebihi dari dulu saya kerja di perusahaan pemerintah. Wirausaha kalau ditekuni insyaallah bisa diteruskan ke anak cucu, kalau kerja pensiun yaudah selesai gitu kan. Kalau usaha bisa di kembangkan sama anak-anak mudah-mudahan sampai cucu-cucu gitu.

Penulis : Terus ee bisnis ini didirikan emang karna murni ibu pengen mendirikan atau ee ada pengaruh dari pihak lain gitu bu?

Narasumber : Ooo tidak, saya sendiri. Karna saya dulu keluarga besar gitu. Bapak saya orang pegawai negeri gitu. Pegawai negeri itu ah ga cukup. Makanya saya pingin wirausaha ya kan saya melihat dari orang-orang yang sukses pengusaha sukses tuh memang dari bawah dulu, saya liatnya kesana gitu. Tidak ada pengaruh dari orang lain. Saya berkeinginan untuk ee mengembangkan kemampuan saya

kebetulan saya juga seneng jualan ya dagang marketing istilahnya. Jadi ya ini pekerjaan saya yang sesungguhnya, bukan di kantor tapi saya senengnya di lapangan, meyakinkan orang, dan ya seneng walaupun hasilnya pertama-tama perjuangannya apa perjuangannya susah, lama, tapi kalau seneng jadi ya itu lewat aja gitu.

Penulis : Oh ya. Kalau tanggapan keluarga waktu ee dulu ibu ndiriin bisnis ini gimana bu?

Narasumber : Ya kalau orang-orang lain sih misalnya temen-temen kerja atau keluarga jauh lah merasa pesimis gitu “ah ini lah susah” apalagi Jogja. Saya bahasa ini, karna Jogja bahasa jawa ya, saya juga engga ngerti gitu. Belum bener bener memahami bahasa tapi saya didukung oleh suami, oleh anak-anak, oleh keluarga gitu dan saya sendiri berkeyakinan gitu apa-apa kan juga kalau dari bawah itu kita tekun dari bawah, kitanya udah niatnya yang baik gitu. Kalau biasanya kalau dagang itu kan uangnya juga barokah halal istilahnya gitu, ya insyaallah lah gitu. Jadi yang mendukung saya tu saya sendiri yang kuat dan keluarga gitu. Itu aja.

Penulis : Terus bu bisnis kan ada banyak. Nah kenapa kok milihnya jualan teh gitu?

Narasumber : Ya itu tadi, karna latar belakang saya dari teh terus saya udah menguasai kan teh manfaatnya apa gitu kan. Jadi kalau orang nanya yaudah langsung saya udah bisa jawab gitu. Jadi itu saya juga suka teh, jadi kalau bisnis itu yang kita suka gitu. Biasanya yang sukses itu yang kita suka, jadi passion gitu. Jadi ya itu tadi, karna saya seneng aja sama teh terus latar belakang pekerjaan saya dulu begitu kan jadi mendukung gitu.

Penulis : Okey. Ee terus bu kalau kendalanya sendiri, gimana sih bu kendala yang dialami ibu waktu membangun bisnis teh ini awalnya dulu?

Narasumber : Wah kendala itu banyak. Kalau apalagi yang awal-awal itu. Pertama gitu misalnya ya, kalau bahan baku saya udah ada lah gitu karna ada link gitu kan. Kalau orang lain mungkin agak susah, kalau saya kan ada link ini makanya saya berani gitu kan. Kalau bahan baku saya jamin berapa pun gitu kan. Bisa menjamin barang pasti ada. Yang keduanya ke modal. Modal usaha gitu, modal usaha. Terus yang ketiganya marketingnya itu yang kendalanya. Ini pasarnya kemana, nah masih bingung pertama itu. Terus kan sistemnya kalau di saya jual di tempat satu tempat, ini misal toko sendiri dirumah gitu, itu agak susah karna ini bukan makanan yang cepat langsung habis gitu kan kalau teh itu kan. Cuma minuman, apalagi persaingannya yang perusahaan perusahaan yang udah lama yang terdahulu. Apalagi imagenya disini kan nasgitel itu kan, manis, terus legi, dan kentel gitu. Terus mereka brandnya itu apa ee wangi melati gitu kan. Jadi kan itu bukan untuk kesehatan ya akhirnya. Kalau saya kan pengennya brandnya kualitasnya yang bagus tapi itu untuk kesehatan kita juga. Jadi membangun investasi untuk kesehatan sendiri gitu intinya. Kendalanya ya banyak. Saingannya banyak sekali gitu.

Penulis : Terus cara mengatasinya bu?

Narasumber : Ya mengatasinya belajar. Belajar dari pengalaman saya sendiri, pengalaman orang lain gitu. Kendalanya kalau misalkan modal, kalau pasar udah ada otomatis ee permodalan ini kita harus cari kemana gitu biasanya ke perbankan akhirnya. Ke perbankan ya kerjasama sama perbankan aja gitu permodalannya gitu.

Penulis : Oh gitu. Terus bu apa sih yang ee bikin ibu mau gitu mempertahankan bisnis ini sampai sekarang?

Narasumber : Ya karna memang ee karna sudah ini ya pemasarannya udah bagus alhamdulillah, terus ee benefitnya juga bagus baik, bisa

membiyai rumah tangga, membiyai sekolah anak-anak, bisa membangun sedikit memperbaiki rumah, bisa membiyai investasi lain. Misalkan ada rumah, bisa saya perbaiki untuk di kontrakkan gitu aja. Jadi ternyata kalau memang bisnisnya dari awal itu pondasinya udah bagus, berkeinginan berkeyakinan segala rintangan kita hadapi ya alhamdulillah saya seneng dan ini menjadi modal untuk warisan saya itu bukan pensiun bukan apa-apa tapi usaha ini. Mudah-mudahan jadi anak-anak saya nanti bisa mengelola lebih baik dari saya.

Penulis : Nah bu terus untuk pembagian tugas di bisnis teh ini gimana?

Narasumber : Kalau karna ini, ini ya kalau bisnis itu kita itu engga harus bisnis sekarang engga harus banyak pegawai, banyak tempat, itu engga usah. Kalau saya prinsipnya begini saya kan dititipin di toko-toko. Berarti toko yang punya toko itu punya tempat. Makanya saat titipkan disana. Terus gudangnya juga saya engga harus banyak-banyak sekarang kan udah transformasi. Jadi kita engga usah punya gudang besar gitu. Yang penting misalnya kalau dua minggu atau sebulan cukup, yaudah segitu aja barangnya. Jadi kan cepet barangnya ee barang baru lagi, ganti lagi. Jadi tidak ada pengendapan atau apa ya ee barang-barang yang menumpuk dirumah gitu atau digudang saya sendiri. Engga terlalu repot gitu. Jadi malah gudangnya ya di pabriknya sendiri gitu kan, karna cepet. Pesen sehari, tiga hari udah sampai gitu. Pembagian tugasnya produksi ya keluarga aja lah. Kalau misalnya ada borongan yang banyak baru kita ngambil dari orang luar. Tapi selama ini karna bisa ditangani oleh keluarga sendiri ya kita ini aja, kita kerjasama semuanya harus bisa menguasai. Nanti juga kan buat mereka. Nah sekarang itu engga usah susah susah, apalagi ada teknologi, ada online itu sangat membantu. Misalnya saya udah konvensional sepuluh tahun, dengan online tiga tahun itu

penghasilannya udah seimbang antara konvensional dengan online. Jadi memang saya mendukung sekali, saya senang sekali teknologi sekarang itu bisa membantu pemasaran produk-produk saya.

Penulis : Oh gitu bu. Terus bu apa sih harapan ibu untuk bisnis teh ibu sekarang ini?

Narasumber : Ya harapan saya tetap bertahan, malah lebih ditingkatkan, lebih maju lagi. Ee terus mudah-mudahan anak-anak saya juga senang gitu kan. Seneng dengan bisnis ini. Karna hehe terus terang dari pilihan yang paling bagus, yang paling bertahan dari dulu. Liat aja konglomerat konglomerat kan misalnya ada Indofood, ada Unilever itu semuanya konglomerat itu dari bisnis, bukan dari pegawai gitu. Jadi saya pengen, ya mudah-mudahan saya rintis karna ini kan baru sepuluh tahun, saya udah tua, saya udah tidak bisa lagi kesana kemari dengan apa dengan itu fisik. Makanya ini untuk anak saya, jadi saya nanti cuma mendorong dari belakang aja mudah-mudahan. Tapi karna teknologi, perusahaan ini bisa ke seluruh dunia gitu. Jadi kita enggak harus repot-repot ke toko, ke mana kalau ke setiap kota ada ini, enggak usah karna sekarang ada teknologi nih jadi alhamdulillah bisa dibantu. Dan saya yakin kalau semua orang juga pengen wirausaha dengan keyakinan kuat, pokoknya dengan niat yang baik, pingin merintis usaha ini insyaallah bakal berhasil insyaallah.

Penulis : Okey hehe oiya bu waktu dulu mendirikan bisnis teh ini, akan sampai kapan bisnis ini mau dijalankan gitu bu?

Narasumber : Ya jelas kalau saya orangnya optimis ya. Pertama ingin mendirikan bisnis, saya ingin menurunkan warisan ini sampai turun temurun, itu tadi sampai anak cucu cicit kaya gitu lah. Jadi kita itu jangan harus jadi pegawai pemerintah, malah kita harus membantu pemerintah dengan cara kan kita usaha. Usaha kan kita bayar pajak.

Akhirnya kan kita malah bukan pemerintah yang membantu kita, tapi kita yang harus membantu pemerintah. Itu prinsipnya. Makanya saya pengennya diwariskan sampai ke anak cucu. Toh ini alhamdulillah lah maksudnya barokah istilahnya gitu ya. Barokah dan tidak merugikan orang lain, malah untuk segi kesehatan kan ini malah bagus gitu. Ini bisa menolong orang lain. Misalnya ada yang sakit, misalnya ada obatnya ya alternatifnya ini. Toh ini udah diteliti oleh peneliti-peneliti yang dibiayai oleh pemerintah gitu. Gitu aja.

Penulis : Nah ee ibu kan pengen ya bu bisnisnya diteruskan sampai ke anak cucu. Nah ee udah terpikir belum sih bu kapan gitu waktunya mau diserahkan ke anaknya?

Narasumber : Ya iya lah jelas. Pengennya sih kalau sekarang udah siap ya diserahkan sekarang. Tapi kan sekarang anak-anak cari pengalaman dulu, kerja di tempat orang lain dulu. Nanti kalau ilmunya udah cukup, langsung. Saya juga udah pengen ada usaha lain lah gitu.

Penulis : Oh gitu. Kalau ibu sendiri ada rencana engga sih bu untuk pensiun, kaya stop dari bisnis ini gitu?

Narasumber : Ya pensiun ya iya jelas. Karna fisik mungkin. Kalau saya udah engga kuat, tapi mungkin saya dirumah aja gitu biar anak-anak yang istilahnya marketing, yang masok-masok. Yang marketingnya anak-anak. Kalau saya mungkin dirumah ya ada bisnis lain lagi. Kulinernya dirumah, jadi sambil minum teh ada kulinernya. Gitu aja. Walaupun udah tua tapi pengen aja terus berusaha gitu.

Penulis : Tetep pengen buka usaha lagi ya bu. Nah ee ibu sendiri udah ada gambaran belum sih bu bisnis ini nantinya mau anak ibu yang mana yang neruskan? Mau dipercayakan ke siapa gitu.

Narasumber : Ya sudah hehe ini mah rahasia. Nanti lah kalau anak-anak saya mau semuanya ya silahkan saja gitu kan. Usaha ini kan tidak

membatasi. Silahkan saja. Semakin banyak yang memasarkannya kan semakin baik, gitu aja.

Penulis : Oh gitu ya bu hehe. Nah ibu sendiri ada mengarahkan anak-anak ibu untuk nerusin bisnis ini atau membiarkan anak ibu aja kalau mau kerja ya boleh gitu bu?

Narasumber : Ya saya membiarkan karir masing-masing sih untuk pengalaman hidup. Nanti juga dia nanti anak-anak kan merasakan oh gimana nih dunia kerja. Yang penting sekarang dia masuk dulu dunia kerja. Jangan dulu bisnis. Soalnya kalau bisnis kalau engga ada pondasi akan pasti cepet putus asa. Kalau udah kerja dulu di tempat orang lain, contohnya misal kedisiplinan, waktu, terus cara kerjanya bagaimana, nah itu kan nanti bisa diterapkan di usaha sendiri, di perusahaan sendiri gitu. Gitu aja.

Penulis : Nah bu ini anak-anak ibu kan ikut bantu-bantu di bisnis teh ini ya bu. Nah tanggapan ibu sendiri dengan terlibatnya anak ibu di bisnis bareng ibu ini gimana?

Narasumber : Ya jelas senang sekali. Malah saya mengharapkan anak-anak yang lebih bisa mengembangkan dengan yang lainnya lagi gitu. Misalnya dengan ee apa ee dengan kulinernya gitu kan. Ada tehnya, ada kulinernya. Pokoknya ya senang sekali malah saya. Saya bisa dari belakang, anak-anak yang bisa mengembangkan sendiri. Pokoknya saya pengennya yang varian lain, variasi lain gitu kan. Kan banyak ininya, peluang-peluang usaha dari teh gitu. Kan bisa dikembangkan ke yang lain, kerjasama dengan orang lain, dengan brand-brand lain. Saya senang.

Penulis : Oh gitu bu. Nah bu ini kan anak ibu ikut membantu ngurus bisnis tehnya. Nah awal mulanya anaknya bisa ikut bantu tuh gimana sih bu? Apa emang karna dimintai tolong ibu apa gimana?

Narasumber : Ya anak-anak mah biasanya pengennya main gitu. Tapi kan saya didik, misalnya nih contoh ya saya hari libur nih hari minggu. Misalnya kan anak-anak kan libur, ada pesenan nih ke Bringharjo misalnya. Nah saya bawa anak-anak saya. Jadi tau mana tempat yang saya jual ee produk-produk ini anak-anak jadi tau ‘oh tempatnya ini ini ini’. Jadi misalnya kalau ada pesenan mendadak ya nyuruh anak-anak gitu. Jadi nyuruh anak-anak saya, mereka kan udah tau tempat dan cara-caranya. Pokoknya di didik dari sekarang gitu biar mereka tau dan ya sangat seneng kayanya gitu lah. Ternyata anak-anak saya ya seneng bisnis gitu. Karna saya dibawa seneng, sambil belanja, sambil jajan gitu. Tapi kan sambil ya dapet uang gitu.

Penulis : Nah bu, kalau seandainya anak misal nih anak ibu terlihat kurang berminat neruskan bisnis ini gimana itu bu dari ibu sendiri?

Narasumber : Ya sebenarnya kalau sayang sekali gitu. Tapi kan saya meyakinkan mereka gitu kan. Ya alhamdulillah walaupun misalnya ada jalan masing-masing yang penting mereka seneng, alhamdulillah kenyataannya pada seneng. Karna saya dibawanya engga ini, engga terlalu diktator atau gimana ya. Dibawa seneng gitu. Kalau saya didikannya gini ‘yuk mau apa? Mau jajan beli apa dulu? Tapi kita harus dapet uang dulu baru kita jajan’. Nah gitu. Ternyata ya memang dua-duanya anak saya semua seneng.

Penulis : Nah bu kalau untuk yang nantinya mau nerusin usaha teh ibu ini nih, nah ee itu dari ibu sendiri ada kriteria khusus engga sih bu apa harus cowok apa gimana gitu bu?

Narasumber : Ya engga lah. Siapa aja gitu yang seneng. Kalau dua duanya laki perempuan seneng, ya engga masalah. Engga ada, engga ada kriteria-kriteria.

Penulis : Oh gitu ya bu. Ee nah bu ibu kan berharapnya nanti usaha teh ini bisa berlanjut ke anak cucu. Nah itu ibu sendiri ada kekhawatiran engga kalau misalnya nanti gantian anak ibu yang menjalankan usaha teh ini? Jadi ee anak yang pegang penuh kendali gitu. Ada kekhawatiran engga sih bu?

Narasumber : Kekhawatiran ya memang ada khawatir sih ada ya. Misalnya mereka males gitu, terus ada masalah engga mau menyelesaikan akhirnya mutung istilahnya ya kalau orang Sunda mah gitu. Jadi ya itu takutnya bosen gitu. Tapi ya saya yakinkan dari sekarang 'jangan' namanya juga bisnis pasti ada halangan halangannya gitu, tapi kita harus bisa menyelesaikan. Masalah semua masalah ada penyelesaiannya kok gitu.

Penulis : Oiya bu, ee kalau nilai-nilai yang ibu anut di bisnis ini apa aja sih bu? Nilai-nilai itu maksudnya kaya kedisiplinan gitu gitu bu.

Narasumber : Oh iya jelas. Memang kalau prinsip ekonomi kan pemasukan yang sebesar-besarnya dengan pengeluaran sekecil-kecilnya. Memang itu prinsip ekonominya gitu kan. Memang saya jalankan itu. Tapi disamping itu kita juga kan harus jelas kalau bisnis tidak jujur tidak akan lama. Jadi harus jujur, misalnya dari timbangan, dari uangnya, dari sekecil satu rupiah pun. Shodaqohnya juga, zakat juga. Semakin kita banyak shodaqoh, semakin banyak pelanggannya. Ternyata memang itu bener-bener terbukti. Jadi ee ya kita harus istilahnya manajemennya manajemen langit. Ya kita ibadah sama Allah sama dekat sama Tuhan setiap hari ya. Karna saya orang muslim ya, jadi sebelum berangkat itu sholat dhuha dulu atau apa lah bacaan bacaan dalam al-quran. Kita sambil jalan itu sambil berdoa terus, insyaallah kalau itu alhamdulillah selamat dunia akhirat. Itu yang penting zakatnya dikeluarkan. Ya zakat ke pemerintah, ya zakat ke Allah gitu kan. Dalam agama kan ada

zakat mal. Itu saya shodaqoh shodaqoh, itu yang bisa membersihkan harta kita kan itu.

Penulis : Okey. Nah bu dari nilai-nilainya ibu tadi itu, cara ibuk ajarin ke anak ibu gimana sih tentang nilai itu tadi?

Narasumber : Justru saya sharing sama anak-anak. Makanya kalau untuk agama, pinteran anak-anak hahaha. Jadi malah sharing gitu, harus bagaimana masalah ee agama gitu, masalah amal, masalah dunia akhirat anak-anak saya malah lebih pintar. Gitu aja hahaha.

Penulis : Hahaha gitu ya bu, jadi sama-sama belajar ya bu. Nah bu kalau ee pengetahuan apa aja sih yang dibutuhkan untuk bisa ngejalanin usaha teh ini?

Narasumber : Ya pengetahuan ya jelas ya. Cara misalnya apa produk yang kita pasarkan, kita harus mengetahui ininya misalnya kalau saya kan khusus teh ya. Itu dari penanaman tehnya bagaimana, cara tanam bagaimana, media tanam bagaimana, tanahnya harus bagaimana, baik cara pengolahan sampai panen. Pengolahan sampai pengepakan. Khasiatnya apa apa aja memang harus tau. Itu yang paling penting. Jadi kita jualan itu harus tau apa yang kita jual itu gitu. Yang keduanya ya pemasarannya gitu kan. Gimana segmennya ini. Sambil berjalan nanti juga akan ini kok, nanti juga akan kita tau gitu. Jadi kalau liat buku, baca buku, hah ini malah puyeng. Jadi sambil berjalan, nanti malah justru pengalaman yang bagus yang bisa menuntun kita untuk memperlancar usaha gitu. Memang buku ada, tapi yang lebih bagusnya ya pengalaman. Tapi pengalaman sendiri gitu. Di lapangan yang paling bagus itu.

Penulis : Oh ya bu. Nah bu ee gimana sih caranya ibu ngajarin soal pengetahuan-pengetahuan tentang usaha teh ini ke anak ibu?

Narasumber : Ya misal kalau ke anak-anak kan ya saya bawa kemana-mana. Malah saya bawa ke pabriknya, ke kebunnya gitu kan di Bandung

saya bawa. Terus ya yang nanya ya saya jawab. Misalnya pembeli nanya, ya saya jawab. Banyak kok mahasiswa sini yang S1, S2 juga yang thesis banyak yang ini, nanya nanya. Mereka juga saya sarankan untuk dari pada jadi pegawai, suruh jadi pengusaha. Ada yang nurut ada yang gimana gitu. Gitu aja. Yang nanya ya saya jawab. Saya share pengalaman apa aja. Biasanya kalau ada seminar-seminar mungkin saya juga ikut, terus mereka ini lah ee tukar pengalaman sama pengusaha-pengusaha lain. Tuker pengetahuan dan sebagainya.

Penulis : Oh gitu. Nah bu kira-kira menurut ibu, nilai yang ibu ajarkan ke anak itu ee apa anak ibu udah memahami atau belum gitu bu menurut ibu?

Narasumber : Ya sudah paham sih. Karena mereka udah pada dewasa ya, udah kuliah, udah ada yang selesai. Mereka udah paham kok, udah pada dewasa, udah mengerti nilai-nilai yang saya ajarkan.

Penulis : Nah itu bu ee nilai yang ikut dijalankan anak ibu sekarang ini tuh udah sesuai kaya yang diajarkan sama ibu belum sih? Atau ada yang masih kurang gitu.

Narasumber : Sudah saya ee sudah sesuai dengan yang saya harapkan.

Penulis : Nah bu kalau selama ibu ngurus teh bareng nih sama anak, itu ada perbedaan nilai engga sih bu antara ibu sama anaknya gitu?

Narasumber : Ya jelas ada. Karena saya kan misalnya konvensional, tapi anak-anak kan sekarang sudah ada internet gitu ya, ada ee ini teknologi. Ternyata kita sharing gitu. Ya saya juga mengikuti.

Penulis : Oh gitu ya bu. Ee bu terus misalkan ternyata antara ee ibu sama anak-anaknya ada perbedaan nilai gitu, biasanya gimana?

Narasumber : Ya kita diskusikan bersama, gimana ada titik terangnya, ada titik temunya. Nanti juga bisa ini kok, diskusi lah.

- Penulis : Nah bu, ibu kan dalam ngurus bisnis teh ini tadi punya nilai-nilai sendiri ya bu. Nah ee gimana sih bu caranya biar si nilai yang dianut ibu tadi, terus ibu ajarkan ke anak, biar si anak ini tetep menjalankan sesuai nilai itu gitu? Ee bisa dipertahankan gitu bu sama anak.
- Narasumber : Ya kita selalu mengingatkan lah. Ternyata ya memang anak kan mengerti kok. Saya ajarkan itu kan bagus. Mereka juga ikut lah, mendukung malah.
- Penulis : Oh gitu ya bu. Nah bu bisnis teh ini kan bareng ya bu ngurusnya. Bareng ya ibu ya keluarga. Ee nah itu mengganggu hubungan engga sih bu? Hubungan keluarganya gitu.
- Narasumber : Oh tidak, malah makin ini semakin harmonis. Karna saya suka bersama-sama gitu kalau ada kesempatan ke suatu kota mengantar misalnya ada pesenan barang ke luar kota itu malah kita sama-sama sama keluarga.
- Penulis : Malah jadi harmonis ya bu?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Nah ada perbedaannya engga sih bu waktu sebelum anak-anaknya ikut terjun di usaha ibu, sama pas sebelum anak ibu ikut terjun? Ada perbedaannya gitu engga bu.
- Narasumber : Oh ya jelas. Setelah anak terlibat malah usaha semakin lancar dan keluarga seya semakin harmonis. Ya sebelum anak-anak ini karna memang sebelumnya ya ee tidak ada bantuan. Sekarang kan udah dibantu sama anak-anak. Terutama saya teknologinya gitu dibantu sama mereka.
- Penulis : Terus bu ee ini kan ibu mengizinkan anak buat ikut terjun ngurus bisnis tehnya. Nah itu kepercayaan yang ibu berikan ke anak

gimana sih? Apa sih yang bikin ibu kemudian percaya gitu untuk mengizinkan anak ikut terlibat?

Narasumber : Ya itu modal utama untuk keluarga ya harus percaya. Kepercayaan itu pondasi yang utama. Jadi saya tidak ada ini, semua pembukuan, semua uang itu terbuka semuanya.

Penulis : Itu anak-anak sudah tau belum sih bu kalau 'ini lho ibu percaya sama kalian' gitu?

Narasumber : Oh ya jelas gitu. Saya suka terbuka sama mereka.

Penulis : Kalau peran untuk anak sendiri, sejauh apa sih bu peran yang ibu berikan untuk anak di bisnis ini?

Narasumber : Waa saya tidak bisa bilang sejauh mana ya. Yang penting mereka semua tau kok pembukuannya, uangnya berapa, penghasilan saya berapa, mereka semua tau. Saya terbuka.

Penulis : Nah bu kalau selama anak ikut ngurus bisnis ini, pernah ini engga sih, ada masalah gitu. Ee masalah tentang ya karna ngurus bareng sama anak.

Narasumber : Tidak ada. Alhamdulillah selama ini tidak ada.

Penulis : Oh gitu. Nah bu ibu sama anak ibu kan dari generasi beda, lingkungan pendidikan ada perbedaan dulu sama sekarang. Ee tadi ibu sempat bilang kalau perbedaan sama anak itu ada. Nah itu ibu sendiri memandang perbedaan itu gimana sih?

Narasumber : Perbedaan ya biasa aja. Namanya juga manusia ya, ada perbedaannya. Tapi kan kita bisa ee musyawarah.

Penulis : Kalau tantangannya sendiri bu. Gimana sih bu tantangan pas bisnis bareng anak-anak? Biasanya kan ada tuh bu yang orangtuanya bisnis, tapi anaknya engga terlibat sama sekali. Jadi

cuma orangtuanya yang urus. Nah ibu sendiri yang dirasakan tantangannya gimana?

