

BAB IX

KESIMPULAN DAN SARAN

9.1 Kesimpulan

1. Dalam bisnis keluarga skala menengah yang memiliki anak perempuan yang sedang melakukan studi S1 di temukan bahwa belum adanya persiapan suksesi bagi anak perempuan. Bagi para pemilik bisnis keluarga, setiap anak memiliki keinginannya masing-masing, dan belum tentu bisnis yang dijalani sekarang akan menarik bagi anak.
2. Transfer nilai yang berjalan dalam bisnis ini berjalan dengan seiring waktu. Kondisi dimana lokasi bisnis satu atap dengan kediaman pemilik, membuat anak paham dengan sendirinya nilai yang ada di dalam bisnis ini tanpa perlu adanya penjelasan dari orangtua. Begitu halnya dengan transfer pengetahuan yang dilakukan tidak secara formal hanya secara lisan dan dirasa minim pengetahuan akan bisnis yang ditransfer kepada anak perempuan.
3. Daya tarik bisnis keluarga bagi perempuan dipengaruhi oleh, cita-cita, jenis bisnis keluarga dan pengetahuan akan bisnis tersebut. Semakin sedikit pengetahuan terkait bisnis keluarganya, maka komitmen anak perempuan terhadap bisnis keluarganya akan semakin rendah. Selain itu dengan adanya cita-cita yang dimiliki anak perempuan, dan dengan adanya pengetahuan formal yang didapatkan anak perempuan ketika sedang menjalankan studi Strata-1, membuat anak perempuan lebih tertarik terhadap organisasi yang lebih formal, dibandingkan bisnis keluarga yang bersifat organisasi non-formal.

9.2 Saran

1. Bagi Pemilik Bisnis Keluarga

- a. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan untuk bukan sekedar mengenalkan bisnis kepada anak, namun juga memberikan anak kesempatan untuk terlibat dalam bisnis keluarga sehingga akan meningkatkan komitmen anak terhadap bisnis tersebut.
 - b. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan agar merencanakan suksesi sejak dini, karena menyiapkan seorang penerus bukanlah hal yang mudah, ketika kita menginginkan penerus terbaik yang dapat mengembangkan perusahaan tentunya butuh persiapan yang matang.
 - c. Bagi pemilik bisnis keluarga disarankan untuk selalu menjaga komunikasi dengan calon penerus bisnis keluarga, agar nilai-nilai dan pengetahuan dalam bisnis dapat ter transfer dengan baik.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
- a. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti perusahaan yang skalanya lebih besar dari penelitian ini.
 - b. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian di perusahaan keluarga yang sudah mempersiapkan perencanaan suksesi dan dapat membandingkan kesiapan anak perempuan dan anak laki-laki sebagai kandidat calon penerus bisnis keluarga.