

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini mengenai tentang hal *entrepreneurship* dalam bisnis keluarga yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya, berikut adalah hasil dari beberapa peneliti-peneliti terdahulu.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian	Fokus Masalah	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Kelanggengan <i>entrepreneurship</i> dalam bentuk bisnis keluarga: apa yang telah dan masih perlu diungkap (Fandy Tjiptono, 2013)	Apa yang membuat bisnis keluarga bisa langgeng?	Kualitatif	Kelanggengan bisnis keluarga dapat dilihat dari sebuah proses dinamis yaitu dengan didirikannya sebuah usaha, hingga terbentuknya sebuah proses mendapatkan konsumen
2.	Perencanaan suksesi pada perusahaan keluarga (studi kasus pada PT Wijaya Sentosa FOOD) (Nanang Puji Antoro, 2017)	Bagaimana perencanaan suksesi yang ada di perusahaan PT. Wijaya Sentosa FOOD	Kualitatif	Pemilik sekaligus Direktur sudah membuat perencanaan suksesi dimana perencanaan tersebut dengan melakukan perencanaan awal, mendorong kerjasama antar generasi, membuat rencana suksesi secara tertulis, melibatkan keluarga dan rekan kerja, mengambil keuntungan dari bantuan luar, membangun suatu proses pelatihan, rencana untuk pension, dan melakukan pension secara tepat dan tegas.
3.	Metode studi kasus dalam penelitian bisnis keluarga: pedoman untuk beasiswa kualitatif. (Alfredo De Massis & Josip Kotlar, 2014)	Bagaimana elemen-elemen melakukan studi kasus?	Kualitatif	Dengan menentukan apa yang akan kita teliti dan kita kaji nantinya mendapatkan hasil yang valid
4.	Analisis peran dan hubungan keluarga terhadap keberhasilan bisnis keluarga (studi di rumah makan Barokah Metro Timur) Astri Ratnawati (2018)	Bagaimana manajemen bisnis keluarga terhadap keberhasilan usaha rumah makan barokah?	Kualitatif	Memberikan tugas dan tanggung jawabnya kepada anggota keluarga, agar pengelolaan yang ada bisa berjalan sesuai dengan tujuan yang telah dibuatnya.
5.	Faktor-faktor Motivasio-	Bagaimana faktor-	Kualitatif	Minat mahasiswa dalam bisnis

	nal yang Mengklasifikasi Keterlibatan Mahasiswa dalam Mengambil Peran pada Bisnis Keluarga Cindy Tjitra Wijaya (2014)	faktor motivasional yang mempengaruhi keterlibatan mahasiswa dalam bisnis keluarga?		keluarga dapat dilihat ketika mahasiswa merasa senang, menyukai dan semangat ketika berkecimpung pada bisnis keluarganya.
--	--	---	--	---

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Bisnis

Bisnis adalah sekumpulan aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen, Glos *et Al* (1996). Sedangkan menurut Musselman & Jackson (1992) Bisnis adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka.

Dari hal tersebut bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu atau sekelompok orang (organisasi) yang menciptakan nilai melalui penciptaan barang dan jasa untuk memenuhi kehidupan masyarakat sehari-hari dan memperoleh keuntungan melalui transaksi.

2.2.2 Bentuk-bentuk Badan bisnis

Berikut meruakan bentuk-bentuk kepemilikan bisnis yang ada di Indonesia mulai dari usaha milik swasta dan usaha milik Negara,

1. Perusahaan perseorangan.

Perusahaan perseorangan adalah bisnis yang dimiliki oleh 1 orang saja. Sehingga pemilik perusahaan ini mempunyai tanggung jawab sekaligus kuasa tak terbatas atas perusahaan beserta aset-asetnya. Karena ialah yang memiliki, mengelola, sekaligus memimpin perusahaan tersebut. Semua risiko yang terjadi pada perusahaan, Ia yang menanggungnya.

Perusahaan perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki oleh 1 orang / pribadi, sehingga perusahaan ini dijalankan dan dikelola sendiri oleh pemiliknya, mulai dari aset-aset, pertanggung jawaban dan juga resiko-resiko yang ada dalam perusahaan, itu semua pemilik perusahaan sendiri yang akan menjalankannya.

2. Firma.

Firma adalah bisnis yang terjalin atas persekutuan 2 orang atau lebih dengan menggunakan nama bersama dalam menjalankan usaha. Tanggung jawab dari setiap anggota firma tidak terbatas, dengan pembagian keuntungan ataupun

pertanggung jawaban kerugian yang sama oleh masing-masing anggota.