Narasumber : Waktunya, mengatur waktunya. Anak-anak sekarang kan pada main game, main apa gitu hehe. Susah hahaha susahnya itu.

Penulis : Hehehe suka main game gitu ya bu?

Narasumber : Iya hahaha.

Penulis : Nah bu kalau pendapat ibu kalau anak kasih kritik? Ee ibu bisa dibilang kan lebih berpengalaman ngurus usaha tehnya nih. Nah kalau dapat kritik dari anak gitu gimana?

Narasumber : Wooo kalau saya malah seneng di kritik sama anak. Saya seneng malah saya bisa terapkan gitu. Toh mereka kritiknya bagus bagus kok. Saya mah malah seneng aja. Ilmu-ilmu dari siapapun saya seneng ada yang memberi tahu saya. Buat kemajuan usahaya harus apa menerima kritik dari siapapun. Tapi kan kita saring apa benar apa engganya gitu. Semuanya sampai saat ini ya saya malah seneng aman aja sih.

Penulis : Oh gitu. Kalau kendala yang dihadapi ibu sendiri pas bisnis sama anak ini gimana bu? Kan ada beda generasi, beda usia juga kan bu. Nah itu kendalanya gimana?

Narasumber : Ini waktunya. Waktunya sama anak-anak. Kadang kala harus di klopkan gitu. Itu aja waktu gitu kan. Itu sementara kayanya waktunya aja yang engga singkron, jarang singkon.

Penulis : Nah bu ada engga sih hal yang menurut ibu masih perlu diperbaiki buat anak ibu gitu? Bisa dalam konteks bisnis bisa juga secara umum.

Narasumber : Oh harus banyak belajar ini aja tentang produknya. Terus saya suruh ini kemasannya gitu. Saya suka minta saran sama mereka dan

mereka biasanya nyari-nyari perbandingan sama produk-produk yang lain.

Penulis : Nah bu ee dari kelemahan anak ibu tadi itu, cara ibu mengatasi gimana sih? Semacam membantu juga gitu bu untuk memperbaiki.

Narasumber : Oh saya biasanya ngobrol aja. Diajak ngobrol, diajak diskusi, diajak musyawarah. Gitu aja. Engga ada solusinya. Kalau misalnya ada masalah pasti saya cari solusi yang terbaik.

Penulis : Kalau kebiasaan komunikasi di keluarga ibu ada engga sih bu? Misal nih ee harus misal makan bareng, atau jalan-jalan gitu bu. Ada?

Narasumber : Oh ya iya. Biasanya saya pengennya semua bersama. Jadi saya kan ber empat sekeluarga. Makan ya bersama lah. Misalnya sebulan sekali ya itu diusahakan sebulan sekali gitu biasanya. Seminggu sekali, kalau engga sempat yaudah sebulan sekali harus kita ngumpul makan diluar gitu aja. Atau keluar kota juga harus bersama-sama. Itu pondasinya keluarga itu, harus bersama-sama terus.

Penulis : Oh iya bu, kalau komunikasinya ibu sendiri sama anak itu gimana? Kan anak ada kesibukan tuh bu.

Narasumber : Karna selama ini kan komunikasi ya baik lah. Kita kan ada teknologi, ada hp. Aman-aman aja.

Penulis : Nah bu ee anak ibu kan ikut bantu ngurus bisnis tehnya, di sisi lain juga kerja di kantor. Nah itu ada kendala engga sih bu?

Narasumber : Ya kendalanya kan karna anaknya kan, ya engga tiap hari kan ngebantu. Yang penting kalau hari libur terus pas ada bisnis, mereka suka ikut. Jadi saya tidak mengganggu kegiatan anak-anak saya gitu aja. Selama saya masih bisa tangani sendiri, ya ditangani sendiri gitu.

- Penulis : Kalau tadi soal kritikan itu. Ee cara anak ibu kalau mengkritik ibu itu sudah sesuai belum sih bu kaya yang ibu pengen?
- Narasumber : Ya jelas. Mereka menghargai saya gitu. Saya juga seneng, seneng dengan cara mereka itu.
- Penulis : Oh gitu. Kalau ini bu, ibu sendiri pernah engga sih sampaikan ke anak cara kritik yang ibu pengen itu yang kaya gimana?
- Narasumber : Ya engga lah. Anak-anak juga pada mengerti. Udah pada mengerti gimana ee sopan santun terhadap orangtua. Jadi saya tidak usah ngajarin lagi.
- Penulis : Terus bu kalau misal ee ibu ngalamin ada perbedaan sama anak. Itu yang ibu lakukan terus gimana?
- Narasumber : Musyawarah dan cari solusinya, itu aja. Diskusi biasa, diskusi aja sama cari solusi.
- Penulis : Kalau dari pengambilan keputusan nih bu. Yang paling berperan dalam pengambilan keputusan di bisnis itu siapa bu?
- Narasumber : Kalau untuk bisnis ini ya saya sendiri. Karna saya yang mendirikan, ya jelas saya bertanggung jawab tentang bisnis ini.
- Penulis : Ee ibu ini engga bu, nerapkan musyawarah engga di bisnis ini? Itu prakteknya gimana biasanya bu?
- Narasumber : Ya musyawarah ada, informal gitu lah kalau dirumah ya informal gitu. Semua ini juga kalau pengambilan keputusan ya semua juga di ee dimintain saran baiknya gimana. Yang menentukan nanti karna saya yang pegang usaha ini ya saya sendiri gitu kan yang bisa memberi keputusan terbaiknya gitu. Tapi saya minta saran dari sekeluarga, dari suami, dari anak-anak. Tapi yang memutuskan ya saya sendiri.

Penulis : Nah bu kalau muncul kendala dalam berbisnis sama anak nih, itu yang dilakukan ibu apa biasanya?

Narasumber : Ya musyawarah tadi.

Penulis : Ini pertanyaan terakhir bu hehe. Gimana cara ibu untuk menjaga hubungan baik antara bisnis dengan keluarga?

Narasumber : Ya biasanya ya ini aja lah sering ngumpul gitu. Sering ngumpul sama keluarga. Terus kita diskusi kalau misal ada masalah ya kita ini rembukan bersama.

Penulis : Oh gitu. Baiklah bu, itu tadi pertanyaan terakhir. Terimakasih ya bu atas waktunya hehe

Narasumber : Oh ya, sama-sama.

Penulis : Ibu sudah meluangkan waktunya untuk saya wawancara. Semoga ibu dan keluarga sehat selalu, usahanya diberikan kelancaran, dan barokah ya bu. Aamiin.

Narasumber : Aamiin. Terimakasih doanya. Semoga skripsinya lancar juga, cepat selesai.

Penulis : Aamiin. Terimakasih bu hehe.

NARASUMBER 2B : Syalfani Putri Wibowo, S.E.

Wawancara dilakukan pada tanggal 24 November 2019 jam 12.00 WIB di Ruko Dr. Sardjito Jl. Prof. DR. Sardjito No.kav. E, Terban, Kec. Gondokusuman, Yogyakarta (Ruang Kerja Coffee).

Penulis : Ya. Assalamualaikum warrahmatullahi wabarakatuh. Ee selamat siang. Ee disini aku mau minta tolong Fani nih untuk jadi narasumber skripsiku tentang bisnis keluarga. Apa Fani mau meluangkan waktunya untuk aku tanya-tanya tentang itu?

Narasumber : Ya. Saya bersedia untuk jadi salah satu narasumber untuk tugas akhirnya Lafera.

Penulis : Oke. Sebelumnya boleh diperkenalkan dulu engga Fan nama terus kesibukannya sekarang apa gitu gitu?

Narasumber : Ee perkenalkan nama saya Syalfani Putri Wibowo ee kesibukannya sekarang karyawan swasta, selain itu juga bantu bisnisnya orangtua.

Penulis : Ee boleh diceritain engga ee bisnis orangtua tuh apa? Bergeraknya dibidang apa? Terus kegiatan sehari-harinya gimana di bisnis itu gitu?

Narasumber : Ee perusahaan orangtua itu istilahnya itu ini ya jual teh herbal, jadi kaya teh hijau, benalu teh, sama teh hitam. Jadi dulu kan orangtua memang kerja di BUMN di perkebunan gitu. Akhirnya pensiun dini terus bikin usaha bisnis sendiri. Jadi jual teh yang udah jadi terus dikemas sendiri dengan produk sendiri, dengan merk sendiri kaya gitu, dengan perizinannya juga sendiri. Nah saya ee karna itu perusahaan keluarga jadi kita memang karyawannya keluarga inti aja. Terus saya bantu disana tuh juga di bagian produksinya juga, labeling, designer, sama marketingnya juga saya bantuin disitu.

Penulis : Oh gitu. Terus kamu sendiri bantu usaha keluargamu tuh udah dari kapan?

Narasumber : Sebenarnya bisnisnya jualan teh ini tuh udah lama, tahun 2006. Cuma ya dari tahun 2006 itu saya bantu orangtua. Ya entah itu dia bungkusin juga atau promosi juga dan dagang juga, dari tahun 2006.

Penulis : Waktu itu apa sih yang bikin kamu tahun 2006 tuh akhirnya kamu mau bantu bisnis juga? Maksudnya apa sih yang bikin kamu mau terlibat untuk bantu gitu?

Narasumber : Ee dulu waktu pindah ke Jogja kan kita memang bener-bener dari nol ya. Kita bingung mau bisnis apa, mau menghidupi maksudnya keluarga itu kaya gimana. Akhirnya kan ee dari itu waktu itu saya masih kelas SD. Nah waktu SD itu kan memang orangtua udah punya jiwa bisnis dagang dan mereka memang udah mulai jualan kaya gitu dari kita masukin ke toko toko kecil sampai aku juga ikutan dagang dulu di sunmor waktu SMP itu aku udah jualan di sunmor. Ya itu sampai apa ya, ya ini sampai ada orang ngasih bener bener ngasih, bukan karna beli tapi karna kasian gitu kan. Sampai kaya gitu. Dari bisnis kaya gitu yaudah jadinya aku udah apa ya kaya udah tertarik aja sih. Sebenarnya bisnis tuh ya memang kaya gini enak gitu dan halal juga. Dan memang kalau kamu mau dapet profit lebih ya kamu harus berusaha lebih juga. Nah kaya gitu sih bisnis dagang. Jadi dari situ aku juga pengen bantu orangtua kaya gitu.

Penulis : Terus ee bisa diceritain engga sih awal mula waktu kamu terjun ke bisnis itu gimana?

Narasumber : Ee awal mulanya sih gini sih kita kan ee ambil tehnya kan memang dari pabrik. Pabrik dulu perusahaannya orangtua bekerja. Terus ee disitu kan kita plastikin kaya dibungkus sendiri dengan bentuk ukuran yang lebih kecil. Nah aku awal mulanya bantuin kaya apa ngeshillerin gitu, terus atau masangin label. Dari situ habis itu bantu ke pemasaran jadi kan memang nemenin orangtua

dagang jadi misalnya orangtua masukin ke toko ya aku ikutan terus tau prosesnya. Dari situ sih.

Penulis : Nah terus kamu sendiri waktu itu mau ikut bantu itu karna memang kamu mau atau ada faktor pengaruh lain. Jadi misalnya apa kamu di emang dimintain tolong atau kamu emang maumu sendiri buat bantu atau gimana?

Narasumber : Awalnya sih memang diajakin orangtua sih. Jadi kaya mamah tuh bilang dari pada kamu engga ngapa-ngapain yaudah ikut aja mamah dagang, kaya gitu. Yaudah dari situ kan ya jadi pengen ikutan dagang juga.

Penulis : Jadi setelah diajakin pertama malah memang jadi pengen sendiri ya?

Narasumber : Iya. Memang kaya gitu. Jadi memang udah disuruh ikut yaudah ikut-ikut aja. Engga ada paksaan sih.

Penulis : Terus itu kan kamu dari 2006 ya. Nah ibarat waktu pasti kan peranmu waktu 2006 sama peranmu sekarang kan kaya lain kan. Maksudnya ee ada peran yang lain gitu. Nah ee gimana sih respon orangtuamu waktu kamu memang fokus untuk ngebantu bisnis itu loh. Responnya gimana, tanggapannya mereka gitu.

Narasumber : Kalau tanggapannya orangtua sih malah seneng ya. Jadinya karna memang itu perusahaan keluarga. Jadinya ya kenapa engga ngelibatin anak ee orangtua kan mikirnya gini, dari pada aku ngasih uang ke orang lain mending ke anak sendiri aja. Kan toh juga buat jajan anak, toh juga keuntungannya juga buat anak sendiri gitu loh. Jadi kan ya kenapa engga buat ngelibatin anak-anak kaya gitu.

Penulis : Nah terus nih ee kamu kan punya eh keluarga kan ada bisnis keluarga. Terus kamu pun juga ikutan bantu gitu loh disitu. Nah terus kenapa sih kamu ee udah punya bisnis keluarga, kamu ikut bantu, tapi kamu sekarang ada kesibukan lain. Kaya kerja gitu, nah itu kenapa sih?

Narasumber : Pertamanya memang gimana ya, kalau misalnya aku ee stagnan di bisnis keluarga itu tuh nanti bikin aku males. Jadi kalau aku kan itu istilahnya itu kerjanya dirumah kan, nah dirumah kan santai. Jadi pagi-pagi aku bangun tidur ngapain dulu terus baru bantuin orangtua. Sedangkan kalau aku di kerja di tempat lain, aku kaya diajar disiplinnya gimana caranya kamu harus dateng ke kantor jam sekian. Disiplinnya. Nah dari situ kan bisa belajar gimana sih bikin pribadi yang apa ya istilahnya tuh kaya ee engga dari keluarga pun kamu bisa hidup sendiri gitu loh. Maksudnya engga dari bisnis itu pun bisa sendiri. Nah jadi tuh intinya pengen cari pengalaman juga buat nguatin mental. Nah dari situ kan nanti kalau misal pun orangtua mau nurunin usahanya buat saya ya dari karna udah punya pengalaman kerja diluar kan jadinya bisa apa ya mitch and match. Jadinya kan kaya “oh aku udah pernah diluar nih. Aku punya mental gini”. Terus aku udah tau nih kalau misalnya ada masalah apa apa apa jadi bisa menangani hal itu sih. Lebih ke gitu. Cari pengalaman dulu.

Penulis : Nah kalau sekarang sendiri kamu pengennya apa sih? Kan sekarang kamu ikutan ngurus bisnis juga iya, kamu kerja juga iya. Nah kedepannya kamu pengennya apa? Apa kamu tetep pengen kerja atau kamu kerja cuma untuk cari pengalaman buat usaha atau gimana?

Narasumber : Sebenarnya kalau pengennya sih aku pengen bikin usaha sendiri yang berbeda. Sebenarnya pengennya begitu hehe. Dulu tuh aku punya cita-cita pengen punya kantor akuntan publik syariah gitu. Cuma sayangnya engga bisa kesampaian karna memang jurusannya engga begitu mendukung. Jadi ya intinya sih aku pengen tetep jualan. Jadi kalau misalnya udah kerjanya udah istilahnya ya udah cukup, ya engga bakal cukup sih. Jadi intinya sih ya kalau udah aku udah engga harus bekerja, ya aku mau dagang aja. Entah itu dagang teh atau dagang yang lain. Intinya sih ya berdagang sih, jualan gitu.

- Penulis : Berarti emang pengen ya berarti?
- Narasumber : Iya. Emang pengen berbisnis sih.
- Penulis : Nah ee kalau kamu sendiri sampai sejauh ini kamu ada minat engga sih untuk nerusin usaha orangtuamu yang udah dibangun gitu? Atau tadi yang kaya kamu bilang, kamu sempet bilang kalau pengen punya usaha yang berbeda katanya gitu. Nah kamu sendiri punya minat engga sih untuk apa kaya usaha yang sama gitu atau nerusin gitu loh.
- Narasumber : Sebenarnya kalau nerusin ada sih, cuma memang udah di udah di ini juga sih kaya udah disuruh sama orangtua juga kalau misalnya besok misalnya udah engga ada mau diwarisannya ke kamu, gitu. Mamah tuh udah bilang gitu juga sih. Jadi ya mau ga mau kan, bukan mau ga mau sih, memang yaudah memang bakal nerusin perusahaannya itu. Cuma ee kalau bisa sih aku kembangkan. Kalau misalnya engga bisa dikembangkan ya aku bakal sambil buka bisnis yang lain juga. Toh juga ada ilmu ekonominya kan kalau misalnya kita tuh engga boleh disatu itu aja gitu kan bisnisnya. Harus banyak tempat juga biar kalau satu lagi down, yang satunya kan bisa bantu buat up gitu.
- Penulis : Terus kesibukanmu sekarang kan kamu kerja juga, di satu sisi ibu udah bilang kalau apa udah ada omongan kalau mau diterusin ke kamu gitu loh. Nah sedangkan kamu malah kerja kaya kerja di kantor. Ee terus itu respon orangtuamu tuh gimana? Apa mendukung atau gimana?
- Narasumber : Kalau orangtua sih alhamdulillah mendukung ya apa yang anaknya lakuin. Jadi orangtua juga engga maksa sih. Maksudnya kamu boleh kerja dulu, terus nanti bantuin mama. Jadi aku sih bagi waktunya gini kalau misalnya aku lagi diluar ya oke diluar, berarti fokus kerja diluar. Tapi kalau udah dirumah ya aku fokus bantu orangtua, entah kerjaan rumah ataupun memang bisnisnya gitu. Jadi ya fine fine aja.

Penulis : Kalau orangtuamu sendiri ada tau rencanamu yang kamu pengen buka bisnis dengan apa tapi yang beda gitu loh. Itu udah ada maksudnya udah coba kamu komunikasikan belum sih?

Narasumber : Udah sih, udah pernah. Aku pernah iseng-iseng juga “mah aku pengen punya toko alat tulis” terus ya mamah bilang “ya engga apa-apa”. Tapi ya itu tadi, balik lagi ke akunya. Sebenarnya orangtua juga engga ngelarang sih, cuma ya paling kalau misalnya besok ya mereka minta untuk bisnisnya itu tetep berlanjut, tetep ada. Cuma mereka engga ngelarang kalau misalnya aku mau buka bisnis lain gapapa. Gitu.

Penulis : Terus cita-citamu dulu tuh apa?

Narasumber : Apa ya haha. Cita-citaku tuh berubah-berubah haha.

Penulis : Yang paling terakhir deh kaya waktu kuliah.

Narasumber : Kalau waktu kuliah sih memang itu tadi, pengen punya kantor akuntan publik syariah. Jadi kaya memang pengen punya suatu usaha sendiri. Sekarang ya masih merintis lah. Kan ini aku lagi belajar, lagi kerja di swasta dimana disitu juga mereka tuh kaya apa ya kaya pondok gitu. Ee apa ya istilahnya mereka punya santri banyak. Nah dari situ tuh mereka kelolain 11 unit usaha. Jadi dari situ mereka tuh bikin unit usaha banyak banget dan aku bersyukur bisa masuk situ. Kan jadi bisa belajar oh gimana sih caranya bikin unit usaha itu. Dan mereka tuh punya laundry sendiri, bakery sendiri, grosir sendiri kaya gitu. Makanya oh dari situ kan aku ya bisa ambil ilmunya, bisa cari tau gimana sih ternyata ngembangin bisnis yang banyak kaya gitu. Ya mungkin dari situ ya aku bisa bikin usaha sendiri. Jadi ya cita-citaku paling itu pengen bikin usaha yang banyak kalau bisa hehe.

Penulis : Nah ee kamu kan tadi bilang kalau kamu tuh ngebantu bisnis tuh udah dari tahun 2006. Nah dari 2006 sampai sekarang nih 2019, udah 13 tahun ya berarti ya?

Narasumber : Iya hampir 13 tahun.

Penulis : Iya. Itu ee apa orangtuamu tuh ada ngajarin kamu apa sih soal usaha?

Narasumber : Banyak banget haha. Ngajarinnya detail dari hal dari hal terkecil sampai hal terbesar. Dari yang engga ada dibuku sampai ada yang ya prakteknya gitu. Ee yang paling aku inget tuh kaya ee apa ya, marketingnya gitu. Misalnya nanti aku bongkar ini nih haha gapapa? Ya intinya tuh kaya triknya ya, ini salah satu triknya. Misalkan kita mau masukin barang nih ke toko, nah orangtua tuh ngajarinnya kaya gini jadi ee pas kita masukin barang, itu kan kadang toko tuh kaya masih ragu sama produk kita. Ee akhirnya kayanya engga laku nih, engga laku nih gini gini. Yaudah akhirnya kita tuh negosiasi ya pokoknya diterima dulu aja, kalau misalnya seminggu atau 2 minggu engga laku boleh ditarik. Nah kan kita liat tuh oh seminggu ternyata memang barangnya belum laku, yaudah kita beli aja barangnya. Beli aja pokoknya intinya tuh pokoknya diabisin gitu barangnya sama kita sendiri. Nah besok kan pas 2 minggunya kita laporan lagi ke tokonya tuh “lah ini buktinya udah laku kok barangnya. Jadi kenapa engga diterima aja?” Itu salah satu triknya gitu. Nego kaya gitu kan. Soalnya kan kalau misalnya mereka kan terpaksa kan laku apa engga lakunya gitu kan. Sebenarnya kan kalau misalnya kita kasih jeda waktu yang lebih lama kan pasti bakal laku barang mah gitu kan. Jadinya yaudah. Dengan teknik itu kan engga ada di buku gitu loh maksudnya dengan teknik kaya gitu kan engga aja. Jadinya ya salah satunya orangtua tuh ngajarin bisnisnya kaya gitu.

Penulis : Oke. Nah kamu sendiri tau engga sih nilai yang coba ditanamkan ke orangtuamu tentang bisnis itu apa? Nilai itu contohnya bisa kaya disiplin atau ee ya kaya gitu semacam kaya gitu gitu. Nah kamu tau engga sih nilai apa yang coba orangtuamu tanemin di bisnis gitu?

Narasumber : Ee yang pertama sih orangtua tuh ngajarin buat kejujuran. Jadi ee apa ya sebisa mungkin kamu tuh dagang tuh ya barang yang kamu

apa yang kamu tawarin, ya itu gitu. Engga boleh dibuat-buat. Ya kalau harus apa adanya gitu. Terus yang kedua tuh ee orangtua tuh gini apa ee kaya ngajarin kalau misalnya orang lain mau bisnis yang sama itu kita engga boleh istilahnya tuh kaya ga boleh, ngelarang-ngelarang mereka “ih ngapain sih” gini gini gini. toh mereka tuh yakinkan kalau rezeki itu engga kemana. Jadi memang terserah misalnya kalian mau bikin, mau buka bisnis apa aja. Soalnya orangtua tuh suka ini ee suka banyak yang dateng nanya mau bisnis apa, mau bisnis apa, terus orangtua tuh ya nyaranin buat jualan teh apa gimana gitu. Jadi ya engga khawatir gitu loh. Jadi maksudnya ya mereka tuh yang namanya apa ya dagang tuh yaudah, maksudnya kalau rezeki tuh engga bakal kemana. Mau barang yang sama, pasti tetep bakal ada bedanya gitu kan. Mesti kalau misalnya kita jualin dengan cara yang apa ya istilahnya jujur itu tadi pasti orang bakal dateng lagi kok ke kita, engga ke yang lain gitu. Jadi engga usah takut sih kalau buat bisnis tuh mau orang lain mau nikung lah istilahnya apa mau gimana, yaudah kita tetep jalani aja. Gitu sih.

Penulis : Nah ee nilai-nilai yang orangtuamu coba tanemin ke kamu itu, itu ee apa namanya ibarat jadi peganganmu juga engga sih buat besok kalau kamu mau nerusin usaha atau ya kaya gitu. Itu kamu jadikan pegangan juga atau gimana?

Narasumber : Iya. Tentu. Kalau orangtua ngasih nilai-nilai itu tetep bakal istilahnya kaya tertanam gitu ya secara otomatis. Kita engga sadar kalau misalnya orangtua itu nanemin nilai kaya gitu. Dengan perilaku, dengan tindakan yang sehari-hari kaya gitu otomatis ya kita bakal melakukan hal itu sih.

Penulis : Nah terus gini, ini kan kamu kan ee kaya ibarat kamu tuh ada perbedaan gap usia nih sama orangtuamu. Nah ada juga beda ibarat kaya beda generasi gitu antara kamu sama ibu dan bapak. Nah terus dari segi pendidikan juga mungkin beda. Dari lingkungan juga

mungkin lingkungan pendidikan dulu sama lingkungan pendidikan sekarang beda. Nah dengan perbedaan itu, perbedaan yang ada antara kamu dan ibu bapak, kamu ngalamin ada hal yang beda engga sih di bisnis gitu? Entah beda soal nilai, entah beda soal apa aja gitu tentang bisnis? Perbedaan pendapat. Kaya general gitu.

Narasumber : Kalau sebenarnya sih gini sih orangtuaku tuh untungnya engga kolot ya. Maksudnya tuh dia engga saklek kalau harus kaya gini kaya gini, engga sih. Jadi orangtuaku tuh gini ee misalnya dia kaya punya prinsip yang mana dia engga boleh diubah. Tapi ada prinsip yang boleh, ya maksudnya kalau aku punya usul ya ibu kaya nanti kaya apa ya mengolah dulu gimana kalau bisa diterima kita terapkan. Contohnya kaya gini ee kaya misalnya sekarang kan udah mulai online tuh. Nah kan kalau ibu kan memang agak kurang belum tau ya gimana sih caranya jualan online. Yaudah aku usul aja gimana kalau misalnya tehnya itu di onlinein, jadi kan harus siap produksinya siap berapa gitu. Nah dari pertimbangan itu kan akhirnya menyetujui oke. Kita prinsipnya tetep jualan konven juga tapi boleh lah dicoba buat dijual online juga. Dan ternyata memang keuntungannya ya lumayan, dan itu tuh jadi 3 tahun jualan konven sama dengan 1 bulan jualan onlinenya gitu. Dan keuntungannya tuh ibu tuh juga yaudah okey. Berarti dia tuh kaya mau menerima hal baru gitu, cuma kalau mengubah prinsip yang memang dasar, engga.

Penulis : Ee bisa dijelaskan engga sih mungkin maksudnya hal yang dasar tuh seperti apa gitu cakupannya gitu gitu?

Narasumber : Ee kalau hal dasar itu misalnya kaya ee apa memang komposisi teh ya. Ya kita jualnya memang teh hijau, teh benalu, sama teh hitam, intinya tuh yang itu. Terus sama ke kemasan. Kemasannya ya memang harus kaya gitu. Engga bisa maksudnya bukan engga boleh diubah sih, cuma kaya intinya tuh ee plastiknya kita harus transparan karna biar keliatan isinya gimana. Kebanyakan kan teh

diluar itu kan tertutup ya. Jadi kita engga tau isinya. Kalau pas dibuka kan udah pada bubuk gitu kan. Kalau di tempat kita kan prinsipnya harus keliatan. Jadi apa orang yang mau beli tuh yakin tuh ini barangnya kaya gini, yaudah kaya gitu engga bakal ee ragu gitu kan. Jadinya ya intinya sih kaya gitu. Cuma kalau misalnya kaya design kan aku bantuin design ee kaya istilahnya tuh kaya penampilannya ya kan. Tetep mesti ada perubahan kan ngikutin sesuai zaman nah. Kalau itu ya orangtua engga apa-apa, kaya setuju setuju aja asalkan memang cocok gitu. Cuma hal dasar ya itu tadi lebih ke memang udah ciri khasnya itunya sih, kaya tehnya ya plastiknya harus transparan, keliatan kaya gitu.

Penulis : Nah ee gini waktu kamu ikut ngurus usaha itu maksudnya pasti kan ada hal yang beda ketika kamu tahun 2006 ngurus dengan kamu waktu setelah lulus ikutan bantu. Itu kan pasti ada yang beda gitu ya karna mungkin 2006 itu mungkin kamu ngebantu hanya di yang dasarnya aja. Beda kalau misalnya sekarang mungkin kamu malah bisa lebih ke kaya tukar pikiran gitu. Nah itu selama kaya kamu tukar pikiran itu, itu kamu ada ngalamin yang namanya beda pendapat kaya gitu engga?

Narasumber : Oh itu tentu pasti ada. Tentu pasti ada kaya gitu, cuma kan ya itu tadi karna kita udah nanemin apa yang terbaik buat kedepannya ya kita pendapat beda tuh boleh cuma kan balik lagi, kita pilih yang mana yang paling baik. Kaya gitu sih. Tapi memang ada.

Penulis : Biasanya kalian kalau ada beda pendapat terus yang dilakuin apa? Apa ngobrol atau ee atau ibarat kaya keputusan tetap ada di orangtua gitu yang pokok.

Narasumber : Sebenarnya komunikasi memang iya sih tiap hari kita memang ngobrolin itu. Maksudnya tentang usaha, mau bisnisnya apa, apa gimana gimana, tetep itu. Cuma ya iya sih keputusan memang di tangan orangtua karna mereka yang apa istilahnya yang memang pemegang utamanya hehe gitu sih. Cuma mereka juga tidak, tidak

menutup untuk apa ya istilahnya mereka masih mau mendengarkan kita yang ada usul apa gimana sih.

Penulis : Oh jadi kaya yang namanya kaya ngobrol tuh pasti ada. Cuma dan mereka mau mendengar juga. Cuma kaya keputusan tetap ada di mereka gitu ya pada akhirnya. Nah terus ee kamu ngerasa ada beda komunikasi engga waktu sebelum kamu ikut maksudnya sebelum kamu fokus ngebantu bisnis sama sebelum kamu fokus, kamu ngerasa ada beda komunikasi gitu engga? Misal waktu SMA nih, mungkin kita lebih komunikasi ke orangtua ketika kita perlu uang ya hehe. Misal buat jajan, misal buat apa. Nah sedangkan kita lulus kuliah ini kan misalnya kaya cara komunikasi kita itu udah bukan lagi yang “buk minta uang pengen beli cilok, buk minta uang pengen beli apa”. Kan kita komunikasinya lebih ke usaha, yang itu ngelibatin otak, ngelibatin uang, segala macam. Nah kamu ngerasain gimana sih perubahan komunikasi yang kamu rasain dulu sama sekarang gitu?

Narasumber : Sebenarnya kalau perubahan tuh engga ada yang signifikan sih. Jadi memang dari dulu ee orangtua tuh memang udah nanemin apa-apa tuh harus dibicarakan sama keluarga. Nah ee yang bedanya sih memang ke kontennya sih. Kalau dulu aku engga tau apa-apa, sekarang udah tau apa-apa jadinya lebih kita ngobrolnya lebih meluas lagi. Jadi kaya lebih bicarain masa depan dan ini sih. Jadi menurut aku perbedaannya dari yang dulu sama sekarang tuh lebih ke konten isi obrolannya bener. Jadi memang awal kalau dulu sih waktu kecil memang remeh temeh gitu, bahasnya tentang kehidupan sehari-hari. Kalau sekarang kan udah beda lagi kaya udah bahas ekonomi, politik, jadi kaya memang udah ya udah ke secara umum dan memang kaya udah dianggep kaya temen sendiri gitu loh. Jadi ya memang dari dulu udah diajarinnya kaya gitu, harus komunikasi. Biasanya kita komunikasi kaya gitu tuh kalau

kita lagi bungkusin gitu loh. Kan jadinya ada waktu buat bersama, nah dari situ kita ngobrol apapun dari situ sih.

Penulis : Berarti bisa dibilang kalau komunikasinya yang beda tuh dari sisi kontennya ya?

Narasumber : Ya bener. Kalau dari konten. Cuma kalau kaya dari kebiasaan gitu tetep. Engga berubah sih. Kita memang komunikasi.

Penulis : Terus ee di usaha keluargamu itu kamu punya job sendiri engga? Job khusus gitu, atau peranmu masih nyampur, atau kamu udah punya peran sendiri. Job desc gitu loh, semacam itu.

Narasumber : Kalau job desc terkhusus sih ee kebetulan karna aku udah mulai bisa design, jadi memang orangtua tuh nyerahin pokoknya design tuh ke aku. Cuma memang konsepnya dari mereka. Jadi aku yang apa istilahnya aku yang menjadikan realnya gimana. Jadi job descu ya sekarang tuh yang tugasnya yang engga berat sih, cuma yang kaya berbau teknologi gitu. Jadi kaya mau bikin design kaya gitu ke aku. Kalau misalnya mau print print atau cetakan kan kita pakai stiker gitu kan, jadi kaya kalau dulu kan di sablon. Nah sekarang kan biar full colour gitu kita pakai stiker. Nah dari situ kan aku yang bantu ininya. Lebih ke situ sih job descnya sama bantu in marketing online. Tapi kalau produksi sama ini memang udah semuanya. Memang dari ininya sama mama.

Penulis : Okay. Terus ee peranmu sekarang kan berarti lebih ke dari sisi teknologinya di bisnis. Nah peran yang kamu dapetin sekarang itu udah sesuai kaya yang kamu harapkan engga? Atau misal kamu pengen sebenarnya kamu pengen juga pegang peran di bagian ini, tapi kamu belum di belum dikasih peran disitu. Atau emang aku pengennya cuma disini kok. Gitu.

Narasumber : Oh kalau peran itu sih sebenarnya semua berperan. Cuma memang kaya tadi itu tadi karna orangtua kan istilahnya udah ga mau belajar teknologi jadi kalau disuruh desain juga mungkin udah engga mau, atau engga bisa gitu. Jadi ya mau engga mau aku.

Cuma kalau misalnya kaya peran lain sih orangtua biasanya memang ngajakin. Jadi kaya misalnya mau bikin laporan atau mau bikin kaya penulisan pencatatan kaya gitu ya aku tetep dilibatin sih. Jadi ya mereka fleksibel aja sih, engga saklek banget “kamu harus kerja ini, kamu harus kerja itu”, itu engga. Jadi mereka ya kalau misal sebisa aku bisa bantu ya bantu aja gitu.

Penulis : Nah kamu kan tadi di satu sisi kamu kerja, terus di satu sisi kamu di bisnis tuh ibarat desain kamu yang pegang kan gitu. Terus kadang kalau misalnya kamu suka diajak ikutan apa bantu catetan atau apa gitu. Nah ee kamu ada ngerasa kaya ee peran kamu ngerasa misalnya peranmu terlalu banyak atau apa gitu kamu sempet ada ngerasa gitu engga?

Narasumber : Kalau gitu engga sih. Soalnya memang lebih ya memang mereka, maksudnya kaya orangtuaku yang lebih berperan banyak. Apalagi kaya produksi sama marketing kan disaat aku tinggal kerja kan ya mereka yang produksi, mereka yang gitu. Tetep mereka yang mendominasi sih, ya memang mereka yang ini tugas utamanya gitu.

Penulis : Nah setelah kamu concern, maksudnya dari kamu lulus kuliah sampai sekarang itu kan kamu mulai bantu nih. Mulai bantu yang bener-bener fokus ibarat kaya gitu. Nah kamu ngerasa ada perbedaan engga sih antara kamu sama orangtua gitu? Itu dalam konteks umum, apa aja gitu yang kamu ngerasa beda selain bebas sih apa aja gitu yang kamu ngerasa beda.

Narasumber : Kalau perbedaan sih lebih ke apa ya aku lebih cenderung gimana ya, kalau perbedaan sebenarnya engga ada sih hehe. Kalau perbedaan engga ada, soalnya mereka ya itu tadi mau menerima apa pendapat kita gitu. Jadi mereka coba telaah sama yang kasus yang ada, terus pendapat dari kita, yaudah nanti dicari solusi terbaiknya sih. Tapi kalau perbedaan memang kayanya engga ada sih.

- Penulis : Terus kamu sebelumnya pernah bisnis bareng temen engga?
- Narasumber : Kalau bisnis sama temen itu kayanya belum pernah sih.
- Penulis : Ee kamu sendiri kan sekarang kamu kerja, tapi kamu juga bantu ibu bapak gitu. Nah tantangan yang kamu dapet nih waktu kamu kerja sama waktu kamu ee bisnis bareng ibu sama bapak tuh apa? Tantangan yang kamu dapet gitu. Bedanya tantangan kerja sama tantangan bisnis.
- Narasumber : Tantangannya adalah waktu sama tenaga. Jadi tuh kaya engga berhenti berhenti ya haha. Jadi kaya capek banget, maksudnya udah paginya kerja diluar terus malemnya juga tetep kerja gitu. Jadi kaya engga berhenti. Toh juga kalau misalnya aku dirumah apa liburan juga nanti tetep kerjanya bantuin orangtua gitu. Jadi tantangannya memang kaya aku tuh kerja dobel. Jadi kaya harus multitasking gitu loh. Jadi kalau harus ini ini ini, ya kaya gitu sih tantangannya sih itu. Tapi dari situ kan aku jadinya kaya serba bisa. Jadi dari situ kaya aku udah bisa apapun gitu. Bisa bantu orangtua, bisa bagi waktu. Jadi kan dari situ juga belajar manajemen waktunya, terus manajemen gimana jaga kondisi juga, gimana kalau kerjanya banyak kaya gitu kan kita bisa atur kaya gitu sih.
- Penulis : Terus di bisnis orangtuamu itu kamu punya tujuan yang kamu mau capai engga sih? Misalnya entah kamu pengen ngembangin atau kamu pengen apa dalam sejauh ini gitu loh. Atau kamu sejauh ini emang karna pure murni bantu aja belum ada kaya visi gitu.
- Narasumber : Sebenarnya aku tuh ada ini sih kaya pengen dulu tuh pengen punya cita-cita kalau misalnya aku pengen jualan sampai di ekspor gitu kan. Jadi kaya pengen sampai ke luar negeri gitu. Kan dulu tuh sempet banget pengen ke luar negeri buat dagang teh gitu hehe. Jadi tuh cuma dagang itu haha. Ya itu kaya impian konyol dulu lah gitu kan. Ternyata kan sekarang logikanya engga harus dateng kesana, bisa lewat online juga kita jual ke luar negeri. Nah masalahnya aku pengen pelajari ini dulu sih kaya sertifikasi kaya

WTO apa WIPO apa kaya maksudnya buat ke luar negeri kan kita harus kaya punya perizinannya gitu. Nah aku pengen mendalami itu dulu sih. Jadi emang pengen go publik gitu, intinya pengen di ekspor, pengen dikembangkan.

Penulis : Nah kamu sendiri kenal kaya istilah sertifikasi apa tadi?

Narasumber : WIPO?

Penulis : Nah itu, itu kamu tau dari siapa sih? Maksudnya kamu emang cari tau sendiri atau kamu dikasih tau orangtua?

Narasumber : Oh kalau, dulu tuh jadi tuh apa ya jadi tuh aku pernah ketemu orang yang dimana dia tuh memang udah biasa di luar negeri kaya gitu. Nah waktu ditanyain aku bantuin usaha orangtua tuh dia nyaranin buat “yaudah Fan kamu cobain aja di cobain ekspor. Nah disitu kan kamu cari sendiri”. Jadi aku disuruh cari sendiri syarat-syaratnya buat di ekspor. Yaudah akhirnya aku cari tau sendiri. Ya ternyata emang harus ada sertifikat sertifikat yang kaya misalnya WIPO itu kan dia kaya kita tuh merknya harus udah punya merk dagang yang ada huruf R di atasnya itu loh. Nah harus punya kaya gitu. Hak cipta? Nah HAKI. Jadi kalau udah punya hak cipta, terus kaya misalnya HALAL, terus kaya ya perizinan gitu sih. Nah kalau kaya gitu biasanya udah bisa di ekspor gitu. Jadi memang cari tau sendiri sih kalau misalnya informasi kaya gitu. Cuma memang orangtua juga ya menyarankan gitu maksudnya “oh ada yang kaya gitu, yaudah kamu cari tau sendiri. Nanti kasih tau ke mamah prosesnya gimana”. Alhamdulillah ee kita juga udah punya hehe, udah ada hak cipta. Jadi memang merknya kita tuh engga bisa dipakai orang lain gitu. Kalau pun misalnya mereka jualin produk kita, boleh. Tapi harus tetep ada merknya itu dan engga boleh diganti warna, karna udah hak paten. Terus MUI juga udah ada HALALnya juga udah ada. Dulu perjuangannya tuh ee ya pokoknya perjuangannya susah. Dulu tuh untungnya orangtua tuh ikut seminar.

Penulis : Oh belajar juga ya?

Narasumber : Jadi tuh dulu waktu gencar-gencarnya kita harus HALAL, itu kan mamah diundang di UGM gitu. Ternyata tuh bayar 3 juta, dan itu cuma 2 tahun. Jadi 2 tahun HALAL itu 3 juta. Akhirnya kan mamah tuh protes kan sama yang di UGM itu kan “ya kalau misalnya bisnis tuh kan engga dilihat dari HALAL engganya”. Coba bandingin kalau ada bakso ee harganya 5.000 satu, sama 3.000 isi 3. Mau yang mana? Tapi 5.000 satu itu halal, yang 3.000 tiga itu engga halal. Mau yang mana?

Penulis : Yang halal.

Narasumber : Yang 3.000 tiga. Orang kan yang penting kenyang. Dia kan pasti bakal mikirnya kaya gitu. Engga tentu. Jadi HALAL itu maksudnya dia engga bakal menjamin gitu loh laku apa engganya gitu. Nah sedangkan pakai HALAL itu harus bayarnya segitu gitu loh 3 juta. Akhirnya kan mamah bilang kaya gitu toh, akhirnya sama pihak UGMnya tuh gini “nah saya tuh menunggu-nunggu yang kaya gini, engga yang manut aja. Akhirnya kita subsidi”. Jadi mamah cuma bayar 1 juta apa cuma bayar 500.000. 2,5 jutanya di subsidi sama UGM.

Penulis : Oh gitu. Terus yang lainnya?

Narasumber : Jadi yang ikutan workshop itu semuanya di subsidi buat ee proses HALAL. Jadi mereka cuma bayar 500.000. Jadi 2,5 jutanya itu kalau engga salah yang ikut berapa ya, 30 orang apa berapa gitu. Jadi 30 orang itu semuanya disubsidi sama UGM buat ngurusin sertifikat HALAL kaya gitu. Jadi mamah cuma bayar 500.000, engga harus 3 juta.

Penulis : Oh berarti bisa dibilang kalau di bisnis kan setiap bisnis kan punya tantangan ya. Berarti ditempatmu tuh lebih condong yang masalah?

Narasumber : Ke perizinan haha.

- Penulis : Nah kamu sendiri pernah ee pasti ya pernah kaya kamu ada ngasih kritik atau masukan engga sih ke pernah engga sih kaya ngasih kritik atau masukan ke bisnis orangtuamu? Misalkan “mbok coba dibikin gini, mbok coba dibikin gini” kaya gitu gitu?
- Narasumber : Pernah sih dulu. Kaya pengen apa ya ee ngikutin, kaya ngikutin ini loh kaya misalnya kaya sekarang kan tuh modelnya kaya pakai kaleng kaya gitu gitu. Cuma mamah balik lagi kaya tadi itu kaya prinsipnya memang kita pengen yang menengah kebawah gitu kan penjualannya. Jadi kan kalau udah pakai kemasan kaya gitu biasanya pasarnya memang agak susah kan. Dulu pernah sih cuma kaya gitu aja. Cuma oh yaudah aku maklum juga dan memang realistis sih. Jadi yaudah hehe.
- Penulis : Terus oh iya ee kamu basicnya apa sih kuliah?
- Narasumber : Ekonomi juga. Ekonomi syariah.
- Penulis : Oke. Nah biasanya nih kan kalau kita nih maksudnya aku juga ngalamin pernah ngalamin juga. Maksudnya ilmu yang kita dapet di kuliah gitu. Terus ibarat kita setelah lulus kan kita ibarat kaya first grad yang kaya gimana sih masih ee.
- Narasumber : Aplikasinya?
- Penulis : Nah iya. Semacam itu loh. Nah kaya masih kitanya tuh masih basicnya kaya ilmu banget, teori banget gitu loh. Nah kamu pernah ada ngalamin di fase itu engga? Karna kan kamu kita baru selesai lulus nih ibarat.
- Narasumber : Perfeksionis gitu kan?
- Penulis : Nah, macam itu. Kaya perfeksionis gitu. Nah kamu pernah ngalamin di fase itu engga? Sedangkan kamu masih semangat “kayanya aku dapetnya ini deh”. Di satu sisi orangtuamu kan based on pengalaman kan. Nah kaya itu kamu kaya mana tuh dulu?
- Narasumber : Kalau dulu pernah waktu awal-awal maksudnya ya biasa lah anak baru. Mahasiswa baru, baru lulus “wah kalau kerja tuh harus gini gini gini. pokoknya harus gini gini gini”. Eh ternyata setelah masuk

dunia kerja tuh engga semudah itu. Engga sesuai teori banget. Pokoknya semuanya tuh lepas gitu loh. Bener-bener apa yang dipelajari tuh malah 1% yang dipakai apa gimana gitu kan. Nah tapi untungnya kalau yang di apa ya, di bisnis perusahaan ee untungnya tuh ini sih ya teorinya ada, prakteknya juga ada. Jadi kan dari situ bisa ngimbangin gitu kan apa yang engga ada di teori, ada di praktek. Aku bersyukur tuh itu sih. Jadi karna perusahaan bisnis mamah tuh jadi aku bisa sadar apa apa yang apa yang diteori itu tuh engga selamanya bener gitu. Maksudnya engga selamanya harus sesuai teori gitu, mesti bakal ee bakal beda penangannya. Kasusnya mesti beda dan itu engga bakal ada di buku gitu. Nah itu lah pentingnya pengalaman hehe. Kaya gitu sih.

Penulis : Berarti kamu sempet ada di fase yang kamu first grad terus ini banget ga sih.

Narasumber : Pernah sih. Memang pernah ada. Karna kita memang engga tau lapangan. Awalnya sih karna kaya gitu.

Penulis : Nah terus itu kamu bisa berhasil ngelewatin itu tuh gimana dulu? Maksudnya emang ada bimbingan dari orangtua juga kah atau gimana?

Narasumber : Iya sih apa ya, kalau aku sih lebih ke ngalamin sendiri sih. Jadinya jadi memang misalnya aku punya prinsip kaya gini, ternyata di prakteknya tuh engga bisa dilakuin kaya gitu. Yaudah akhirnya kan ya dikasih tau sama orangtua juga, maksudnya kaya gitu engga apa-apa. Jadi kan kita bisa liat sisi yang lainnya. Kaya gitu sih. Jadi ya, ya dari pertama ya memang kontrol diri sendiri sih. Jadinya gimana sih nyikapin itu yang bener menurut diri sendiri, habis itu kita minta nasihat orangtua. Jadinya biar kita engga, engga apa ya terperosok banget gitu lah istilahnya.

Penulis : Mentor ya berarti. Semacam orangtuamu mentor?

Narasumber : Mentor. Bisa jadi mentor.

- Penulis : Ee soal kritikan nih. Nah pernah engga sih waktu kamu kritik orangtuamu kaya kurang berkenan gitu?
- Narasumber : Kalau kritik sih ee ya pernah lah pasti ya. Cuma ya itu tadi sih ee balik lagi ke demi apa kebaikan bersama. Jadinya kita gunakan yang terbaik itu sih. Cuma kalau kritik engga diterima tuh pernah. Ya itu tadi salah satunya kaya mau ganti kemasan, dan memang ternyata dilihat dari segi faktor apapun yang memang kurang ini ya gitu sih.
- Penulis : Ee tapi kalau soal kritik yang kurang berkenan, maksudnya misalnya nih kamu kritik terus orangtuamu maksudnya kurang berkenan tuh misalnya kaya ngerasa caramu kritik itu loh. Maksudnya lebih ke caranya tuh kurang pas.
- Narasumber : Oh caranya?
- Penulis : Iya. Pernah kah kamu ngalamin kaya gitu?
- Narasumber : Oh kalau itu engga sih. Aku engga pernah ngritik orangtua maksudnya kaya “mah harus gini gini gini” engga sih. Kalau itu lebih ke sharing sih. Jadinya aku usul gitu “mah kaya gini gimana ya?” tapi kalau misalnya secara jadi kaya engga berkenan gitu engga sih.
- Penulis : Jadi masih aman?
- Narasumber : Masih aman. Sewajar-wajarnya aja. Engga harus saklek kita harus kaya gini gini gini, engga.
- Penulis : Nah terus nih di keluargamu itu ada komunikasi khusus engga sih? Ibarat kaya misal di keluarga A itu harus yang tiap magrib ngumpul bareng, kan ada. Terus ada yang misalkan kalau makan harus bareng di meja makan karna sekalian ngobrol, sekalian itu. Maksudnya ada. Ada juga di keluarga lain yang tiap seminggu sekali kita harus jalan atau setiap sebulan sekali kita liburan atau kaya gitu. Nah kalau di tempatmu sendiri ee ada engga kaya gitu gitu?

Narasumber : Kalau di tempatku engga ada sih. Jadi kaya ya fleksibel aja. Kalau mau makan bareng yaudah. Tapi engga harus mensaklekkkan gitu sih, cuma kita tuh biasanya memang ini tadi kalau misalnya ada apa ya, ada kerjaan yang harus dilakukan bersama ya disitu lah waktunya kita bisa buat ngobrol. Jadi entah mau makan bareng bersama atau misalnya mau saat kerja bersama, bungkusin bersama, ataupun pas saat keluar bersama ya biasanya kita ada komunikasi. Dan itu engga harus bahas tentang keluarga. Bisa hal lain juga gitu sih. Perusahaan atau ekonomi general. Pokoknya dari situ sih komunikasinya. Tapi kita engga ada yang ada ketentuan khusus harus kaya gitu tadi, engga ada.

Penulis : Nah sekarang kan kamu kerja, kerja diluar gitu ibarat. Nah terus ee padahal kamu juga ngurus usaha gitu. Nah terus komunikasimu sama orangtua tuh gimana sih? Kan kamu nih kerja di kantor ibarat, tapi kamu juga ngurusin bisnis. Nah terus komunikasimu tuh gimana ketika kamu lagi dikantor terus orangtuamu di rumah lagi ngurus usaha gitu ada kendala engga sih?

Narasumber : Kalau kendalanya sih saat dulu sih pernah ngalamin. Pas aku kerja terus tiba-tiba ada pesanan teh. Dulu kan harus ngurusin juga kan. Nah dulu tuh wah bener-bener hectic banget. Jadi mau engga mau aku harus ngerjain kerjaanku terus baru ini. Nah sekarang kan udah bisa di istilahnya apa ya, bisa di handle. Jadi kalau misalnya aku udah di kantor yaudah sebisa mungkin tak kerjain kerjaanku dulu tapi kalau misalnya ada pesenan atau apa aku langsung komunikasiin ke mamah. Jadi memang tak kasih sedikit waktu buat orangtua gitu sih kalau aku. Ya tetep mentingin orangtua sih.

Penulis : Curi-curi gitu ya waktunya ibarat?

Narasumber : Curi-curi waktunya. Toh juga sesibuk-sibuknya kita masih bisa waktu buat berhenti dulu kok.

Penulis : Nah berarti kamu waktu itu waktu kamu kerja pas kamu lagi dikantor, kebetulan pas lagi ada pesenan banyak kan. Nah itu ee

terus kamu waktu itu bantunya tuh gimana? Apa setelah kamu pulang kerja baru kamu bantu ikut ngepack teh atau gimana kaya gitu?

Narasumber : Ee jadi ee kalau aku baginya gini sih, pokoknya kalau yang bagian dirumah itu kan memang yang udah pegang barang. Jadi aku yang ngehandle yang bagian orderan. Jadi kaya misalnya ada mau pesenan nih, terus aku komunikasiin ke mamah “mah ini ada pesanan benalu teh” misalnya 10 kg. Minta dianter ke alamat ini ini ini. Nah mamah tuh udah packing kaya gitu. Terus aku yang ngurusin ke si customernya ya. Misalnya dia udah transfer, aku bilang “mah ini aku udah di transfer”. Jadi intinya aku kaya ngehandle customernya. Jadi kalau mamah tuh tinggal ke apa ya prakteknya gitu loh.

Penulis : Ke prosesnya?

Narasumber : Iya ke prosesnya. Jadi misalnya barangnya udah ada, tinggal sama yang dirumah itu dikemas, dikirim kaya gitu. Yaudah kaya gitu aja. Jadi yaudah udah kaya kebagi kaya gitu aja. Jadi aku ngurusin customer. Customer udah transfer, istilahnya udah ada pemasukan, aku udah konfirmasi ke mamah “mah boleh dikirim”. Toh juga kan sekarang udah bisa transfer ya. Aku juga punya mobile banking, mamah juga punya. Jadi kalau misalnya mamah mau kirim kalau butuh uangnya kan tinggal di transfer aja kaya gitu. Bisa sih. Semuanya via komunikasi pakai HP sih. Whatsapp atau sms kaya gitu.

Penulis : Nah itu kamu pernah ngalamin ada miss comm kaya gitu engga sih? Kan kamu yang nerima nih, maksudnya kamu yang komunikasi sama dia. Nah di satu sisi kamu punya kerjaan juga. Kaya kebagi ya pikirannya. Nah kamu sempet pernah ngalamin miss comm engga sih kamu sebagai penerima order?

Narasumber : Kalau miss comm sih engga ya. Jadi kalau slow response iya. Jadi kaya misalnya, aku engga tau harganya yang misalnya dia tuh “oh

aku langganan mamah nih. Aku dapet berapa harganya” gitu loh. Kalau misalnya mamah lama responnya yaudah langsung tak telfonkan. Jadi kerjaanku tak tinggal bentar gitu kan. Soalnya memang ini kan engga lama, jadi kan cuma konfirmasi aja. Habis itu kita bisa balik lagi fokus ke kerjaan. Jadi kalau miss komunikasi engga ada sih. Cuma kaya itu tadi, kaya slow response misalnya kaya customernya butuh cepet jawaban, aku mau engga mau harus telfon mamah gitu. Dan mamah pun juga fleksibel sih jadi walaupun dia lagi di lapangan yaudah masih nerima aja gitu. Toh kalau misalnya soal pengiriman gitu kadang yang penting kan komunikasi sama customernya udah beres gitu. Kalau soal pengiriman kan kita bisa nyesuaiin ekspedisi. Jadi kaya agak santai gitu loh maksudnya dikerjain habis aku pulang juga bisa kaya gitu sih.

Penulis : Kalau miss comm kamu ke mamah pernah?

Narasumber : Engga. Engga pernah.

Penulis : Nah terus ee nah ditempatmu nih kalau ada, oh tadi udah. Kalau dari orangtuamu sendiri, ada kaya ngajarin guidance gitu lah misalnya kaya contoh ee “kamu kalau ngomong sama orangtua caranya gini gini gini, biar tetep sopan” gitu gitu ada guidance semacam itu engga?

Narasumber : Kalau guidance yang diomongin kaya gitu maksudnya yang kaya “Fani kamu harus gini gini gini” tuh engga sih. Cuma mereka lebih ke mraktekin. Jadi mereka tuh nyuruh tapi praktek dulu gitu. Kaya mereka tuh nyontohin dulu baru dia bilang ke anak-anaknya kaya gini kaya gitu sih. Lebih ke kaya gitu. Jadi mereka kaya nyontohin dulu, baru kita yang melihat gitu kan “oh ternyata kalau ada orang yang beli harus kaya gini. Terus kalau misalnya ada yang kaya gini ya harus kaya gini” kaya gitu sih. Tapi mereka engga “Fani kamu kalau ada yang beli harus kaya gini ya”. Kalau kaya gitu engga, engga kaya gitu sih. Cuma mereka lebih ke apa ya, mereka yang

praktekin kita yang ngamatin. Jadi udah otomatis aja gitu loh “oh orangtua kaya gini, berarti kita harus kaya gitu”.

Penulis : Berarti culturenya udah kaya kebentuk gitu ya?

Narasumber : Kaya udah otomatis aja ngikutin kaya gitu.

Penulis : Nah ee terus misal nih yang namanya perbedaan pendapat itu kan wajar kan. Nah terus kalau itu muncul di keluargamu, itu varamu menyelesaikan itu gimana? Maksudnya caramu dan orangtua menyelesaikan. Misal kaya contoh kamu tadi pengen minta ee tehnya dikemas dalam bentuk kaleng atau apa, sedangkan menurut orangtuamu tuh engga deh karna kita pasarnya menengah bawah dll kaya gitu. Nah itu cara keluarga kalian nyari jalan keluarnya itu gimana?

Narasumber : Ya caranya sih kalau kita sih memang tipe realistis ya. Jadi kalau misalnya kita coba ada ide apa, terus dipikirin, dilihat kelebihan apa, kelemahannya apa. Ternyata lebih banyak kelemahannya, yaudah lah kita engga usah. Gitu. Jadi kita lebih simpel sih, maksudnya lebih engga perlu harus saklek yang engga harus pikir susah susah gitu kan. Jadi yaudah kalau memang engga bisa dan memang alasannya engga kuat, yaudah. Biasanya memang kaya gitu sih ke alasan kuat buat penerapannya sih.

Penulis : Oh berarti dari orangtuamu sendiri emang udah kaya nanemin ke kamu prinsip itu ya kaya apa sih, realistis gitu ya?

Narasumber : Iya. Jadi kaya itu tuh engga cuma dilihat dari sisi subjektifnya aja. Engga cuma ikut-ikutan aja. Tapi ya tetep dilihat dari kedepannya juga. Kaya gitu sih memang diajarinnya kaya gitu. Jadi kaya kita harus ngeliat kaya 1 benda tuh ya engga cuma diliat dari arah depan, tapi harus semuanya gitu dipikirin. Kaya gitu. Makanya oh kalau ada kaya gini, oh iya nanti kan customernya gimana, nanti perubahan ininya gimana. Jadi udah otomatis sih. Ya itu engga sengaja. Jadi kaya yaudah diskusinya kaya gitu. Oh ternyata kalau dipikir pikir ya memang kaya gitu udah tertanam. Gitu aja.

- Penulis : Dan itu orangtuamu membiasakan untuk ngeliat sudut pandang banyak tuh udah dari lama ya?
- Narasumber : Udah lama.
- Penulis : Okey. Okey. Berarti bisa dibilang kalau musyawarah itu hal yang harus gitu di tempatmu?
- Narasumber : Iya, semuanya memang harus komunikasi. Kalau engga komunikasi ya karna dari kecil tuh memang udah diajarin buat terbuka sih. Toh juga kaya dompet gitu semuanya milik bersama haha. Siapapun boleh ngambil, siapapun boleh minta gitu haha. Jadi uangku uangmu, uangmu uangku gitu haha. Jadi ya dari dulu udah kaya gitu sih. Jadi kita ya memang engga harus saklek ini banget sih, engga. Ya memang udah gitu dan ya yaudah jadi semua orang ya keluargaku tau gitu loh keadaan ekonomi gimana, ada masalah apa, gimana semuanya tau.
- Penulis : Oh berarti terbuka banget?
- Narasumber : Iya. Emang dari dulu, dari kecil emang diminta. Ya emang diajarin buat terbuka gitu. Jadi orangtua memang minta kalau misalnya aku ada masalah apa apa ya itu disuruh cerita gitu.
- Penulis : Pertanyaan terakhir nih Fan. Nah ee gimana sih caramu jaga hubungan baik antara ee bisnis sama keluarga? Itu kan kadang nyampur ya. Nah caramu jaga hubungan baik tuh gimana sebagai anak ya.
- Narasumber : Ee hubungan yang baik ya? Pertama sih memang komunikasi tadi itu tadi. Jadi kalau misalnya kita udah tau permasalahannya apa ee dari situ kan kita bisa jaga hubungannya. Jadi tuh gimana ya. Ya balik lagi ke komunikasi. Jadi kaya misalnya lagi ada masalah apa, ya kita komunikasikan. Jadi kan dari situ kan kita bisa oh kalau misalnya pemasukannya lagi kurang nih, yaudah aku engga bakal minta apa-apa gitu. Oh aku sama adekku harus ngerti, aku engga boleh jajan lebih banyak apa gimana kaya gitu. Kan dari situ kan kita jadi bisa ngerti kan hubungan ininya kan. Jadi kaya memahami

sendiri gitu loh. Jadi engga perlu dibilangin “mamah engga punya uang”. Engga perlu kaya gitu. Jadi kita cuma liat aja kondisinya gitu. Yaudah jadi kita ya gitu sih. Komunikasi memang bener. Jadi kalau ada apa-apa ya memang diceritakan ke keluarga gitu.

Penulis : Oke baiklah. Ini pertanyaan udah selesai.

Narasumber : Ya, alhamdulillah hehe.

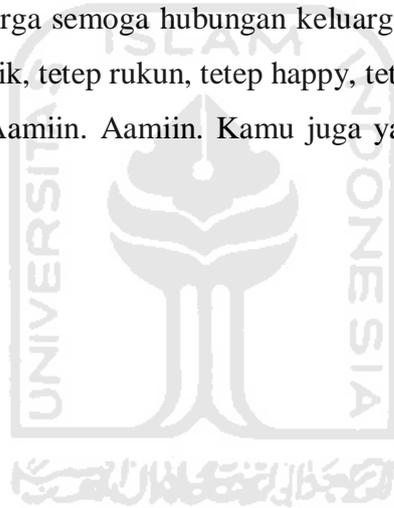
Penulis : Makasih banget buat waktunya. Semoga usaha keluargamu bisa lancar, berkah.

Narasumber : Itu juga penting. Berkah itu penting.

Penulis : Iya bener. Bisa langgeng juga. Terus maksudnya dengan adanya usaha keluarga semoga hubungan keluargamu sampai besok besok tuh tetep baik, tetep rukun, tetep happy, tetep sehat. Aamiin.

Narasumber : Aamiin. Aamiin. Aamiin. Kamu juga ya Fer. Tetep sukses terus pokoknya.

Penulis : Aamiin.



NARASUMBER 3A :Sri Harti

Wawancara dilakukan pada 24 Februari 2020 jam 15.00 WIB di Jalan Kebun Raya No. 35, Rejowinangun, Kecamatan Kotagede, Kota Yogyakarta, DIY 55171.

Penulis : Assalamualaikum. Bu saya Lafera, temennya mas Habib yang kemarin menghubungi ibu.

Narasumber : Ya mba.

Penulis : Bu ini saya mau melakukan wawancara dengan ibu tentang bisnis keluarga, boleh bu?

Narasumber : Silahkan mba.

Penulis : Pertama boleh tolong diperkenalkan dulu bu, ibu namanya siapa, terus aslinya dari mana, terus kemarin pengalaman SMA dimana, pendidikan bagaimana, pengalaman kerja segala macam gitu bu. Boleh?

Narasumber : Assalamualaikum warrahmatullahiwabarakatuh.

Penulis : Waalaikumsalam.

Narasumber : Nama saya ibu Sri Harti, ee saya asli dari Jambi ya. Kemudian sampai SMP di Jambi kemudian SMA di Jawa Timur di Ponorogo. Kemudian setelah itu kuliah di Jogja, nah sampai sekarang engga pulang hehe.

Penulis : Oh gitu hehe.

Narasumber : Untuk bisnis itu memang sudah mulai tahun 1985. Tahun 1985 itu sudah beberapa bisnis ya ee awalnya dulu ada toko kelontong, kemudian ee percetakan itu 1995 itu mulai. Anak-anak masih kecil, kemudian akhir-akhir ini sekitar lima tahun terakhir itu ada tambahan yaitu bisnis anu umroh.

Penulis : Oh gitu.

Narasumber : Kemudian karna saya juga sudah istilaha wis tuwo gitu ya, mungkin perlu regenerasi hehe. Untuk anak-anak. Lha kebetulan kemarin ee si Habib kan di Jakarta, pernah kerja di Jakarta. Terus yang disini ada kakaknya satu yang besar, ya sudah bisa

bantu-bantu sejak awal. Kalau yang nomor dua itu memang jalurnya lain, bukan jalur bisnis dia. Dia pegawai gitu. Kemudian yang kecil masih kuliah. Saya minta tolong si Habib pulang lah untuk meneruskan usaha. Kemudian sekarang percetakan dan umrohnya sudah di pegang Habib. Saya cuma sekedar ya membantu sambil mengarahkan ya, karna mungkin dia juga masih baru.

Penulis : Oh gitu.

Narasumber : Setelah itu kan saya minta si Habib pulang kemudian untuk menggantikan meneruskan usaha percetakan dan umroh. Sekarang direktornya sudah dia semua yang untuk umroh dan juga untuk ee percetakan. Kemudian saya membantu dari belakang dan juga sambil istilahnya karna orang baru juga kan dia, jadi mungkin belum tau ini ini. Nah kita yang harus membimbing sedikit demi sedikit gitu. Ee kalau untuk masalah apa tadi?

Penulis : Ee buk kalau yang untuk khususnya yang umroh ini, itu yang mendirikan bisnis ini tuh siapa gitu awalnya?

Narasumber : Ya umroh itu dulu saya.

Penulis : Oh gitu.

Narasumber : Iya. Lima tahun yang lalu kan ee ada temen-temen gitu biasa 'yuk umroh umroh'. Nah terus kita berangkat bareng-bareng kemudian setelah itu ada lagi yang minta, ada lagi yang minta, terus jadi jamaahnya juga 'nantu kalau pas ibuk berangkat, saya ikut' gitu. Artinya itu kok berangkatnya itu tergantung saya gitu. Sampai sekarang masih seperti itu. Nah mungkin kelebihanannya di travel kita juga karna ee pembimbingnya itu ee ada yang putri. Kalau disana kan memang ustadznya ada itu putra. Nah terus setelah sampai di Mekah atau Madinah itu kan kita butuh sekali untuk pembimbing putri karna selama ini jamaah kita ee separuh lebih ya itu putri. Untuk teknisnya kesana kesana kesana itu juga harus kita dampingi, karna kalau yang putra paling ya cuma ditunjukkan 'itu

masjudnya' kan engga juga sedeket kalau sesama putri kan. Padahal untuk yang tua-tua yang putri itu butuh pendampingan sampai ke lokasi, sampai juga ke tempat-tempat yang mustajab seperti di Madinah itu roudloh engga boleh sama sekali kalau untuk cowok. Pintu putra pintu wanita itu sendiri-sendiri. Nah itu kan kalau engga di dampingi, yang belum pernah ya khususnya, dia bingung. Tapi kalau yang belum pernah ya engga masalah. Kemudian nanti di Mekah juga ada ee Hijir Ismail, ke Multazam, tempat-tempat yang mustajab itu ada juga sesekali yang minta ke Hajar Aswad. Memang ke Hajar Aswad itu engga wajib, engga juga di apa ee disunahkan juga engga, tapi cuma sekedar aja.

Penulis : Pengen ya bu?

Narasumber : Iya. Kalau kita melihat 'itu opo to?' Kok kaya apa ya kalau istilah jawa rebutan apa kok sampai kaya gitu segitunya. Setelah kita bisa mencium ya sudah, karna memang dalilnya juga ee dulu kalau misalnya Rasulullah tidak mencium juga umatnya engga ada yang mencium karna itu memang sekedar batu. Gitu aja.

Penulis : Berarti bisa dibilang kalau ibu pertama kali bisnis ini berdiri itu tanpa kesengajaan gitu ya bu?

Narasumber : Iya.

Penulis : Oh gitu.

Narasumber : Terus lama-lama kan saya itu juga ikut-ikut aja ke temen yang punya biro gitu. Misalnya 'saya nanti bawa 20' dikasih free satu, saya berangkat. Misalnya nanti engga sampai 20, misal 15 nanti masih nambah sedikit terus berangkat. Yang penting bisa ee mendampingi jamaah. Kemudian ini sudah dua tahun terakhir ini ee kita sudah ee masih cabang sih ini. Pusatnya di Jakarta. Karna setelah ada ee apa ee ini problem masalah yang First Travel dan Abu Tours, itu kan kemenag itu membekukan artinya moratorium apa ya. Jadi tidak boleh ada biro umroh baru. Dia tidak mengeluarkan izin. Tapi sekarang sudah mulai dibuka lagi 2020.

- Penulis : Itu lumayan kendala ya bu kemarin sempet rame itu.
- Narasumber : Ya. Itu pun juga dampaknya ke travel travel itu agak ini ya kalau ada pendaftar baru itu pasti juga dia nanyanya agak kritis. Karna ‘jangan jangan nanti kaya First Travel, jangan-jangan kaya gini’ gitu. Memang ini pusatnya di Jakarta kemudian kita dikasih ee buka cabang resmi di Jogja kemudian juga dikasih wewenang untuk ee tiket cari sendiri, hotel sendiri, ee bis, dan muthawif sendiri. Kita cuma istilahnya karna menggunakan benderanya pusat, kita harus imbalannya mengasih apa ya istilahnya fee ya.
- Penulis : Nama gitu ya bu?
- Narasumber : Iya. Kemudian juga dia kan provider visa, jadi kita wajib harus mengambil visa kesana.
- Penulis : Oh gitu.
- Narasumber : Masak bapake dodolan ini kok anake, iya kan?
- Penulis : Iya bener bu hehe.
- Narasumber : Belanja ke orang lain gitu hehe. Ya seperti itu.
- Penulis : Oh gitu. Nah bu, ibu kan tadi pertama kali di depan tuh bilang bisnis udah lama ya bu berarti dari percetakan?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Nah dari tahun 1985 ya percetakan?
- Narasumber : 1995.
- Penulis : Nah iya 1995, itu udah lama kan ya bu. Nah itu ee kenapa gitu bu lebih milih untuk bisnis, bukan kerja gitu?
- Narasumber : Karna mungkin saya sendiri anu ya istilahe gen e atau apa itu orang swasta. Terus terang kan mama papa itu asli chinese. Nah saya tiga belas bersaudara itu semua bisnis, engga ada yang pegawai negeri.
- Penulis : Oalah.
- Narasumber : Nah dari situ sudah ada ee bibit susah ini mungkin ya. Modal dasarnya udah punya sedikit-sedikit. Saya aja kan mendampingi bapak kan pegawai negeri ya bapak, kemudian bapak yang terakhir

sempat jadi kepala dinas. Nah itu kan kepala dinas pendidikan kan anak buahnya banyak yang sekolah sekolah kan, sekolahan gitu lah. Kita juga sering ada rapat rapat, saya juga rasanya aduh kalau ada undangan rapat gitu rasanya kaya tersiksa haha. Harus duduk gini, harus aduh. Kalau pun ada yang menggantikan pasti tak suruh gantiin siapa gitu. Jarang juga.

Penulis : Oh gitu. Berarti emang senengnya udah beda ya bu?

Narasumber : Iya. Di Bantul kan ee paudnya kan sama TK 500 lebih. Kalau satu sudah kita diundang mau dateng, otomatis yang lain pasti ngundang. Jadi engga apa istilahnya ora istirahat.

Penulis : Oh iya bener.

Narasumber : Memang basicnya sudah ada sedikit-sedikit lah bisnis.

Penulis : Emang basicnya udah terbiasa liat juga ya bu berarti.

Narasumber : Iya. Papa juga memang gitu. Dari situ.

Penulis : Terus bu waktu ee bapak pegawai negeri, nah terus ibu basicnya memang bisnis. Nah kalau tanggapan dari keluarga sendiri waktu ibu ndiriin baik percetakan maupun ini tuh gimana bu?

Narasumber : Dari keluarga siapa?

Penulis : Dari ibu eh maksudnya dari suami ibu.

Narasumber : Oh engga masalah.

Penulis : Engga masalah?

Narasumber : Iya hehe.

Penulis : Oh gitu. Nah terus yang bantu ibu ee ndiriin bisnis ibu itu siapa bu?

Narasumber : Yang percetakan apa yang umroh?

Penulis : Ee dua-duanya.

Narasumber : Dua-duanya. Yang percetakan ya dulu karna saya mohon maaf ya sama bapak itu kaya berseberangan jalan ya haha. Artinya ora nyambung gitu loh. Yang satu ke PNS yang satu ke swasta.

Penulis : Akademik gitu ya bu?

Narasumber : Nah iya. Ya kalau mendukung, mendukung sih bapak. Ya cuma bismillah lah sendiri. Waktu buka percetakan itu juga awalnya punya modal berapa ya itu jual mobil kalau engga salah itu.

Penulis : Bener-bener dari nol ya bu?

Narasumber : Iya. Ada tetangga, tapi sekarang udah meninggal, satu anak itu tak suruh lah itu nunggu. Saya juga ngontrak. Terus tak suruh nunggu gitu. Mulai buka, modalnya kalau engga dua juta apa ya. Ya nunggu lah sehari-hari. Waktu pertama kan belum ada ini belum ada yang dateng. Tapi sebelumnya saya juga sudah mempunyai modal percetakan, karna belum buka resmi itu sering ada temen suruh buatin nota, suruh buatin apa gitu. Saya udah ini sudah terima, belum punya resmi percetakan. Jadi tak kasihkan temen. Dari temen itu misalkan 100.000, saya jual lah 125.000 atau 150.000 gitu. Jadi saya juga lama-lama ngitung kan, ini kalau dibeliin kertas sekian, cetaknya sekian, oh dapetnya sekian ya kalau misalnya di ini sendiri. Tapi kalau ke orang lain masih dibagi dua hehe gitu. Akhirnya yaudah lah bismillah buka lah percetakan.

Penulis : Oh berarti malah rata-rata tuh pasarnya udah ada duluan ya bu?

Narasumber : Iya. Sudah. Kaya umroh juga gitu. Sebelum punya resmi, sudah. Jadi sampai sekarang pun saya iklan seng istilah apa ya baliho gitu, belum. Paling cuma brosur gini lah. Terus kemudian nanti kalau setelah kita pulang gitu kan jamaahnya, istilah jawane 'getok tular' tau kan? Nanti ada tetangganya, temennya nanya gimana sih ikut Gamalama kemarin? Oh iya gini gini gini. Terus nanti dia bawa temennya, tetangganya, bawa dua, bawa tiga, gitu. Seperti itu.

Penulis : Terus kendalanya sendiri itu bu. Yang namanya bisnis kan engga kaya yang dibayangin orang-orang yang langsung enak kan bu.

Narasumber : Iya. Banyak kendalanya. Suka dukanya banyak sih mba.

Penulis : Kalau yang awal-awal dulu bu?

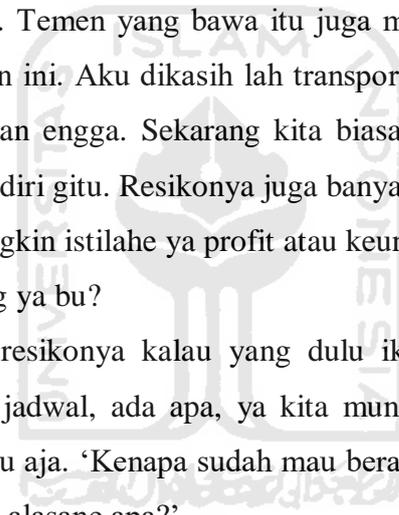
- Narasumber : Ya kalau ya biasa lah dulu pernah dulu jualan kelontong juga, dagangan e entek neng duit e ra ono. Akhir e pada di utang utang hehe gitu. Percetakan juga ada yang ngemplang, sama aja.
- Penulis : Oh iya bu?
- Narasumber : Umroh juga seperti itu. Kita udah beli tiket, udah bayar, udah ini ee ternyata juga tiketnya engga ada. Iya memang udah apa ya istilaha gandengan e suka dukane kui. Ha ngko nek suka terus ya
- Penulis : Engga kaya yang dibayangin orang-orang ya bu ya?
- Narasumber : Iya haha. Tapi kita harus ber ini, positif ini kan. Ya anggap lah kalau orang swasta itu kan memang jatuh bangun tuh biasa ya.
- Penulis : Kerjanya 24 jam ya bu?
- Narasumber : Iya. Asal harus semangat, tidak boleh ngelokro, tidak boleh loyo. Nanti kena rugi sekian aja sudah loyo kan malah repot toh.
- Penulis : Padahal emang harus siap ya buk ya kalau swasta kalau awal-awal tuh?
- Narasumber : Ha iya. Apapun yang terjadi, saya juga pernah berangkat umroh, sudah berangkat tiket belum ada. Terus gimana? Sudah mau pulang, tiket pulang belum ada. Lha pie?
- Penulis : Iya to buk?
- Narasumber : Iya. Kaya gitu pernah. Ya udah gimana caranya. Pokoknya seng penting jamaah ini nyaman. Kalau pun harus cari uang kesana kesana kesana.
- Penulis : Nah itu buk kalau masalah yang itu waktu pertama kali ibu buka kalau yang sekarang kan mungkin udah ada gambaran ya bu 'oh biasanya masalahnya ini ini ini'. Nah kalau awal-awal dulu kan masih belum masih awam juga kan bu. Ibarat masih belum sehafal sekarang gitu bu. Mungkin kalau berangkat umroh nih atau di percetakan masalahnya kalau engga A, ya B, ya C, ya D, biasanya gitu. Nah kalau awal-awal dulu itu kan masih nyari polanya juga kan bu. Nah itu waktu dihadapkan sama masalah itu.

Narasumber : Kebetulan kan saya awal-awalnya kan semuanya engga terjun sendiri ya. Istilahnya saya sudah beli paket gitu loh. Paketnya misalnya dua puluh juta. Saya tinggal aja dapet potongan satu juta atau dua juta, gitu aja. Kalau sekarang kan semakin ini ya semakin banyak masalah karna kita beli tiketnya sendiri, mengelola sendiri, kemudian beli hotelnya pesennya sendiri.

Penulis : Oh printilan gitu ya bu maksudnya?

Narasumber : Iya. Ya maksudnya beli buat paket sendiri. Kalau dulu kan beli. Beli misalnya paket dua puluh juta, kita jual dua puluh dua juta. Ya kita dapetnya ya cuma dua juta. Belum lagi nanti kalau ada temen yang bawa. Temen yang bawa itu juga minta lagi ke kita 'bu aku bawa temen ini. Aku dikasih lah transportnya berapa'. Kalau yang sekarang kan engga. Sekarang kita biasa membuat harga sendiri, bisa ini sendiri gitu. Resikonya juga banyak, banyak yang sekarang. Karna mungkin istilahe ya profit atau keuntungannya gitu juga lain.

Penulis : Sebanding ya bu?

Narasumber : Iya. Ya resikonya kalau yang dulu ikut temen, misalnya ada perubahan jadwal, ada apa, ya kita mungkin di maki-maki sama jamaah, gitu aja. 'Kenapa sudah mau berangkat tanggal ini mundur tanggal ini, alasane apa?'.

Penulis : Sering ya bu kaya gitu?

Narasumber : Iya pernah juga.

Penulis : Terus bu ee apa sih yang membuat ibu tuh mau mempertahankan usaha ini sampai sekarang? Kan ada dua nih padahal usaha. Nah kenapa sih yang ini tuh masih tetep ibu pengen gitu mempertahankan.

Narasumber : Wah kalau gimana kalau saya itu kerja itu seneng, nyaman. Seneng mba. Pokok e modal e seneng. Jadi engga ada capek ya. Ini aja baru seminggu ya saya pulang, mau berangkat lagi besuk rabu.

Penulis : Iya bu. Saya tuh kaget.

- Narasumber : Besuk itu yang berangkat hari rabu itu saya sampai rumah tanggal sembilan. Tanggal sebelas itu udah ada lagi grup 54. Berangkat lagi.
- Penulis : Oh umroh lagi bu?
- Narasumber : Iya. Jadi modalnya yang pertama itu memang seneng gitu lah. Enjoy. Jadi walaupun capek, walaupun apa, kalau sudah seneng ya ini.
- Penulis : Iya. Saya kaget loh ibu berangkat lagi.
- Narasumber : Hahaha. Kopernya udah ada yang mulai ngumpul itu. Itu yang keberangkatan besuk. Ya jadi ya kita melayani umat, apalagi umat yang mau beribadah ya kalau memang masih istilahnya masih ada yang dilayani kenapa kita harus top? Iya kan? Cuma nanti saya pelan-pelan lah ngajarin si Habib. Ini saya juga engga bisa terus-terusan kan. Kalau untuk percetakan juga langganan juga banyak, kasian juga kalau kita nanti tutup. Rutin kan juga kebanyakan sudah pelanggan-pelanggan lama. Buat kerdus-kerdus itu. Kerdus bakpia, kerdus apa, ada yang buku. Jadi sekarang sudah ini kalau untuk percetakan itu artine engga mencari pasaran baru, udah yang lama-lama.
- Penulis : Udah jalan gitu ya bu ya?
- Narasumber : He'em. Kalau umroh aja ini udah mulai. Mulai artinya yang dulu itu cuma dua bulan sekali. Terus sebulan sekali, sekarang udah bisa satu bulan dua kali. Sudah mulai ini. Orang kerja kalau modale seneng gitu mba.
- Penulis : Iya saya kerasa juga sih bu.
- Narasumber : Walaupun capek.
- Penulis : Apalagi kalau bisnis kan 24 jam ya buk. Kalau engga seneng tuh haha karna sampai rumah kan masih ada yang dipikir bu.
- Narasumber : Iya lah haha.
- Penulis : Terus kalau harapan ibu sendiri untuk usahanya ibu ini apa bu kedepannya?

Narasumber : Ya harapannya terus berlanjut walaupun misalnya saya sudah engga ada, mungkin anak-anak bisa melanjutkan. Terutama nanti mungkin Habib bisa ya ngajari adeknya. Karna masih ada adeknya.

Penulis : Mas Habib berapa bersaudara? Empat?

Narasumber : Empat. Ini nomor tiga, masih ada satu di UIN.

Penulis : Oh di UIN. Kalau kakaknya yang dua?

Narasumber : Kakaknya yang dua kalau kakaknya yang pas itu di kedokteran tapi dia engga mau praktek ya, dosen di UII. Dia fakultas kedokteran. Terus kakaknya lagi padahal kuliahnya UGM sama UNY tapi engga mau pegawai negeri. Dia bantu disini bagian desain, kakaknya yang pertama.

Penulis : Kalau kakaknya yang kedokteran itu, ikut disini juga bu?

Narasumber : Ya cuma ikut ini aja ya karna kita usaha keluarga, jadi misalnya ketuanya eh pimpinannya direktornya si Habib, nanti komisarisnya saya dengan bapak, kemudian yang anak-anak itu sebagai apa ya saham gitu ya. Semua terlibat sih semua.

Penulis : Ada tugas pembagian khusus engga sih bu? Kaya misalnya tadi ee yang ke berapa ya itu yang bagian desain gitu.

Narasumber : Engga, cuma yang besar aja. Karna terlibat langsung juga disini kan. Kalau yang nomor dua kan engga karna dia sama sekali engga bisa. Karna dia kan dosen ya, engga bisa. Kalau yang besar itu setiap hari kesini. Yang nomor tiga Habib, yang nomor empat ini belum bisa ini. Masih anak-anak, masih seneng kluyuran haha. Kemarin juga pernah sih di kasih tugas 'udah kamu bagian perlengkapan. Tolong perlengkapan itu di ini'. Tapi juga ee sering ditinggal-tinggal jadi juga agak kacau. Harusnya udah harus dipesen, kayanya ya habis, eh ternyata ini gitu aja. Ya saya sih masih berharap sih ee mungkin nanti Gamalama bisa lebih besar sampai saya nanti setelah ini moratoriumnya dibuka kembali, di apa artinya, pendaftaran yang ee untuk biro perjalanan umroh dibuka lagi izinnya, mungkin bisa mengajukan biro saya. mungkin

Ya harapannya bisa besar seperti Abu Tours, First Travel tapi seng ora ngapusi gitu kan hehe. Jamaahnya satu musim bisa beribu-ribu gitu.

Penulis : Itu gede banget bu.

Narasumber : Iya sudah besar itu, cuma salah langkah aja.

Penulis : Nah bu waktu awal ndiriin Gamalamanya ini, itu kan tanpa sengaja gitu ya bu. Nah ibu sendiri tuh ada gambaran engga sih bu misalnya kaya bisnis ini tuh mau saya jalankan sampai kapan gitu?

Narasumber : Engga juga sih mba. Mengalir aja. Karna terus terang ya saya juga ya sudah belajar sih belajar. Tapi kan memang awalnya memang juga punya niat punya cita-cita sing kuat. Kalau diliat dari istilahnya apa ya ee keluarga gitu dari saya, saya aja tiga belas bersaudara cuma saya sendiri yang kebetulan Islam, yang dua belas non.

Penulis : Ibu sendiri tadi sudah ada langkah ya bu, maksudnya di kadang kalau kaya bisnis lain yang kadang tuh masih kaya gimana ya bu, orangtua masih mau ngurus sampai tua, sampai besuk besuk besuk. Sampai dia lupa kalau anaknya.

Narasumber : Ada anaknya ya? Generasi penerus gitu ya?

Penulis : Nah iya. Maksudnya mustahil juga misal saya punya bisnis, saya ngurusin sampai.

Narasumber : Banyak juga mba yang seperti itu. Saya kan juga banyak temen-temen percetakan ya kan. Di urus sampai tua, anaknya engga pernah dilibatkan, dia cuma setelah memang sudah tua, sudah ini, baru dilibatkan. Lha kebetulan juga engga lama ya semua kan ya dari yang Di Atas ya. Artine meninggal. Kan otomatis engga bisa mendampingi. Lha si anak ini barusan masuk kan belum tau apa-apa. Lah akhirnya kan juga cuma bertahan beberapa lama, terus tutup. Karna ya memang engga tau. Dia itu ngertinya wis gede, wis enak, kepenak. Jadi engga tau ini harusnya gimana gimana, jadi engga tau. Banyak sih itu percetakan banyak.

- Penulis : Berarti ibu memang pernah liat kejadian kaya gitu ya bu?
- Narasumber : Iya.
- Penulis : Karna lumayan banyak yang belum tau gitu bu.
- Narasumber : He'em. Engga dipersiapkan dari awal. Keluarga itu juga ini ya istilahnya satu keluarga kan mungkin ada lima, enam, tujuh ya, kaya saya kan ada empat, anaknya empat. Nah itu juga satu sama lain harus di ini, dikondisikan dari awal. Kalau memang ya A ini kaya yang nomor dua kan engga bisa kesini, nah itu jangan ya harus menerima dia engga bisa artinya engga usah 'oh itu yang mba ini yang pertama jadi satu, yang deket-deket sama orangtua, yang deket-deket sama perusahaan, mungkin nanti dia dapet bagian yang banyak.' Nah itu jangan. Dikondisikan seperti itu. Jadi yang lain kan juga banyak mba itu yang setelah orangtuanya meninggal terus dia terjun kesitu eeee malah untuk rebutan. Ini aku ini ini ini. Banyak yang seperti itu.
- Penulis : Oh ibu berarti emang udah tau disitu ya bu?
- Narasumber : Iya hehehe. Ya seperti itu lah, banyak gambaran-gambaran.
- Penulis : Karna masih jarang juga bu yang tau sampai kesitu. Biasanya tiba-tiba cuma kaget turun ke anak, si anak kaget terus yaudah selesai.
- Narasumber : Anak yang ditunjuk kan karna ga pernah ikut kan engga tau juga. Terus yang satunya juga 'udah kalau engga anu, saya aja'. Terus sama aja. Satunya juga. Wes akhire bubar.
- Penulis : Berarti kalau untuk sekarang ini udah ini ya bu udah ibu udah ibarat kaya udah menurunkan gitu ya bu ke anak-anaknya.
- Narasumber : Iya, saya tinggal ngontrol. Kalau yang umroh ini aja saya paling tinggal cari jamaah, nganter, sudah. Lain-lain kan wes ono sek ngurusi.
- Penulis : Kalau dulu semua sendiri ya bu?
- Narasumber : Semua sendiri mba dulu. Yo keuangan, yo nggolek jamaah, yo ngeterke, semua engga ada yang bantu. Bapak kan juga pegawai

negeri, engga bisa. Iya, sudah. Sampai sendiri berapa tahun. Dulu engga ada pegawai. Catet sendiri, apa-apa sendiri.

Penulis : Kapan itu bu sendiri?

Narasumber : Ya sebelum tiga tahun lah. Sendiri. Beli koper itu sendiri, nganter koper ke jamaah sendiri, apa-apa sendiri. Habib juga kan masih kuliah. Kan juga dia ini dari lulus SD kan engga dirumah, kan di Ponorogo sampai tujuh tahun.

Penulis : Terus ibu sendiri itu kan putra putrinya empat ya bu. Nah itu kalau dari ibu sendiri ada ngarahkan untuk ngelanjutin usaha ini atau dibebasin aja sih bu? Kalau mau kerja, ya kerja boleh. Apa kaya mbok mending ini aja deh bisnis aja kaya gitu.

Narasumber : Ya monggo aja. Itu yang nomor satu malah kemarin daftar CPNS haha. Dulu engga mau, sekarang malah daftar. Biarin aja. Mengalir aja lah. Soalnya kalau di arah-arahkan nek engga pas, engga cocok sama dia kan, engga ini kan.

Penulis : Kalau yang terlibat jadi siapa ini bu sekarang?

Narasumber : Yang pertama sama yang ketiga.

Penulis : Nah itu mba sendiri sama mas Habib terlibatnya memang karna awalnya kepengen sendiri atau diminta?

Narasumber : Iya. Dari dulu 'saya engga mau pegawai negeri.' Kalau si Habib ya memang tak minta ya 'udah lah pulang aja lah'.

Penulis : Nah terus kalau ibu sendiri, tadi kaya yang ibu bilang tuh gambaran temen-temennya ibu. Misal ibu tadi cerita kalau usaha terus dikerjain sendiri semua, anaknya engga tau apa-apa tiba-tiba engga ada yang tau umur, tiba-tiba anaknya kaya gitu atau punya anak misalnya enam. Terus belum diajarkan kan bu, endingnya malah yang engga baik gitu lah bu. Entah rebutan atau apa. nah kalau dari ibu sendiri nih kan putra putrinya empat ya bu. Nah terus ibu udah ada gambaran belum sih bu mau gimana si Gamalama ini?

Narasumber : Maksudnya?

- Penulis : Misal apa empat empatnya semua akan dilibatkan disini atau bagian ini si ini dan ini aja. Bagian ini si ini dan ini aja.
- Narasumber : Kalau dilibatkan secara formal sudah, ya to. Artinya di akte, akte pendirian itu sudah ada. Direktornya Habib, kemudian komisarisnya nanti saya sama bapak. Kemudian juga anak-anak itu sudah dimasukkan semua.
- Penulis : Oh sudah ada aktenya?
- Narasumber : Iya. Cuma kalau kerja lapangannya ya monggo aja. Kan mungkin dia yang dosen mungkin dia sudah enjoy ya di lingkungan dosennya. Sayang juga ilmunya kalau engga dipakai kan. Dia juga engga nuntut, artinya saya ini ini ini, itu engga. Kalau sementara memang masih bersamaan mba. Masih usaha bersama ya dinikmati bersama. Artinya belum ada ini. Kalau yang kerja digaji. Nanti yang engga kerja nanti akhir tahun ya mungkin nek ono sisa nek ono turahan ya hahaha gitu aja.
- Penulis : Terus ee dari ibu sendiri nih yang kedua kan kebetulan lebih seneng di akademik ya bu. Mungkin engga bisnis gitu senengnya. Nah itu terus gimana ibu ada yang engga berminat untuk.
- Narasumber : Ya engga apa-apa. Engga masalah. Ya sekali-kali ya kesini. Suka bantu-bantu juga sih sebisanya. Kalau misalnya ada keberangkatan, dia juga bisa bantu-bantu sampai ke airport.
- Penulis : Terus bu kalau nilai-nilai yang dianut ibu sendiri di bisnis ini umroh ini apa? Misal kaya kedisiplinan atau semacam itu bu.
- Narasumber : Ya kalau umroh ini memang ini ya mba ya agak gimana ya, agak unik ya. Yang pertama mungkin ee kita sih sebetulanya sudah ada standar. Standar dari kemenag. Sudah ada standarnya yang lima pasti itu. Bagi jamaah yang mau umroh itu memang sudah di apa ya dibekali di infomasikan kalau milih travel harus yang sudah pasti. Artinya pasti ya berangkatnya sudah pasti, kemudian ee hotelnya sudah pasti.

- Penulis : Oh gitu bu. Kalau nilai-nilai yang ibu anut sendiri gimana bu? Kaya kedisiplinan, ramah gitu.
- Narasumber : Oh ya penting itu. Disiplin, ramah, jujur, itu kan harus.
- Penulis : Terus kalau ibu sendiri ngajarkan ke anak tentang nilai yang ibu anut itu gimana?
- Narasumber : Ya semua engga masalah sih. Ikut aja. Cuma kalau anak-anak muda kan memang harus ee apa ya menyesuaikan ya. Karna mungkin seperti ini aja lah contohnya ee kita bimbing jamaah itu mungkin harus dengan ee banyak yang tua-tua, banyak yang putri. Terutama yang tua-tua itu kita harus extra. Extra itu ya sabar. Iya kalau di jalan itu di perjalanan misalnya, udah dibilangin kalau satu ke toilet, udah yang lain ke toilet walaupun belum terasa poko ke neng toilet. Itu engga, nanti udah mau berangkat ‘bu bu bu saya mau ke toilet’. Haduh kapan rampung e iki. Waktu disana juga gitu. Mau ke masjid, temennya sudah mau berangkat semua siap. Ee dia malah baru siap-siap. Harus sabar.
- Penulis : Terus kalau pengetahuan apa aja sih bu yang harus dipunyai kalau untuk mau ngurus bisnis ini?
- Narasumber : Ya pengetahuannya ya pengetahuan terutama pengetahuan dasar ya. Kita harus tau ee umroh itu apa to. Setelah itu kita mau buka biro misalnya, kita juga harus tau nanti kita harus menampung jamaah, kita harus nanti ee melayani jamaah, kemudian kalau mungkin bisa mengantar sampai kesana, mendampingi selama disana sampai kepulangan.
- Penulis : Terus ee untuk pengetahuan itu sendiri ibu bilang basicnya. Ibu sendiri cara ngajarinnya ke baik mas Habib atau putrinya yang pertama itu gimana bu yang udah terjun gitu.
- Narasumber : Oh sementara ini kalau untuk Habib belum terjun ke lapangan ya dia. Anak saya yang besar juga belum. Cuma sebatas ee pra keberangkatan aja. Kalau yang dilapangan sementara masih saya. Jadi dia belum tau banyak ya harus gimana disana kalau

menghadapi orang yang tua-tua, menghadapi orang yang ini gimana. Anu baru sedikit lah. Mungkin kan nanti untuk keberangkatannya kapan, nanti suruh saya suruh ikut biar dia tau, sambil belajar di lapangan gitu.

Penulis : Ee terus kalau ini kan ibu tadi cerita kalau mas Habib sendiri tuh ikut terjun disini sekitar dua tahun ya bu? Nah itu perbedaan apa sih bu yang dirasain sebelum ibu dibantu putra putrinya sama dibantu gitu?

Narasumber : Oh ya terutama ini ya, ya banyak sih perbedaannya. Terutama kerjanya kan semakin ringan. Yang dulunya ngurus opo-opo dewe, sekarang kan tinggal ya santai lah. Nganter jamaah kesana, cuma cari jamaah, gitu aja. Kalau dulu kan semua, keuangan, apa ini ini jadi satu pokoke komplit.

Penulis : Ee waktu di bantu kan pekerjaan ibu jadi ringan bu ya. Nah cuma ada tantangannya engga sih bu setelah anak-anaknya ikut terjun dengan generasi yang beda gitu? Ada tantangannya engga sih bu.

Narasumber : Ee kalau tantangannya di bidang apa itu?

Penulis : Umroh bu.

Narasumber : Ee..

Penulis : Dulu kan ibu ngurus semuanya sendiri. Nah kalau setelah anak terlibat itu kan

Narasumber : Makin ringan kerjaan saya.

Penulis : Nah iya. Anak kan dengan generasi yang beda nih bu. Dia juga dapet pengetahuan sendiri dari kampusnya mungkin, dari temen-temennya mungkin. Nah terus dia ikut ngurus bareng dengan ibu. Ibu di satu sisi udah punya pengalaman banyak di umroh terus anak-anak belum. Dan dengan generasi yang beda. Nah itu ada perbedaan engga sih bu atau tantangan atau hambatan gitu?

Narasumber : Sementara ini belum sih sementara ini. Masih mengalir aja. Jadinya yang saya lakukan yang kemarin-kemarin masih bisa mengikuti gitu aja.

- Penulis : Oh gitu. Terus ada perbedaan hubungan engga bu dirumah gitu. Kalau dulu ibu ngurus sendiri kan bu. Nah kalau sekarang putra putrinya ikut ngurus. Perbedaan hubungan tuh bisa misalnya kaya jadi komunikasinya yang dilakukan itu dirumah tuh ya seputar usaha atau masalah di bisnis kaya gitu gitu bu.
- Narasumber : Ya ada sih. Ya biasa to kalau kita misalnya pas bareng-bareng ngumpul-ngumpul itu kita juga bicarakan. Ee udah dapet jamaah berapa, gimana ini keberangkatan untuk besok, gitu kan biasa. Kalau ada event-event, ada pas ngumpul itu pasti yang dibicarakan itu.
- Penulis : Nah ee terus kalau untuk peran yang diberikan ibu sama bapak sekarang ini untuk anak-anak terutama yang udah terjun kaya mas Habib dan kakaknya, itu sejauh apa sih bu perannya di bisnis ini? Misalnya dia dikasih kerjaan bagian ini atau bagian ini. Perannya di Gamalama ini sendiri.
- Narasumber : Kalau si Habib sendiri kan dia kan sebagai direktur ya. Direktur itu ya artinya udah mengawasi semuanya. Bagian keuangan, bagian ee apa perlengkapan. Kan ada beberapa bagian kalau umroh itu ya. Keuangan, perlengkapan, kemudian nanti ada bagian manasik, nanti ada lagi bagian apa ya. Bagian ini juga engga kalah pentingnya ee persiapan sebelum jamaah berangkat sebelum punya paspor itu juga harus ya. Syarat paspor itu kan sekarang harus ada rekom dari travel, kemudian yang dibawah 51 itu juga harus ada rekom dari kemenag. Jadi harus dipersiapkan gitu.
- Penulis : Kalau mas Habib mencakup semuanya ya bu. Kalau kakaknya sendiri?
- Narasumber : Kakaknya disini bagian desain. Misalnya kita mau buat brosur, nah 'tolong buatin brosur yang seperti ini, yang ini ini, tolong diperbanyak ini ini.'

- Penulis : Berarti kalau pembatasan peran untuk anak-anaknya ibu tuh engga ada ya bu? Misalnya kalau bagian ini kamu jangan deh, ini biar mamah aja gitu.
- Narasumber : Engga.
- Penulis : Ee nah selama dua tahun ini nih bu yang anak mulai membantu gitu, nah itu ee pernah ada permasalahan engga sih bu? Atau kendala gitu?
- Narasumber : Misalnya?
- Penulis : Misalnya nih di kampus kaya saya kebetulan orangtua juga usaha. Saya tuh dulu waktu awal-awal ikut bantu itu tuh saya pegang buku banget gitu loh bu ibarat 'loh di kampus tuh kaya gini.' Nah ternyata kan waktu praktek engga bisa se kaku itu gitu loh bu.
- Narasumber : Engga juga sih. Santai sih kalau saya. Engga perlu 'ini harus gini harus gini' engga juga. Ya cuma kita sedikit sedikit kalau ngajarinnya ke Habib ya paling kalau ada tamu, dia kan juga ini ya kalau ditanya secara detail detail, belum bisa menguasai juga disananya nanti gimana gimana gitu kan. Kalau sekedar mungkin 'biayanya berapa kalau umroh', 'sekian'. Terus nanti 'cara cari paspornya gimana?'. Nah itu masih sebatas itu.
- Penulis : Nah bu yang namanya beda generasi itu kan pasti ada ya bu baik antara orangtua, anak, gitu gitu pasti ada. Nah terus ibu sendiri memandang perbedaan dengan anak itu gimana bu?
- Narasumber : Kalau saya perbedaan ya wajar ya. Asal bisa di komunikasikan insyaAllah. Kalau kaya seragam ya contohnya aja seragam. Seragam itu saya milihnya yang warnanya coklat coklat gitu. Tapi anak saya ada yang 'bagus yang merah'. Tapi ya cuma sebatas ini aja, engga sampai ke lanjut yang gimana gimana. Untuk sementara ya 'yaudah ikut yang ini dulu, nanti kalau sudah ini mau ganti dipikir sesuk' haha. Iya seperti kemarin juga koper ya. Tas tentang itu kan seperti itu kan dulu. Terus kita membuat baru 'gimana kalau tas tentangnya tidak seperti itu? Seperti koper tapi

yang ukurannya kecil. Jadi yang bisa jalan sendiri.’ Jadi engga di gotong-gotong, berat. Akhirnya ‘oh ya udah lebih bagus.’ Walaupun harganya juga agak naik sedikit engga apa-apa lah kan ini pelayanan ke jamaah gitu. Ya asal kita komunikasikan engga masalah.

Penulis : Berarti kalau sejauh ini aman ya bu?

Narasumber : Aman. Belum ada yang sampai keras, kaku gini. Engga juga. Kalau untuk iklan juga gitu, ‘gimana kita mau pasang baliho atau pasang ini gimana?’. Ya kalau memang diperlukan ya monggo, kalau belum ya sudah berjalan apa adanya dulu.

Penulis : Nah terus bu kalau selama bisnis bareng nih bu dengan anak, nah itu anak ada ngasih masukan juga engga bu? Misalnya ‘ma mending ini gini deh ma’ atau ‘ma mending ini gini’ gitu.

Narasumber : Ada juga mba. Kita kan saling memberi masukan. Mungkin yang muda itu kurang sreg, mungkin dia juga usul gini. Yang tua mungkin ke yang muda ini nganggop e terlalu jalannya terlalu cepat atau gimana kita juga harus ngerem. Saling lah, saling memberi ini pandangan gitu.

Penulis : Ibu sendiri sebagai orang yang lebih berpengalaman nih terus dikasih masukan sama anak. Itu gimana bu tanggapannya ibu?

Narasumber : Ya kalau yang bagus diterima, engga masalah. Kalau yang memang cocok. Kalau yang engga cocok ya ada juga sih haha.

Penulis : Nah kalau yang ketika engga cocoknya itu gimana bu terus? Itu berarti ada obrolan bu berarti?

Narasumber : Iya, ada obrolan.

Penulis : Nah itu gimana bu prosesnya?

Narasumber : Misalnya kan kaya kemarin ada jamaah yang tua gitu kan. Yang sepuh ini kan harus di dampingi terus. Tapi kan juga mungkin anak saya mungkin juga mempunyai pendapat ‘ya nek kon ngancani terus ya pie, nanti awake dewe ra iso ngibadah.’ Memang idealnya kalau yang berangkat itu sudah tua, itu harus ada pendamping

keluarganya. Apa itu saudara, apa itu adik, apa kakak, apa anak ya to. Jadi disana itu juga lebih nyaman. Apalagi orang yang sudah tua, misalnya cewek, engga ada yang dampingi, ha terus kalau saya misalnya jadi pembimbing misalnya jadi TL tour leader, kalau suruh ngurusin satu kan engga mungkin, nanti yang lain gimana. Jadi ya memang harus ada ini, memang kalau anak-anak muda kan dia belum mungkin belum terlalu banyak terjun ke lapangan, jadinya yang praktis praktis aja. Banyak loh orang tua-tua itu engga bisa naik eskalator. Oalah terus pie iki. Nah saya biasanya sama yang muda-muda ‘mbak tulung gandengke.’ Kan engga mungkin kalau mau bawa banyak. Kalau ditinggal wae pie simbah simbahe? Ngko tibo, kan bermasalah lagi. Gimana itu kalau gitu? Kalau pembimbingnya cuma cowok tok kan engga mungkin kan.

Penulis : Nah terus ibu waktu pembahasan yang sepuh itu, sebenarnya yang dibilang anak kan bener juga kan bu. Tapi di satu sisi kondisi lapangan tidak memungkinkan. Terus itu akhirnya gimana bu?

Narasumber : Makanya anak saya juga kalau tak ceritain gitu ‘waduh nek aku ra sanggup deh kaya gitu’ hahahaha. Engga sanggup dia kaya gitu. Ya memang kondisinya kalau sudah tua ya kaya gitu. Kita sebagai pendamping, pembimbing, harus bisa ngelayani yang tua, yang muda. Ya macem-macem jamaah.

Penulis : Nah terus bu lanjut kalau kebiasaan komunikasi di luar bisnis itu kalau sama keluarga gimana? Apa ada misal apa harus makan bareng kalau tiap malem, apa ada waktunya sendiri jalan-jalan atau kumpul keluarga misal seminggu sekali?

Narasumber : Kita ada ini ya mba biasanya kita ada dua minggu sekali itu istilaha ee doa bersama. Itu kita ngumpul gitu biasanya. Ya kita ada doa-doa, kita ada sholat hajat itu disitu, terus ada ceramah sedikit. Habis itu yaudah lah ngobrol-ngobrol sambil makan-makan bersama.

Penulis : Oh itu udah ada jadwalnya berarti ya?

- Narasumber : Iya.
- Penulis : Nah kalau komunikasi ibu sendiri. Ini kan mas Habib dan kakaknya ikut bantu disini. Nah di satu sisi mas Habib kan lanjut kuliah ya bu sekarang. Nah itu ketika memang di bisnis ini ada yang perlu diobrolin, itu ada kendala engga bu dengan kesibukan anak-anaknya sekarang?
- Narasumber : Engga juga sih, lewat WA kan bisa. Misalnya sekarang kan saya engga ini ya, sekarang kan yang pegang kan semua Habib kan. Untuk mau transfer tiket, mau transfer apa gitu, ya saya tinggal WA aja kalau memang ini hotelnya harus di, kan engga harus di jam kerja. Hotel ini harus di booking, berapa kamar ini, harus transfer sekian, yaudah tinggal transfer aja. Ininya habis, ini harus ini gitu. Engga masalah. Kalau komunikasi engga masalah lewat WA bisa, setiap saat setiap ini.
- Penulis : Kalau untuk masalah yang engga bisa di komunikasikan lewat WA gitu terus gimana bu?
- Narasumber : Ya harus ketemu ya. Misalnya ‘besuk ke kantor jam berapa? Iki ono seng perlu dibicarakan.’ Ya gitu aja.
- Penulis : Nah itu untuk cari waktu untuk ketemunya suka ada kendala engga sih bu? Kalau yang mengharuskan ketemu gitu.
- Narasumber : Ya kalau dia engga bisa siang, ya malam. Gitu aja.
- Penulis : Oh gitu. Terus ee ibu sendiri pernah engga bu anjang-ancang gitu misalnya kaya sebelum anak-anaknya ikut terjun ke bisnis kan pasti bakal ada masukan segala macem gitunya kan bu. Nah ibu sendiri pernah nyampaikan engga ke anak-anak ibu cara ngasih masukan ke orangtua yang baik tuh gini loh caranya gitu.
- Narasumber : Maksudnya masukan yang mana itu? Masukan ke anak-anak?
- Penulis : Masukan kaya kritik gitu bu. Misalnya anak-anak mau ngasih masukan atau ngasih kritik tentang bisnis ini ke ibu. Nah itu ibu ada engga sih kaya ngasih tau “kamu kalau mau ngasih kritik tuh

caranya yang baik tuh kalau ngasih kritik gini gini gini loh” gitu.
Ada engga sih bu?

Narasumber : Engga ada e. Engga ada juga ya hehe. Selama ini juga engga pernah ngritik sih anak saya. Artine dia sambil mungkin dia sambil belajar ya diem gitu ya, mungkin. Tapi kalau ada hal-hal yang misalnya yang engga sesuai, yang engga anu ya mungkin baru ngomong gitu. Ngasih saran gitu. Misalnya kemarin kan juga ada kendala kita di tiket kan. Tiket itu sudah kita beli, sudah kita pesen, sudah kita deposit tapi ternyata hari H nya engga ada tiketnya.

Penulis : Oh iya?

Narasumber : Iya. Nah itu kan ya sebetulnya dia sudah sering tak peseni tiket tapi kok engga tau pas itu kok engga bisa lancar seperti biasanya.

Penulis : Nah ini ee terus kalau ketika ibu sama anak-anaknya itu dihadapkan pada perbedaan pendapat gitu bu atau perbedaan pandangan. Nah terus yang dilakukan ibu itu gimana?

Narasumber : Ya mencari jalan tengah. Kalau memang masih bisa, masih bisa dimusyawarahkan ya dimusyawarahkan. Tapi kalau engga bisa ya kalau menurut saya bener ya sudah. Saya juga agak keras sih. Kaya kemarin seragam juga “engga, pokoknya yang baik yang bagus itu”, yowes. Gitu haha. Tapi bukan hal-hal yang prinsip artine kan itu engga baku gitu loh. Kalau kita pun memilih tiket juga gitu, misal milih yang saudi, terus nanti ada lagi gambaran apa yang NH atau apa. kita juga lihat-lihat gimana ini pesawatnya ini nanti transitnya dimana terus ininya gimana gitu harus kita ini juga.

Penulis : Nah berarti kalau ibu sendiri udah sering ya bu kaya musyawarah gitu?

Narasumber : Wo ya sering. Pasti kita bicarakan asal ada hal-hal yang engga pas, engga cocok gitu.

Penulis : Tapi kalau keputusannya pengambilan keputusan sendiri bu?

Narasumber : Maksudnya keputusan?

- Penulis : Ee kan ada musyawarah, nah terus di musyawarah nanti ada keputusan yang perlu diambil. Nah itu biasanya gimana?
- Narasumber : Suara terbanyak mba. Kan kita ada beberapa kan. Kita beberapa ini. Ini setuju, ini engga, ini setuju, ini engga. Yaudah pakai itu aja dulu, yang ini. Gitu. Tapi sementara ini engga begitu ini banget lah, engga begitu ee masih wajar gitu.
- Penulis : Oh gitu. Nah terus bu ee ini pertanyaan terakhir bu hehe. Cara ibu menjaga hubungan baik antara kalau bisnis keluarga kan ibarat campur ya bu. Ya cari uang, ya bareng sama keluarga juga gitu. Nah terus cara ibu menjaga hubungan baik antara bisnisnya biar kondisinya tetep oke dan keluarga tetep oke gitu bu gimana bu?
- Narasumber : Kalau untuk keuangan seperti tadi saya sudah bicarakan ya. Untuk yang kerja itu mungkin ya digaji sesuai dengan ininya ee keahliannya. Misalnya kaya kakaknya si Habib, kaya si Habib. Saya pun sama bapak itu digaji. Ha gitu, digaji. Kemudian kalau untuk yang tidak terlibat langsung ha itu ya seperti tadi, mungkin akhir tahun atau ee enam bulan sekali kita kumpul-kumpul mungkin nanti ada sisa istilahnya apa ya sisa keuntungan apa ada sisa dana gitu. Kita bagi atau makan bersama-sama gitu. Itu untuk keuangan. Kemudian kalau untuk yang lain-lain artinya hubungan, hubungan ya biasa biasa saja. Yang kerja sama yang engga kerja itu kayanya juga engga ada masalah ya. Kita kalau kumpul juga engga ada yang membedakan ‘oh iki seng deket sama perusahaan, ini yang jauh’ engga juga. Kakaknya Habib juga sudah menyadari juga ‘karna saya engga bisa terlibat jauh gitu, engga deket’, dia juga engga banyak menuntut.
- Penulis : Oh gitu. Baiklah bu, pertanyaannya sudah selesai. Terimakasih bu untuk waktunya. Semoga bisnisnya diberikan kelancaran dan berkah selalu ya bu.
- Narasumber : Aamiin. Terimakasih.

NARASUMBER 3B : Ardhian Habib, S.E.

Wawancara dilakukan pada 22 November 2019 jam 8.30 WIB di Jalan Wates KM 3.5 Onggobayan No. 99 Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Yogyakarta.

Penulis : Oh ya. Assalamualaikum warrahmatullahi wabarakatuh.

Narasumber : Waalaikumsalam warrahmatullahi wabarakatuh.

Penulis : Selamat pagi mas Habib. Perkenalkan saya Lafera. Kebetulan tujuan saya kesini mau minta tolong mas Habib untuk jadi narasumber di skripsi saya tentang bisnis keluarga. Nah apa mas Habib sendiri berkenan untuk meluangkan waktunya sebentar?

Narasumber : Iya, silahkan.

Penulis : Ini boleh diperkenalkan diri dulu tentang biodatanya mas Habib.

Narasumber : Oke nama saya Ardhian Habib. Terus sekarang saya merintis usaha. Dulu yang mbangun usaha itu sebenarnya orangtua saya. Terus kemudian setelah saya lulus kuliah saya sempet kerja dulu terus kemudian saya kembali lagi ke Jogja itu untuk mbantu urus manajemen usaha di keluarga itu sendiri.

Penulis : Ee berarti sampai saat ini masih terlibat di bisnis itu ya?

Narasumber : Sekarang iya, masih ngurusin itu.

Penulis : Sekarang sendiri ee murni pure ngurus bisnis itu atau ada kegiatan lain diluar itu?

Narasumber : Kalau saya masih ada beberapa kegiatan lain selain ngurus usaha keluarga. Sekarang saya juga masih kuliah lanjut S2, kemudian ada beberapa usaha yang ee saya bangun sendiri juga jadi atas nama saya sendiri diluar bisnis keluarga yang udah berjalan itu.

Penulis : Lah terus ee sekarang nih ee mas Habib kan ada usaha keluarga yang bareng-bareng itu, disisi lain sedang lanjut S2, dan punya usaha sendiri juga. Nah terus rencananya mas Habib sekarang tuh apa sih? Apa mau kerja, apa mau kembali kerja lagi kaya dulu, apa mau concern ke bisnis keluarga itu, atau concern ke bisnisnya sendiri, atau ada rencana lain gitu?

Narasumber : Okey. Jadi kalau dari saya sendiri memang sekarang untuk dailynya untuk kantor hariannya tuh memang di kantor yang bisnis keluarga itu. Nah jadi bisnis yang saya bangun sendiri itu juga ee saya ada beberapa rekanan yang bisa saya percayakan untuk handle disana. Kemudian untuk masalah kuliah sendiri ya ee kalau kuliah itu udah ada jadwalnya. Nah jadi saya bagi waktunya ee memang pas udah engga jadwal kuliah engga jadwalnya ngerjain tugas ya saya kembali ke kantor yang menjadi rutinitas saya itu. Jadi kalau sekarang memang fokus utamanya masih ke bisnis keluarga itu.

Penulis : Nah terus ee mas Habib sendiri mulai bantu di bisnis keluarga itu dari kapan sih?

Narasumber : Saya dulu sebenarnya waktu kuliah S1 itu sudah mulai sedikit terjun. Istilahnya ya mengetahui pengen mengetahui, mendalami bisnis prosesnya gimana di perusahaan itu. Nah kemudian ee setelah lulus kuliah sempet off untuk ee ikut di bisnis keluarga karena saya kerja di Jakarta waktu itu. Ee selama kerja di Jakarta saya pasif jadi mungkin hanya terima informasi-informasi aja, update update informasi. Biasanya karna bisnis keluarga kan membahasnya juga di grup keluarga kan, kaya gitu aja. Terus saya kembali ke Jogja baru ee aktif lagi itu bulan April tahun 2018 sampai sekarang.

Penulis : Terus ee apa sih yang membuat mas Habib akhirnya pengen apa pengen ikut terlibat gitu? Biasanya kalau kaya masih kuliah S1 kan ada nih yang bisnisnya bareng temen. Nah kenapa sih mas Habib tuh kepengen akhirnya ikut terlibat di bisnis keluarga itu?

Narasumber : Yak. Okey. Ee alasan utama sih sebenarnya karna ee namanya bisnis keluarga pasti bakal harus ada yang melanjutkan ya. Estafetnya engga mungkin orangtua terus yang akan ee ngurusin itu. Kenapa saya yang handle itu? Karna disini saya posisi anak laki-laki satu-satunya. Jadi saya istilahnya lebih diberatkan untuk mengurusinya itu. Itu yang pertama. Yang kedua ee mungkin ada

beberapa aspek di internal manajemen perusahaan itu sendiri yang saya liat memang harus diperbaiki. Karna ya itu lah ada minusnya juga manajemen keluarga. Mungkin dari pengelolaan keuangan yang dicampur sama pengelolaan keuangan keluarga dengan keuangan bisnis. Terus juga dengan pengambilan keputusan yang kadang sepihak dari orangtua. Padahal disitu kan ya dari segi ee bisnis proses ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dari pihak eksternal diluar keluarga. Gitu. Nah makanya dari situ ee terus saya memutuskan untuk resign dulu dari kerjaan saya dulu, terus saya kembali ke ngurusin ini bisnis keluarga.

Penulis : Waktu itu ee pertama kali mas Habib gabung membantu itu, itu memang murni karna keinginan sendiri atau ada faktor pihak eksternal gitu yang berpengaruh?

Narasumber : Ee dari keinginan saya ada, cuma disisi lain juga karna orangtua saya juga meminta itu sih. Ya mungkin ada sedikit faktor eksternal juga ya karna waktu itu saya sudah nikah dan istri saya di Jogja. Saya kan LDR waktu itu. Yaudah terus saya mutusin itu. Jadi faktor internal, faktor eksternal juga ada sih beberapa gitu.

Penulis : Oh gitu. Terus waktu itu awal mula banget terlibat tuh gimana?

Narasumber : Awal mulanya, awal mulanya itu ee saya bulan April itu saya balik dari Jakarta terus kaya seminggu pertama saya cuma duduk, memperhatikan gimana bisnis prosesnya, gimana berjalannya, gimana karyawan bekerja, gimana intinya awal-awal itu saya cuma memperhatikan dan ya istilahnya ngambil catatan hal-hal apa yang perlu diperbaiki, hal-hal apa yang perlu saya konfirmasi ke orangtua. Karna kan selama ini yang ngurusin orangtua. Jadi kaya kebijakan atau kemudian ee aturan-aturan yang ada segala macam itu kan yang bikin kan juga pasti orangtua saya. Karna sebelumnya yang ngurusin orangtua saya.

Penulis : Itu April tahun berapa sih?

Narasumber : 2018. Tahun kemarin.

Penulis : Oh 2018. Terus waktu itu kan setelah lulus sempet vakum ya katanya. Nah itu ee waktu itu sempet kerja di Jakarta. Apa sih yang membuat akhirnya dari sempet terlibat waktu S1 sempet terlibat, terus begitu lulus kerja di luar. Nah itu apa sih yang membuat pengen kerja di luar gitu?

Narasumber : Ee apa ya kalau dulu sih sebenarnya memang saya engga secara langsung, mungkin gini S1 dulu saya sempet ikut sedikit ngurusin itu, cuma saya engga kepikiran yang setelah lulus S1 saya langsung akan kembali ke ngurusin usaha keluarga itu engga. Karna dulu ya saya sendiri punya prinsip juga sih dulu. Punya rencana kedepan kan setelah lulus S1 saya mau kerja, terus ee cari pekerjaan yang punya income sekian sekian, target lah istilahnya. Karna di sisi lain saya kan setelah lulus kuliah itu juga memang sudah berencana untuk mau menikah. Saya otomatis harus punya tabungan sendiri. Saya waktu itu kan belum tau secara detail tuh bisnis keluarga itu omsetnya berapa, incomenya berapa, ketika saya bisa terjun kesitu saya bisa dapet income berapa. Nah itu kan karna engga ada keterangan yang jelas, engga ada kepastian saya bisa punya income berapa disitu, saya memilih untuk kerja dulu di tempat lain. Waktu itu kan saya kerja di Jakarta, ya salarynya lumayan jauh berbeda kan dibandingin kalau saya kerja di Jogjakarta. Nah dari situ saya sedikit bisa menabung untuk modal, tambahan modal untuk ee pernikahan, tabungan saya, kaya gitu sih. Jadi lebih ke faktor internal. Keputusan diri sendiri sih.

Penulis : Nah waktu itu dengan kondisi orangtua punya bisnis itu tapi mas Habib kerja di Jakarta, itu ee bentuk dukungannya gimana sih mas kalau dari orangtua?

Narasumber : Orangtua dukungan ke saya?

Penulis : Iya. Kan orangtua punya bisnis nih. Ee mas Habib kerja di Jakarta setelah lulus. Nah itu apa orangtua mas Habib pas itu memberikan

dukungan untuk kerja di Jakarta atau sebenarnya pengen di Jogja aja buat nerusin bisnis kaya gitu gitu?

Narasumber : Secara langsung sih engga ada sih. Kalau dukungan saya kerja harus di Jakarta. Karena kalau kembali itu ya mungkin anak laki-laki satu satunya jadi mungkin dianggep udah yang ee lebih bisa mandiri. Mungkin kalau udah lulus mutusin buat kerja ya itu sebenarnya menjadi tanggung jawab saya sendiri sih. Jadi orangtua ya udah fokus disini. Saya kan juga masih punya adek 1, jadi lebih fokus kesitu. Kakak saya juga udah pada menikah, udah pada ikut suaminya masing-masing. Jadi istilahnya tanggung jawab orangtua saya ya, saya pun juga sejak kuliah itu meskipun ada bisnis keluarga, kuliah semester 2 atau 3 itu saya kan udah engga minta sama orangtua. Disitu saya waktu itu juga di ada beberapa tanggung jawab juga di tempat lain yang alhamdulillah udah bisa kasih income untuk saya bisa ke cover biaya kuliah. Nah dari situ ee saya engga udah engga, maksudnya dari segi finansial ya saya udah engga terlalu banyak bersandar sama orangtua sih. Mungkin orangtua juga bisa fokus ke adek saya kan waktu itu. Jadi ketika saya pun berangkat ke Jakarta waktu itu juga istilahnya juga engga ada ee apa ya penolakan dari orangtua. Karna itu juga mau saya ambil keputusan itu ya saya tanggung jawab atas diri saya sendiri. Cuma ketika udah berjalan setahun itu mungkin ada beberapa faktor tadi itu. Di sisi lain ya mungkin karna ee setelah saya kerja setahun kan saya nikah waktu itu. Itu ee istri saya disini, terus kemudian mungkin jadi pikiran juga ya mungkin sama orangtua. Saya jauh dari istri terus kemudian disini juga ada bisnis kenapa engga ngurusin bisnis disini aja. Mungkin setelah itu baru terbersit ee pikiran kesitu gitu. Terus saya dikasih ee istilahnya ee dipanggil lagi lah sama orangtua buat balik sini aja. Karna mungkin ada faktor lain juga kan yang bisa menjadi alasan kenapa saya harus

mau untuk kembali ke sini. Salah satunya tadi istri saya ada di Jogja itu.

Penulis : Kalau dulu ee sebenarnya tuh cita-cita mas Habib waktu kecil tuh apa sih?

Narasumber : Jadi sebenarnya saya itu dulu ee waktu kecil ya? Waktu..

Penulis : Kuliah juga boleh.

Narasumber : Kuliah ya. Waktu kuliah itu saya pengen memang pengen tetep ngajar. Jadi makanya sekarang saya kuliah lagi nih. Tapi disisi lain ada lingkungan lain yang mendukung saya itu untuk apa ya, kaya istilahnya apa ya, ee membangunkan jiwa bisnis ya. Disitu. Salah satunya ya mungkin dari orangtua dari bisnis keluarga itu. Karna saya juga jujur sih ngerasa ketika S1 dulu ee ikut nimbrung disitu bukan karna permintaan orangtua tapi karna saya sendiri juga yang mau. Dari situ sih beberapa saya bisa implementasikan atau compare antara teori di kampus sama praktek di bisnis itu seperti apa kaya gitu. Nah terus akhirnya disitu saya mulai ee tertarik, mulai pengen menggeluti juga di dunia bisnis. Jadi kalau tujuan saya sendiri sih kedepannya, bisnis-bisnis yang saya bangun entah yang bisnis keluarga ataupun bisnis saya bangun sendiri, ketika target saya ketika saya selesai kuliah, saya punya opportunity buat bisa masuk ee ke perguruan tinggi sebagai pengajar, bisnis itu sudah bisa berjalan sendiri tanpa saya harus terjun kesana gitu.

Penulis : Terus ee terkait bisnis keluarga sendiri itu dari mas Habib sendiri ada minat engga sih untuk nerusin estafetnya?

Narasumber : Okay. Kalau bisnis keluarga sendiri memang ee sekarang memang sudah diputuskan sejak ya itu sejak dibuatkan ee dilegalkan sebagai badan usaha ee bisnis keluarga itu memang sudah dipasrahkan ke saya. Itu ya hasil musyawarah keluarga sih, namanya bisnis keluarga kan. Nah jadi waktu itu kita bikin badan usaha ee kan ada susunan direksi tuh. Nah itu sebagai direktur utamanya tuh saya, cuma ya untuk dewan komisaris kemudian wakil direktur,

kebawahnya dan keatasnya itu ya tetep cuma ngambil dari keluarga aja. Karna bisnis keluarga itu sendiri.

Penulis : Nah kalau selama mas Habib terjun nih di bisnis itu, apa sih yang diajarkan orangtuanya mas Habib soal bisnis itu?

Narasumber : Mungkin kalau selama saya disitu saya lebih banyak apa ya istilahnya ee tanya tanya ya sama orangtua ya. Tentang gimana dulu dari awal sejarahnya, ee terus gimana ngambil keputusan, terus gimana mengelola keuangan, gimana komunikasi dengan customer segala macamnya itu intinya emang saya bener bener yang masuk ke dalam dunia bareng, masuk ke dalam lingkungan baru, disitu saya emang banyak belajar dulu sih dari orangtua saya gimana cara pengelolaan dan sebagainya. Apalagi kan juga ada dari apa namanya aspek bisnisnya juga kan saya juga awam terkait itu. Makanya saya juga harus banyak belajar dulu disitu. Jadi orangtua saya lebih banyak ngajarin tentang ini sih gimana ngelolanya dulu dari kecil, terus bisa alhamdulillah udah makin ee membesar makin membesar makin berkembang kaya gitu.

Penulis : Kalau mas Habib sendiri tau engga sih sebenarnya tuh nilai apa sih yang coba ditanamkan orangtua ke mas Habib di bisnis itu? Misal nih kaya disiplin, atau ee gimana sih misalnya memperlakukan si karyawan misalnya kaya diperlakukan sama atau coba kalau sama karyawan yang begini kamu begini, semacam itu.

Narasumber : Okey. Ee gimana ya mungkin kalau saya mandang ya, kalau saya mandang itu ee jadi adanya bisnis keluarga itu memang dari orangtua itu ya sebagai apa sumber pendanaan keluarga sih sebenarnya. Nah mungkin sebatas disitu yang saya bisa ambil pelajaran positif dari orangtua. Jadi dengan disitu ya waktu itu kan disisi lain ee bapak saya itu PNS jadi ibu saya yang ngelola bisnis keluarga itu dari dulu. Istilahnya bangun dari awal sampai ee sekarang ini. Ya disitu kalau dari segi manajemen ee manajemen

bisnisnya ya mungkin ada beberapa aspek yang saya bisa ambil pelajaran dari orangtua. Mungkin dari pertama ee masalah HRD atau masalah karyawan itu sendiri. Misal karyawan gimana mengelola karyawan. Disitu kan juga ada beberapa karyawan yang ee kerja disitu tuh sejak dulu ikut ibu saya dari mulai usaha itu dibangun sampai sekarang. Ya otomatis kan caranya ee menghadapi karyawan yang sudah lama seperti itu dengan karyawan baru itu kan berbeda. Nah disitu saya juga belajar dari orangtua saya. Kemudian caranya ngerespon customer. Sama, customer juga kita punya beberapa customer yang loyal. Sejak dari dulu ikut sama kita. Ee sampai ada customer baru juga. Nah itu juga perilakunya mungkin berbeda. Karna saya dulu sempet berbeda pandangan sama orangtua saya. Ee kalau saya masuk disitu kan saya basicnya akuntansi. Ee saya akan melakukan suatu analisa ee kita sebut dulu tuh customer profit ability analisisnya. Dan secara praktek ya hanya sekedar itung-itungan, mana customer yang lebih profitable kaya gitu aja sih intinya. Nah waktu itu saya dapat 1 customer baru nih. 1 customer baru yang profitnya lumayan besar. Saya kalkulasi dan sudah deal waktu itu. Nah disisi lain ada customer yang tadi customer loyal itu, tapi customer loyal itu sebenarnya waktu itu dia punya 1 project atau satu order yang nilai profitnya itu engga sebesar customer baru saya. Disitu ee saya kan menjadwalkan itu untuk proses produksi. Nah customer barunya saya jadwalkan lebih awal. Nah terus customer yang loyal tadi yang sudah lama ikut sama kita itu agak mundur jadwalnya. Ee minta tolong untuk bisa disegerakan karna dia juga punya kebutuhan lain. Nah disisi lain saya tetep bersikeras untuk istilahnya apa ya ee ngurusin ini customer yang lebih profitable menurut saya gitu. Jadi customer yang loyal tadi agak saya kesampingkan. Nah baru disitu saya ditegur sama orangtua saya. Gitu. Jadi ee untuk masalah apa ya istilahnya menjaga hubungan

sama customer itu customer yang loyal itu sebenarnya lebih berharga dibandingkan customer yang mau ngasih profit yang lebih besar gitu loh. Sekarang kalau kita mau diakumulasikan customer yang baru yang ngasih profit yang lebih besar itu siapa yang bisa menjamin untuk beberapa bulan beberapa tahun kedepan dia bakalan akan kembali sama kita? Atau hanya cuma sekali ini aja dia punya project dia punya order ke kita. Sedangkan customer loyal itu dia udah belasan tahun ikut sama kita meskipun setiap project setiap order dia cuma dapet keuntungan sekian, kita cuma dapet keuntungan sedikit gitu. Tapi diakumulasikan dibandingkan dengan loyalitas dia kan pasti sebenarnya customer yang loyal ini lebih berharga dibandingkan customer yang tadi itu.

Penulis : Terus menurut yang mas Habib tau sendiri nilai apa aja yang diterapkan orangtua di bisnis itu?

Narasumber : Ee nilainya ya? Mungkin kalau yang paling mendasari sih kaya lebih menjaga kekeluargaan ya sama karyawannya itu sendiri. Jadi jujur saya sendiri ngeliat kalau dari segi profesionalisme kinerja emang belum bener-bener maksimal. Ya dari segi disiplin waktu kemudian ee ketegasan, mungkin aturan segala macamnya itu emang belum. Jadi kaya memang ngerasa karyawannya ee beberapa belasan mungkin ya karyawan yang ada disitu tuh soalnya ee konteksnya itu bukan karyawan yang bekerja pada suatu perusahaan, engga. Tapi kaya karyawannya tuh bekerja sama ibu saya gitu. Gitu. Jadi ya konteksnya pun kaya misalkan mereka, misalnya kita di perusahaan perusahaan kan kita tegas tuh misalkan cuti untuk 1 tahun itu cuma dikasih waktu 12 hari. Terus untuk izin sakit harus surat dokter segala macam gitu loh. Nah kalau konteksnya dari ibu saya sendiri nekanannya tuh kekeluargaan itu tadi, jadi ya kaya aturan aturan itu tuh sama sekali engga pernah di realisasikan gitu loh. Jadi kaya misalkan ee karyawan saya ada anaknya sakit kaya gitu terus karyawan saya izin, ya boleh boleh

aja gitu. Karyawan saya mungkin dia ada urusan apa, masalah apa gini gini asalkan dikomunikasikan dengan ibu saya dan ibu saya oke, ya itu tadi. Cuma disini lain sebenarnya itu ngasih dampak negatif juga sih ke perusahaan karna jadi kaya ee jam kerjanya kita engga bisa kontrol, kemudian ee kaya aturan aturan kita jadi engga punya aturan yang baku untuk mendisiplinkan karyawan itu sendiri.

Penulis : Nah terus ee bisa dibilang kan itu jadi salah satu yang apa perbedaan pandangan tentang nilai ya antara mas Habib dengan yang diterapkan. Nah itu pernah mengkomunikasikan belum sih sebelumnya?

Narasumber : Pastinya pernah. Pastinya pernah. Jadi saya memang setelah saya ngelihat ee saya nemuin beberapa ada beberapa hal yang ee dinilai kurang apa ya kurang etis ya untuk diberlakukan. Ya kaya aturan-aturan tadi itu. Terus engga ada kedisiplinan disana. Jadi ya karyawan sering telat gitu ya sekedar teguran, teguran tapi engga ada bener bener punishment yang diberikan. Terus kasih reward juga ee sesuka hati ibu saya waktu itu. Terus jadi emang bener bener dari segi profesionalisme kerja emang belum bisa di ee realisasikan. Jadi kaya sama kaya model pengelolaan keuangannya, beberapa kali itu keuangannya perusahaan itu bercampur sama keuangan keluarga. Jadi misal keluarga lagi ada hajatan apa gitu misalkan, diambilin dari uang perusahaan tanpa ada pencatatan yang jelas. Makanya dari ee hal-hal yang ee istilahnya dalam konteks akuntansi atau konteks manajemen perusahaan itu kurang tepat, saya komunikasikan. Kemudian saya bilang ini harus diubah, ini harus diperbaiki. Nah cuma caranya untuk mengubah dan memperbaikinya memang engga bisa langsung serta merta ya pasti butuh proses juga. Jadi kita lebih pendekatannya lebih smooth aja sih gitu.

Penulis : Terus ee waktu ibarat mas Habib kan concern ngurus bisnis ini setelah resign itu ya? Itu bener bener yang concern banget. Nah waktu itu ada ini engga sih mas, ada ngerasa perbedaan dari segi komunikasi gitu engga sih? Dari yang sebelumnya mungkin waktu kuliah mandiri nih, penghasilan sendiri, diluar maksudnya udah engga ngerepotin gitu. Nah terus yang sekarang ee ikut bareng-bareng ngurus. Nah itu ngerasain ada perubahan komunikasi gitu engga sih? Misalnya dari yang sebelumnya ee biasanya kalau ngobrol gini, sekarang karna ini ngurus bisnis jadi gini. Itu ada engga sih?

Narasumber : Pasti sih. Pasti. Kalau dulu kan waktu kuliah engga intens kesitu juga ya obrolannya ngurus ngurusin obrolan keluarga biasa aja. Kalau sekarang ee karna udah ngurusin usaha banyakan ngobrolnya ya pasti engga jauh jauh dari situ gitu loh. Ngomongin ini, ngomongin kadang ngomongin customer, kadang ngomongin progress, kadang ngomongin ee nilai profit segala macemnya. Jadi dari segi komunikasi juga sekarang lebih terbuka ke orangtua saya juga masalah bisnis ini. Ada kekurangan apa, ada kelebihan apa segala macemnya. Kalau dulu kan waktu saya kuliah ya saya engga tau apa-apa gitu loh tentang bisnisnya. Cuma istilahnya mempelajari dikit, pengen tau oh ternyata bisnis keluarga tuh di bidang ini, proses bisnisnya seperti ini gitu. Tapi saya engga bisa dapet informasi yang bener bener komprehensif waktu itu karna saya juga engga terjun maksimal juga kan. Gitu.

Penulis : Nah terus di mas di bisnis itu sendiri itu udah ada plotting peran belum sih mas? Misalnya mas Habib job descnya apa gitu?

Narasumber : Keluarga ya?

Penulis : Iya. Atau masih ini, atau masih dicampur gitu.

Narasumber : Ee ada sih, tapi itu juga sejak saya balik sini ya. Sejak saya kembali, saya masuk tahun 2018 itu ee baru kita bagi peran itu. Tapi memang engga maksimal semua anggota keluarga ikut serta,

engga juga. Jadi yang lebih banyak untuk terjun itu saya, ibu saya sama kakak saya yang pertama itu. Nah kalau bapak saya itu setelah pensiun tahun kemarin juga, itu baru ikut serta. Tapi juga bagian pekerjaannya juga engga yang terlalu banyak gitu sih.

Penulis : Berarti kalau job descnya sendiri bisa dibilang udah ada gitu ya. Cuma maksudnya prakteknya?

Narasumber : Prakteknya sendiri kadang kadang memang banyak engga sesuai. Jadi kaya misalkan nentuin yang handle urusan apa ya, urusan customer ee itu ibu saya. Tapi kadang-kadang ketika misalkan ee ibu saya lagi keluar atau lagi ada urusan keluarga biasanya mungkin lagi ee nemenin bapak saya untuk mudik ke Jawa Timur kaya gitu akhirnya kan engga ada yang handle. Akhirnya terus kembalinya ke saya atau ke kakak saya kaya gitu sih. Terus juga kaya misalkan ada urusan ee order nih, urusan mau masuk ke produksi nah itu biasanya yang handle kakak saya. Tapi biasanya kakak saya juga kalau misalkan lagi ngurus anaknya atau ngurus apanya kaya gitu ga bisa dateng akhirnya dilimpahin ke saya kaya gitu gitu sih.

Penulis : Kalau peran peran di bisnis itu ee yang mas Habib dapatkan itu udah sesuai kaya yang mas Habib pengen belum? Misal nih ee job dest tuh kan banyak tuh. Nah misal mas Habib di tempatkan di job dest bagian misal pemasaran. Nah itu job desc yang di dapat sekarang tuh udah sesuai yang diinginkan mas Habib belum sih? Atau ee sebenarnya pengen aku pengen nyoba di bagian ini e, tapi sekarang masih di percayanya di bagian ini. Misalnya gitu.

Narasumber : Oh ya. Kalau menurut saya sampai sekarang sih udah cukup sih ya. Sesuai dengan ee sebenarnya bukan sesuai kemampuan sih. Tapi emang dari dulu berjalannya udah kaya gitu, gitu loh. Nah cuma saya perjelas aja sih waktu itu, saya perjelas untuk pembagian tugasnya. Batasannya disini, ee lingkup kerjanya disini, ya itu lebih saya perjelas aja sih disitu. Nah cuma ee sebenarnya

pengennya sih memberdayakan anggota keluarga yang lainnya, karna kan tadi tuh masih bisnis keluarga lah. Tapi mungkin karna memang kakak saya yang kedua, terus adek saya itu masih punya kesibukan masing-masing jadi emang belum bisa maksimal juga kalau mau dikasih job desc gitu.

Penulis : Nah terus nih mas ee tadi kan mas Habib sempet bilang kalau emang ada beberapa perbedaan. Kaya contoh dari mandang profesionalitas kaya gitu gitu itu kan beda. Nah terus sedangkan yang namanya beda itu kan wajar kan. Nah itu terus mas Habib sendiri tuh memaknai perbedaan yang terjadi antara mas Habib sama orangtua tuh gimana?

Narasumber : Maksudnya memaknainya tuh gimana?

Penulis : Ee responnya sama si perbedaan itu. Ketika itu muncul ee mas Habib memandang perbedaan itu tuh gimana? Kan ada yang mandangnya misal kok gini sih, ada yang gitu. Nah kalau mas Habib sendiri mandangnya gimana?

Narasumber : Kalau saya sih nilainya mungkin ya memang dari basicnya sendiri kan dari awal usahanya tuh yang ngerintis ibu saya. Nah ibu saya tuh dari backgroundnya pendidikannya sendiri juga ee backgroundnya sekolah bisnis cuma waktu itu ibu saya itu engga selesai kuliah. Nah karna keburu nikah sama bapak saya. Nah bapak saya yang akhirnya nyelesein kuliah, ibu saya engga selesai kuliahnya. Nah terus ibu saya waktu itu awalnya masih dirumah, terus lambat laun dikasih modal sama orangtuanya untuk buka usaha toko kelontong waktu itu. Terus berubah ya itu sejarah ininya perusahaannya. Nah kemudian ketika saya menilai ada perbedaan disitu ya memang ee saya ngeliatnya lebih ke apa ya suatu kewajaran sih. Karna mungkin dari ee tadi itu background pendidikan terus pengetahuan segala macam, ibu saya mungkin engga sekomprehensif pengetahuan yang saya pelajari dikampus untuk masalah teoritisnya. Nah cuma dari segi pengalaman

memang ibu saya mungkin banyak dapat pengalaman selama berjalan belasan tahun ini. Gitu. Jadi memang ketika memang ee ada konsep didalam manajemen perusahaan yang engga sesuai atau saya memang itu salah, memang harus tetep diubah diperbaiki cuma untuk merespon itu tetep tadi yang semper saya katakan harus direspon bertahab. Ya prosesnya juga harus perlahan, harus smooth.

Penulis : Ee sebelumnya pernah bisnis bareng temen belum mas selama kuliah kemarin?

Narasumber : Kuliah belum sih.

Penulis : Belum pernah ya?

Narasumber : Belum.

Penulis : Nah terus ee waktu kuliah itu katanya tadi bilang kalau udah ini ya, ibarat engga merepotkan orangtua lagi. Nah itu apa itu, bisnis kah, atau ngapain pas itu?

Narasumber : Oh jadi kalau dulu saya kuliah itu semester 2 saya itu nembak beasiswa. Nah beasiswa itu jadi saya alokasiin dana kuliah saya itu dari beasiswa itu untuk bayar kuliahnya. Memang beasiswa itu udah cover SPP ee jadi untuk biaya biaya yang lainnya waktu itu saya ee masuk ke prodi ee jadi staf waktu itu. Diperbantukan jadi staf. Tapi di prodi itu saya masuk baru semester 4 kalau ga salah. Nah semester 4 nah jadi awal-awal itu saya cari dananya itu dari biasanya ini ee kan saya tadi sempet bilang nimbrung nimbrung sedikit kan waktu kuliah itu ke dalam bisnis keluarga. Jadi kadang-kadang saya itu cari order untuk apa bisnis keluarga itu tapi saya ambil sedikit margin disitu. Jadi saya istilahnya marginnya yang harusnya untuk ee bisnis keluarga itu saya ambil sebagian nah saya bayar ke bisnis keluarga itu bayar HPPnya aja, harga produksinya. Kaya gitu sih. Itu uang jajannya banyak dari situ selama 1 semester itu. Dari semester, jadi ee biaya dari orangtua itu semester 2 selesai,

semester 3 itu saya beasiswa terus uang jajannya ambil dari situ tadi. Semester 4 saya di prodi itu sama di asisten dosen.

Penulis : Okay gitu. Terus kalau tantangannya sendiri apa sih yang dirasain bisnis keluarga bareng orangtua. Itu tantangannya apa?

Narasumber : Tantangannya sih itu tadi kalau misalkan nemuin hal-hal yang engga sepemahaman ya. Jadi kaya konsepnya orangtua tuh kaya gini, konsep kita itu secara nggabungin antara teoritis sama praktek itu harusnya seperti ini gitu kan, kadang-kadang masih engga sesuai. Jadi kadang-kadang dinilai orangtua “ini harusnya kaya gini kebijakannya, ini harusnya keputusannya seperti ini”. Tapi secara kita dulu pernah belajar, karna kita melihat dari efektivitas efisiensinya kaya gitu harusnya berbeda dengan ee konsep yang orangtua punya gitu. Kadang-kadang engga sesuai kaya gitu jadi harus ngambil solusi yang terbaik gimana caranya ee memahami orangtua sih memang kalau orangtua dengan konsep yang kita punya itu.

Penulis : Terus kalau di ee mas Habib kan sekarang udah terlibat nih di bisnis itu, nah mas Habib punya ee visi sendiri engga sih tentang bisnis ini atau hanya sekedar ngebantu aja gitu?

Narasumber : Jadi kalau ee yang saya titik beratkan disini sih sebenarnya ee sebenarnya mau saya selarasin sama target saya tadi yang saya bilang di depan. Jadi saya pengennya itu selesai kuliah semua bisnis yang saya handle sekarang ini sudah bisa berjalan sendiri gitu loh dengan ya nanti saya akan naruh orang-orang kepercayaan saya disana. Nah kalau selama ini kan bisnisnya kan dari awal kali berdiri sampai sekarang ini kan ibu saya itu istilahnya apa ya, one man show. Jadi apa apa itu yang ngelola ibu saya, apa yang ngurus ibu saya. Jadi ketika ibu saya mungkin sakit, ibu saya lagi berhalangan untuk dateng ke kantor seolah itu prosesnya bisnis di perusahaan itu seolah berhenti. Karna engga ada istilahnya engga ada rodanya kalau engga ada ibu saya disana gitu. Nah hal itu sih

seharusnya ee yang ingin saya ee hapuskan gitu ya. Jadi tanpa kita ada, tanpa ada owner disana pun bisnis itu tetap harus bisa berjalan. Ya itu tadi caranya mungkin beberapa kita jelaskan, kita arahkan si karyawan itu punya job descnya masing-masing. Kita ee coba bikin SOP dari pekerjaannya itu sendiri. Kita coba bikin disiplin waktu kerjanya. Nah dari hal-hal itu lah nanti bertahab perlahan ee usaha ini bisa ee berjalan sendiri dalam konteks kita engga perlu kesana tadi itu. Jadi emang bener bener bisa bisnis keluarga ini bisa memberikan passive income buat keluarga itu sendiri gitu loh. Apa lagi bapak ibu saya juga udah ee berumur kan, engga mungkin juga akan ee aktif harus aktif terus disana gitu karna nanti juga masalah kesehatan, masalah fisik, segala macemnya itu. Kan pengennya juga bangun bisnis dari awal dulu kan engga hanya sekedar untuk membiayai sekolah, membiayai kebutuhan keluarga dan anak-anaknya. Sekarang kalau toh memang anak-anaknya sudah besar besar semua terus tanggungannya tinggal 1 ya adek saya ya nah itu kan sisanya dana itu kan bisa buat tabungan orangtua. Ya disisi lain tadi ya mungkin dari kita atau orangtua itu sendiri engga harus yang setiap hari harus kesana, engga harus ee istilahnya bisa merasakan “ini loh manisnya apa yang dulu sudah diusahakan” gitu loh dari belasan tahun itu.

Penulis : Tujuannya mas Habib sendiri ini sudah coba di komunikasikan ke apa orangtua gitu. Misal kaya tadi kan mas Habib ee bagus ya pengen orangtua tuh biar istirahat lah intinya gitu. Biar engga pusing juga kan ketika memang kondisi kesehatan harus istirahat tapi kepikiran gitu kan. Nah itu ee sedangkan kebiasaan yang udah terpuh-puluh tahun kan begitu gitu. Nah itu udah ee udah dikomunikasikan kah atau masih rencana gitu?

Narasumber : Iya itu kalau untuk komunikasikan sih sudah saya komunikasikan. Saya sudah paparkan ya istilahnya apa ya kaya program visi misi lah yang saya mau realisasikan untuk di kantor. Nah cuma ya tadi

namanya orangtua udah kebiasaannya ngelakuin seperti itu kan kaya engga bisa. Dulu sempet waktu pertama saya bilang “ga bisa, namanya usaha tuh harus kita sendiri yang handle, harus kita yang turun tangan” segala macamnya. Tapi kan ee sebenarnya bisa usaha itu dibuat engga seperti itu gitu loh. Asalkan kita punya perencanaan, kita punya strategi yang jelas, kita punya SOP, kita punya langkah-langkah dan aturan yang jelas untuk karyawan itu bagaimana bekerja gitu. Mungkin ya tadi itu karna juga ee basic dan pengetahuan ibu saya juga belum sampai kesana makanya masih memandang bahwasanya ya kita yang punya usaha ya kita yang ngelola, kita yang harus ada disana, kita yang berjalan, kaya gitu sih. Jadi sampai sekarang pun juga ibu saya yang lebih aktif selalu dateng ke kantor setiap hari kaya gitu gitu masihan. Kalau saya sendiri kan mungkin karna harus bagi waktu ya kuliah, terus ke kantor sana, atau ngurusin usaha yang lainnya kaya gitu kadang-kadang akhirnya jarang ke kantor kaya gitu. Tapi tetep handle komunikasi kan sekarang bisa by WA, telfon sama staff yang handle disana, sama karyawan, segala macamnya.

Penulis : Nah ee dalam komunikasi itu misal kaya mas Habib ketemu misal ee contoh kaya tadi yang kasus ini. Ee kaya ngasih masukan biar lebih enak lah intinya gitu. Nah itu ee gimana sih respon orangtua ketika mas Habib ngasih masukan itu gitu?

Narasumber : Ee dulu pernah sih saya waktu itu bilang ke orangtua untuk istilahnya agak sedikit meluangkan waktu untuk apa kalau kita sekarang bilang me time ya, kaya gitu. Ngabisin waktu sama keluarga terus ya istilahnya kalau mau ee jalan-jalan kemana atau apa segala macem. Cuma kalau sekarang sih masih kaya gitu sih responnya jadi masih yang kaya ee ibu saya tuh udah dari dulu tuh kerjanya kaya gini gitu loh. Jadi kalau engga ngerjain rutinitas kaya gitu tuh masih aneh, kaya yang engga mau kalau nganggur dirumah, engga mau kalau cuma ngabisin waktu buat jalan-jalan,

buat apa? Kaya gitu gitu loh. Masih berpikiran seperti itu sih. Kalau mungkin ee beda kalau pas lagi kumpul keluarga gitu konteksnya, mau kemana gitu kan beda ya. Tapi kalau pas lagi rutinitas harian kaya gini, rutinitas harian ee agak susah sih. Belum bisa nerima yang seperti konsep aku bilang itu. Kaya masih mikirnya tuh kaya kalau aku engga kesana tuh aku engga ada kontribusi, kalau aku engga kesana tuh nanti kerjanya mesti bisa berantakan kaya gitu gitu.

Penulis : Khawatir gitu ya jatuhnya?

Narasumber : Iya.

Penulis : Oh gitu okey. Terus ee sejauh ini nih ada ngerasa perbedaan hubungan engga sih mas antara mas Habib sama orangtua selama ngurus bisnis ini? Dari sebelum ngurus, setelah ngurus gitu.

Narasumber : Pastinya ada sih ya. Jadi ya lebih banyak cerita, terus apa lagi kan dulu kan juga kesehariannya kan berhubungannya kan sama bisnis ini kan. Jadi ee bisa sharing sharing, ada masalah apa, ada keluhan apa, kaya gitu sih. Komunikasinya ee lebih intensif aja sih dibandingin dulu.

Penulis : Nah terus ee tadi sampai mana. Oh iya kalau kebiasaan komunikasi diluar bisnis sama keluarga tuh gimana? Apa misal harus makan bareng, atau harus setiap misalkan setiap magrib atau setiap tanggal berapa harus ngumpul bareng. Ada engga sih?

Narasumber : Ada sih kalau dari kita. Kalau komunikasi harian biasa ya mungkin bisa by WA kalau engga ketemu ya. Tapi kalau dari kami sendiri memang kan kebetulan kakak kakak saya juga masih di Jogja semua. Bapak saya sih yang nuntut kita setiap 2 minggu sekali, kita ada perkumpulan. Kita bentuk perkumpulan yang lainnya. Nah biasanya kita setiap weekend juga kita biasanya kumpul, kumpul semua sama ee anak cucu kaya gitu. Kumpul-kumpul keluarga ya buat sekedar makan makan, sekedar cerita, sekedar hangout kaya gitu aja sih.

- Penulis : Terus sekarang kan mas Habib ibarat kuliah, terus ada bisnis sendiri juga diluar bisnis keluarga. Ee ada kesibukan yang lain lah gitu. Nah terus itu menjalin komunikasinya sama orangtua nih gimana? Karna kan ada disatu sisi memang mengharuskan untuk komunikasi kan karna ada bisnis yang bareng gitu, sedangkan mas Habib punya kesibukan lain gitu. Nah terus itu menjalin komunikasinya gimana dengan orangtua gitu?
- Narasumber : Ee kalau komunikasi kita engga ada masalah sih ya. Ee karna kan sekarang juga tadi udah banyak ee sosial media. Kita udah bisa komunikasi online segala macam kalau ada apa-apa. Mungkin kadang-kadang terkendala memang kalau pas ibu mau ngobrol ketemu langsung cuma waktu itu saya lagi engga bisa ke kantor karna mungkin lagi kuliah atau lagi ngurusin hal yang lain nah itu mungkin kadang-kadang sempet terkendala disitu. Ya solusinya ya ku bilang by phone aja dulu, kan nanti kapan kalau memang pas udah besok ketemu di kantor kaya gitu aja sih.
- Penulis : Nah terus ee gini antara hubungan misalnya kaya contoh kita waktu SMA kaya tadi yang sudah saya gambarkan mungkin komunikasi ke orangtua tuh belum ibarat kalau secara profesionalnya belum seintens sekarang kan antara yang dulu sama yang sekarang. Nah ee kaya otomatis cara komunikasi kita waktu SMA dulu, waktu kuliah, dan waktu sekarang waktu udah dewasa lah ibarat pasti kan ada transisi kan. Kaya perubahan cara komunikasi gitu. Nah itu ee sempet ada kendala engga ketika masa transisi komunikasi itu? Ibarat misal contoh saya. Waktu SMA saya ee komunikasi ke orangtua saya lebih banyak ke “buk minta uang buat beli ini, buk pengen ini” nah ketika saya kuliah kebetulan saya juga ngurus bisnis keluarga juga. Nah itu ada perbedaan cara ngobrol ibarat gitu, cara komunikasi, cara saya menyampaikan kritik, cara saya kaya gitu gitu ada perbedaan. Nah itu kalau dari mas Habib sendiri gimana?

Narasumber : Kalau saya dulu kalau dari saya sendiri ya, mungkin kalau dari saya sendiri sih engga terlalu ada banyak perbedaan sih. Mungkin saya dulu kan sejak SMP tuh saya udah engga bareng orangtua. Saya di Jawa Timur sekolahnya sampai SMA. Terus lulus saya sempat 1 tahun di Sulawesi, terus saya baru balik ke Jogja untuk kuliah. Nah ee kalau dari komunikasi saya ee engga ada perbedaan sih. Mungkin tapi mungkin dari sudut pandang orangtua ya yang masih memandangnya kaya misalkan dulu waktu kuliah tuh udah mulai sempet mau masuk ke bisnis. Saya mulai coba ee sedikit nambah nambah, mengevaluasi, ini harusnya diperbaiki, ini seperti ini tapi dari orangtua kaya masih memandang bahwa saya masih belum cukup umur untuk ngurusin ini. Jadi kaya apa apa yang saya omongkan, apa yang saya ajukan sebagai 1 ee perbaikan itu kaya masih belum bisa diterima, belum bisa direspon kaya gitu.

Penulis : Perlu waktu ya?

Narasumber : Iya.

Penulis : Nah terus ee waktu mas Habib ngurus bisnis ini nih itu ada guidance engga sih dari orangtua? Misalkan kaya “nih loh kamu kalau mau ngritik nih caranya gini nih atau kaya gini” itu ada kaya gitu engga mas?

Narasumber : Tentunya ada. Tentunya ada. Waktu itu juga ee tetep masih dibimbing sama ibu saya kaya saya nanya nanyain segala macem, terus sama karyawan pun juga saya nanya. Karna disitu notabenenya malah karyawannya lebih lama disitu kan dibandingkan saya. Saya apa ya konteksnya saya orang baru disitu. Saya engga tau bisnis prosesnya, saya engga tau teknis kerjanya seperti apa. Dari orangtua masih ngasih tau ee ini secara bisnis prosesnya seperti ini seperti ini seperti ini. Caranya ngadepin karyawan tuh seperti ini kaya gitu.

Penulis : Terus ee kalau misalnya mas Habib tadi kaya nemu ada yang beda gitu. Nah ee apa sih yang dilakukan mas Habib ketika nemu

ada yang beda itu. Kaya perbedaan pendapat kaya gitu misalkan. Ee itu terus apa sih yang dilakukan mas Habib ketika ada perbedaan pendapat antara mas Habib sama orangtua?

Narasumber : Tentunya kalau saya pasti cari data dulu. Saya cari data dulu ee yang bisa mendukung ee pemikiran saya atau konsep saya. Nah kemudian saya komunikasikan dulu ke orangtua. Karna kan istilahnya orangtua juga udah bikin ee konsep atau model bisnis prosesnya seperti ini kan udah dari dulu dulu ya, perkembangan dari dulu dulu dulu. Nah ketika saya mau mengubah itu kan pasti engga bisa instan kan. Pasti saya harus komunikasikan dulu, rasionalisasinya seperti ini. Nah kaya gitu setelah bisa diterima baru saya aplikasikan.

Penulis : Terus kalau peran mas Habib sendiri dalam pengambilan keputusan di bisnis itu sejauh mana?

Narasumber : Kalau sekarang, jadi kan ada 2 ya ee bisnisnya itu. Kalau 1 itu memang sudah pure sekarang saya handle semuanya. Nah jadi semua kebijakan apa segala macam udah saya langsung yang bikin kebijakan. Nah yang satunya lagi itu masih kadang-kadang saya musti harus diskusi dulu sama ibu saya.

Penulis : Musyawarah gitu ya?

Narasumber : Iya. Tetep musyawarah dulu.

Penulis : Ee setelah musyawarah itu pengambilan keputusan gimana? Apa terus diserahkan ke mas Habib atau kembali ke ibu?

Narasumber : Tetep saya.

Penulis : Oh gitu. Terus ee waktu mas Habib ini misal kaya ee tadi kan mas Habib bilang kalau nyari data terus diajukan ke orangtua blablabla gitu, nah itu kan sebagai salah satu cara untuk ibarat kaya nyampaikan masukan kan. Nah itu ee apa masukan atau kritikan yang caranya mas Habib menyampaikan masukan atau kritikan tuh udah sesuai belum sih kaya yang diharapkan orangtua gitu? Atau masih ada kendala misal kadang kenapa gitu.

Narasumber : Ee menurut saya sih udah bisa diterima sih ya. Karna setiap kali saya ee kasih masukan bener bener begitu ya akhirnya orangtua saya bisa nerima, bisa mengiyakan gitu. Rasionalisasi yang saya ee berikan juga bisa diterima sama beliau.

Penulis : Nah ini pertanyaan terakhir. Nah bagaimana sih cara mas Habib tu menjaga hubungan baik nih antara bisnis dan keluarga gitu?

Narasumber : Ee bisnis sama keluarga ya?

Penulis : Iya.

Narasumber : Keluarga ini kan sama bapak ibu orangtua saya?

Penulis : Iya.

Narasumber : Saya rasa sih engga ada masalah sih karna kita sama-sama bergelut disitu, sama-sama berkecimpung ngurusin itu. Jadi ketika ada permasalahan kaya apa ya engga bisa dipisahkan sih, kaya melebur jadi satu aja. Kadang kita kumpul keluarga juga dikantor pas lagi ngurusin bisnis. Jadi emang ya kadang udah nyampur aja. Di kantor juga ibu sama bapak kadang juga nanyain masalah ee rumah disini atau nanyain masalah urusan keluarga. Jadi emang ee engga bukan yang karna kita ngurusin bisnis terus ee komunikasi urusan keluarganya jadi terkendala gitu engga sih.

Penulis : Gitu. Berarti kaya komunikasinya yang dijaga?

Narasumber : Iya.

Penulis : Okey. Baiklah. Oke mas, itu tadi pertanyaan terakhir dari saya. Terimakasih sekali untuk waktunya dan sudah mau berkenan menjadi narasumber. Nah semoga usaha yang apa kegiatan mas Habib kuliah, terus usaha yang dibangun sendiri sama usaha keluarga semoga semua berjalan lancar dan berkah.

Narasumber : Aamiin.

Penulis : Semoga orangtuanya juga selalu sehat dan bahagia. Makasih mas waktunya.

Narasumber : Aamiin. Iya sama-sama.

Lampiran C: Tabel Reduksi Data

Masalah Yang Diteliti	Narasumber			
	KASUS 1	KASUS 2	KASUS 3	
Perjalanan awal bisnis keluarga				
Alasan mendirikan bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Menyalurkan hobi - Sudah ada pengalaman - Finansial 	<ul style="list-style-type: none"> - Finansial - Sudah ada pengalaman 	<ul style="list-style-type: none"> - Adanya peluang 	<p>1 kasus: Menyalurkan hobi</p> <p>2 kasus: Sudah ada pengalaman</p> <p>2 kasus: Finansial</p> <p>1 kasus: Adanya peluang</p>
Masalah yang dihadapi	<ul style="list-style-type: none"> - Membangun <i>networking</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Modal - Target pasar - <i>Image product</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Masalah dengan pihak ke 3 (ditipu, fakta di lapangan tidak sesuai dengan kesepakatan awal) 	<p>1 kasus: Modal</p> <p>1 kasus: Target pasar</p> <p>1 kasus: <i>Image product</i></p> <p>1 kasus: Membangun <i>networking</i></p> <p>1 kasus: Permasalahan dengan pihak ke 3</p>
Cara mempertahankan bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Sosial media - Kerjasama (<i>partnership</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Belajar dari pengalaman 	<ul style="list-style-type: none"> - Kerjasama (<i>partnership</i>) 	<p>1 kasus: Sosial media</p> <p>1 kasus: Belajar dari pengalaman</p> <p>2 kasus:</p>

				Kerjasama (<i>partnership</i>)
Nilai dalam bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Disiplin - Jujur 	<ul style="list-style-type: none"> - Menjalankan prinsip ekonomi (pemasukan sebesar-besarnya, pengeluaran sekecil-kecilnya) - Jujur - Shodaqoh 	<ul style="list-style-type: none"> - Disiplin - Ramah - Jujur 	<p>2 kasus: Disiplin 3 kasus: Jujur</p> <p>1 kasus: Menjalankan prinsip ekonomi</p> <p>1 kasus: Shodaqoh</p> <p>1 kasus: Ramah</p>
Harapan untuk bisnis	<ul style="list-style-type: none"> - Pengembangan bisnis 	<ul style="list-style-type: none"> - Pengembangan bisnis - Bertahan hingga generasi ke generasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Bertahan hingga generasi ke generasi 	<p>2 kasus: Pengembangan bisnis</p> <p>2 kasus Bertahan hingga generasi ke generasi</p>
Suksesi Bisnis Keluarga				
Perencanaan suksesi	<ul style="list-style-type: none"> - Saat ini bisnis berstatus sebagai CV dan ada rencana akan diubah menjadi PT. Direncanakan saat membuat akta notaris menjadi PT, bisnis sudah menggunakan nama anak 	<ul style="list-style-type: none"> - Sudah ada rencana/gambaran nantinya bisnis akan diserahkan kepada siapa. Orangtua juga sudah pernah mengkomunikasikan kepada anak nantinya bisnis ini akan diserahkan kepada siapa. Namun belum secara resmi diserahkan kepada anak 	<ul style="list-style-type: none"> - Bisnis sudah dibentuk secara resmi menjadi PT. Dan sudah ditulis secara resmi bahwa anak menjadi direktur. Tetapi pada prakteknya orangtua masih memegang besar kendali pada perusahaan karna anak masih dalam tahap belajar 	<p>2 kasus: Sudah ada rencana bisnis akan diwariskan kepada anak, namun belum dilakukan secara resmi</p> <p>1 kasus: Bisnis sudah secara resmi pada penulisan direktur perusahaan, sudah menggunakan nama anak</p>

			sehingga untuk saat ini tidak semua proses bisnis bisa dikerjakan anak	
Ketertarikan anak meneruskan bisnis	Tertarik tetapi sebagai sambilan	Tertarik tetapi mengikuti kehendak orangtua	Tertarik tetapi mengikuti kehendak orangtua (estafet perusahaan)	1 kasus: Tertarik sebagai sambilan 2 kasus: Tertarik tetapi mengikuti kehendak orangtua
Rencana anak	- Kerja kantoran	- Kerja kantoran - Membuat bisnis lain	- Menjadi pengajar - Mengembangkan bisnis	2 kasus: Kerja kantoran 1 kasus: Menjadi pengajar 1 kasus: Membuat bisnis lain 1 kasus: Mengembangkan bisnis
Rencana pengelolaan bisnis sesuai jumlah anak yang dimiliki	Memiliki 2 anak namun belum ada rencana bagaimana nantinya pengelolaan bisnis dengan 2 anak yang dimiliki	Sudah ada rencana akan diserahkan kepada siapa nantinya, namun tidak dijelaskan bagaimana pengelolaan bisnis dengan jumlah anak yang dimiliki	Memiliki 4 anak. Struktur organisasi kepemilikan bisnis sudah dibuat secara formal dengan mencantumkan keseluruhan anak dengan masing-masing jabatan	1 kasus: Belum ada 1 kasus: Sudah ada rencana bisnis akan diserahkan kepada siapa, namun tidak dijelaskan bagaimana pengelolaan bisnis sesuai dengan jumlah

				anak yang dimiliki 1 kasus: Sudah ada gambaran keputusan dan sudah dibuat secara formal
Kriteria calon suksesor	Tidak ada	Tidak ada	Dititik beratkan penerusnya anak laki-laki	2 kasus: Tidak ada 1 kasus: Diutamakan penerusnya anak laki-laki
Hubungan yang Terjalin Antara Orangtua-Anak Dalam Bisnis				
Perbedaan nilai antara orangtua-anak	Ada	Ada	Ada	3 kasus: Ada perbedaan nilai antara orangtua dengan anak
Bisnis mengganggu keharmonisan keluarga	Tidak mengganggu	Tidak mengganggu	Tidak mengganggu	3 kasus: Bisnis tidak mengganggu keharmonisan keluarga
Perbedaan sebelum dan setelah anak bergabung dalam bisnis	Ada perbedaan, dalam hal komunikasi menjadi lebih berani menyampaikan pendapat. Menjadi tidak <i>pakewuh</i>	Ada perbedaan, hubungan keluarga menjadi lebih lekat karena komunikasi yang semakin intens	Ada perbedaan, komunikasi di keluarga mayoritas menjadi seputar bisnis	3 kasus: Ada perbedaan yang dirasakan di keluarga setelah anak bergabung mengurus bisnis
Kepercayaan yang terbangun kepada anak	Adanya kepercayaan karna orangtua melihat hasil kerja dari anak yang beberapa kali mampu	Adanya kepercayaan karna orangtua memandang kepercayaan adalah pondasi utama. Kepercayaan	Kepercayaan berupa menyerahkan kepemilikan bisnis kepada anak-anaknya.	3 kasus: Ada kepercayaan orangtua kepada anaknya. Masing-masing memiliki alasan yang berbeda.

	menyelesaikan pekerjaan tanpa bantuan orangtua. Dan beberapa kali mampu melakukan presentasi bisnis dan berhasil mendapatkan klien dari hasil presentasi anak	dibangun dengan keterbukaan antar anggota keluarga termasuk soal pembukuan dan keuangan		
Pembatasan peran anak di dalam bisnis	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada	3 kasus: Tidak ada pembatasan peran yang dibuat orangtua. Pada narasumber ke 3, ada peran yang masih dikerjakan orangtua dan belum dikerjakan oleh anak. Namun ini bukan dikarenakan pembatasan yang dibuat orangtua, melainkan karna anak masih dalam tahap belajar dan belum semua tugas bisa dikerjakan anak sendiri.
Kendala yang dialami antara orangtua dan anak	- Ada kendala di bidang teknologi dan alat komunikasi	- Ada kendala dalam mencari waktu yang pas antara anak dan orangtua untuk membahas	- Ada kendala dalam mencari waktu yang pas antara anak dan orangtua untuk	1 kasus: Kendala di bidang teknologi dan penggunaan alat komunikasi

		bisnis	membahas bisnis - Adanya kendala dalam memandang pengelolaan bisnis antara orangtua dan anak	2 kasus: Kendala dalam mencari waktu yang pas untuk bertemu dengan anak membahas masalah pada bisnis 1 kasus: Kendala dalam memandang pengelolaan bisnis
Konflik yang terjadi di dalam bisnis	Tidak ada.	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada konflik berat yang mengganggu keharmonisan keluarga. Konflik hanya terjadi dalam skala yang ringan seperti perbedaan pandangan atau perbedaan cara mengelola bisnis.
Hubungan yang terbangun diluar bisnis	- Setiap weekend menyempatkan untuk jalan-jalan atau makan bersama dengan keluarga	- Menetapkan waktu minimal sebulan sekali untuk menyempatkan waktu jalan-jalan bersama - Jika pergi keluar kota, harus	- Setiap dua minggu sekali mengadakan doa bersama, sholat hajat dan diikuti dengan ceramah. Menyempatkan waktu	2 kasus: Membangun hubungan dengan menyempatkan waktu untuk jalan-jalan atau makan bersama keluarga

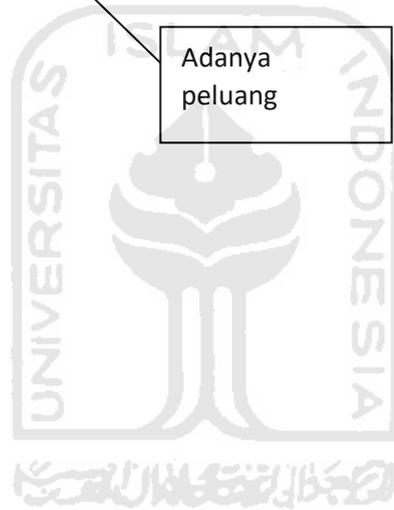
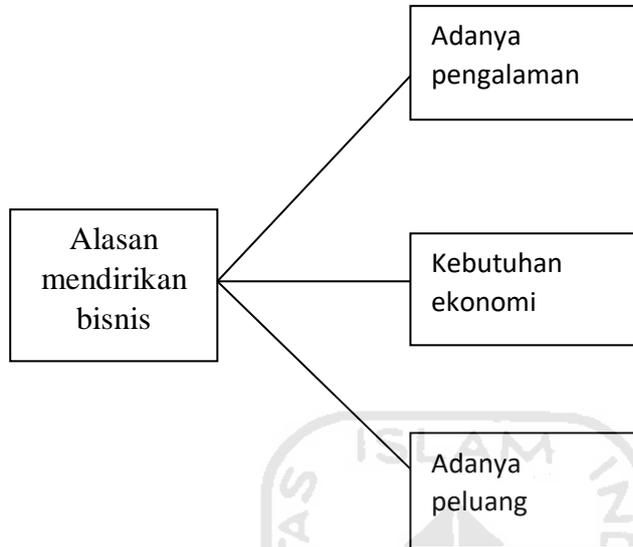
		bersama-sama	dalam acara itu sebagai sarana komunikasi dengan keluarga.	1 kasus: Membangun hubungan dengan mengadakan doa bersama rutin untuk bisa berkumpul dengan keluarga yang lekat dengan sisi keagamaan
Komunikasi yang terjalin ditengah kesibukan anak	Menggunakan sarana media sosial	Menggunakan sarana media sosial	Menggunakan sarana media sosial	3 kasus: Menggunakan sarana media sosial seperti Whatsapp untuk tetap bisa berkomunikasi ditengah kesibukan anak. Kendala ditemukan ketika muncul permasalahan yang tidak bisa diselesaikan melalui whatsapp. Kendala berupa mencari waktu yang pas untuk bertemu.
Cara penyelesaian konflik	Musyawarah. Komunikasi dalam penyelesaian konflik menjadi lebih mudah karena sejak awal	Musyawarah. Baik orangtua atau anak memiliki kekuatan yang sama dalam berpendapat, tidak memandang status orangtua dan anak.	Musyawarah. Namun ada beberapa keputusan yang pada akhirnya diambil berdasarkan	3 kasus: Menggunakan penyelesaian konflik dengan cara musyawarah

	anak terlibat dalam membangun bisnis	Yang diutamakan dalam berpendapat adalah alasan yang logis dibalik usulan masing-masing orang	keputusan orangtua	
--	--------------------------------------	---	--------------------	--

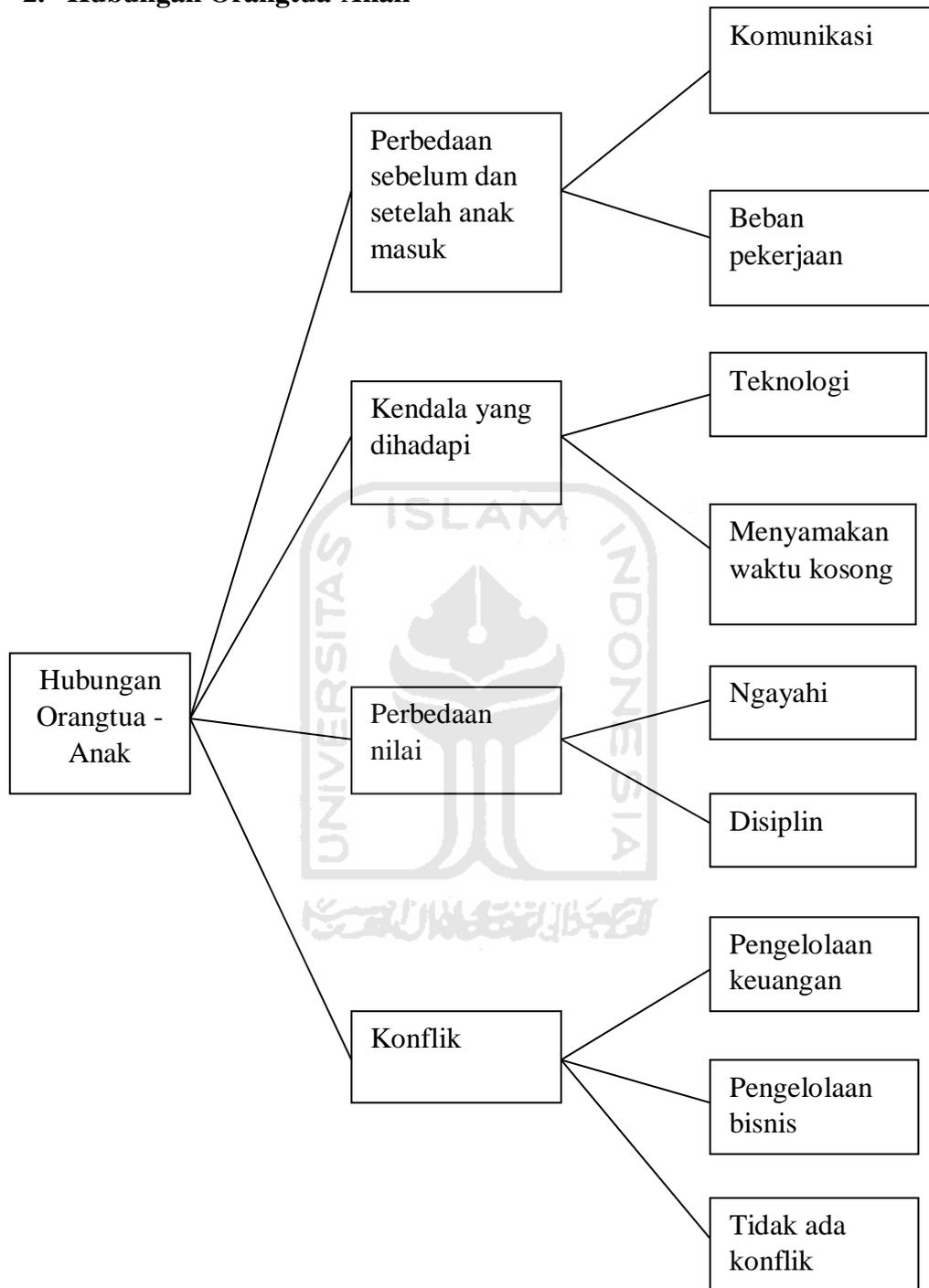


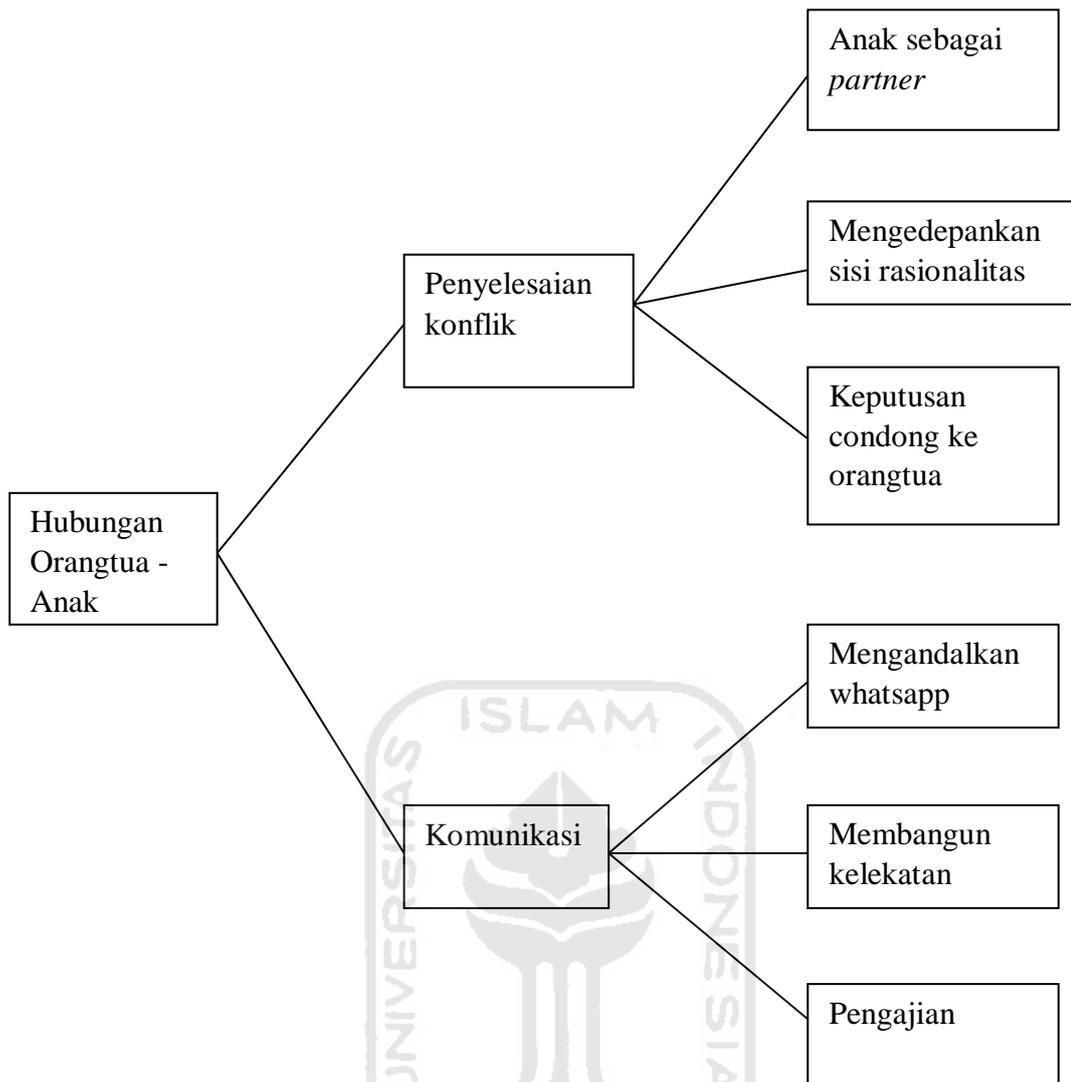
Lampiran D: Display Data

1. Karakteristik Bisnis Keluarga



2. Hubungan Orangtua-Anak





3. Suksesi Bisnis Keluarga