Dalam penjelasan di atas firma merupakan suatu bentuk persekutuan dua orang atau lebih untuk menjalankan usaha bersama, di bawah satu nama perusahaan yang digunakan, dengan pembagian keuntungan dan pertanggung jawaban dari masing-masing anggota.

3. Perseroan komanditer.

CV adalah kepanjangan dari “*Commaditaire Vennotschap*” dalam bahasa Belanda. CV merupakan persekutuan bisnis yang didirikan oleh 2 orang atau lebih yang menyerahkan sekaligus mempercayakan uangnya untuk kemudian digunakan sebagai modal CV. Perseroan ini bisa dianggap sebagai perluasan dari bentuk perusahaan perseorangan.

Dalam bentuk bisnis ini CV merupakan suatu persekutuan yang didirikan oleh dua orang atau lebih yang mempercayakan keuangannya dikelola oleh salah satu anggota sebagai seorang pemimpin.

4. Perseroan terbatas (PT)

Adalah bentuk bisnis yang terdapat pemisahan pada harta, hak dan kewajiban pribadi dengan pendiri maupun pemilik perusahaan. Perseroan terbatas memiliki modal

usaha berupa saham yang dimiliki oleh pendiri, sekutu ataupun pihak lain yang mengambil bagian melalui pembelian saham. Dan para pemilik modal saham tersebut memiliki tanggung jawab yang terbatas atas utang-utang perusahaan sesuai porsi modal saham yang dimilikinya.

Dalam hal ini PT merupakan badan hukum untuk menjalankan suatu usaha yang memiliki modal tersendiri atas saham-saham, yang pemiliknya memiliki bagian dari banyaknya saham yang dimilikinya.

5. Perseroan terbatas negeri (Persero)

Awalnya Persero lebih dikenal dengan Perusahaan Negara (PN). Berubah nama menjadi Persero karena PN mengadakan pembentukan modal dengan memberikan penawaran pada pihak swasta.

Persero merupakan sebuah bisnis badan usaha yang dikelola oleh negara maupun daerah, dengan memberikan pelayanan umum kepada masyarakat.

6. Perusahaan Negara Umum (Perum)

Perum adalah bentuk bisnis milik negara dengan tujuan mencari keuntungan namun dengan tidak mengabaikan kesejahteraan masyarakat. Jadi kegiatan usaha Perum adalah untuk melayani kepentingan umum dengan bidang-bidang usaha vital bagi masyarakat. Perum dipimpin oleh

direksi dengan pengelolaan usaha diatur dalam hukum perdata.

Dari penjelasan di atas perum merupakan sebuah bisnis milik negara tetapi modalnya masih dimiliki oleh pemerintah, Perum sendiri dipimpin oleh direksi dengan pengelolaan usaha dalam bentuk hukum perdata.

7. Perusahaan Negara Jawatan (Perjan)

Perjan adalah bentuk bisnis negara yang ditujukan untuk kesejahteraan masyarakat umum dengan memperhatikan faktor efisiensi. Perjan merupakan bagian dari Direktorat Jenderal sehingga memiliki hak pada fasilitas-fasilitas negara.

Dalam hal ini perjan / perusahaan negara jawatan merupakan sebuah bisnis negara dengan tujuan untuk mensejahterakan masyarakat umum dengan ketentuan efisiensi, perjan sendiri merupakan bagian dari Direktorat Jendral sehingga memiliki fasilitas dari Negara.

8. Perusahaan daerah (PD)

Adalah bentuk bisnis dengan kepemilikan saham oleh pemerintah daerah dengan pemisahan harta antara milik perusahaan dengan milik negara. Tujuan perusahaan ini adalah untuk mencari keuntungan yang digunakan untuk pembangunan daerah.

Dalam hal ini PD merupakan suatu bentuk bisnis yang sahamnya dimiliki oleh pemerintah daerah dengan pendapatan modal yang dipisah antara modal dari perusahaan dengan modal dari negara, PD ini sendiri dijalankan untuk mendapatkan keuntungan guna membangun daerah.

9. Koperasi.

Koperasi adalah bentuk bisnis yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang bekerja sama dengan asas kekeluargaan dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggota.

Dari penjelasan di atas bisa dikatakan bahwa koperasi merupakan bisnis yang beranggotaan orang maupun badan dengan bekerja sama dengan kekeluargaan dengan impian untuk mensejahterakan para anggota.

2.2.3 Fungsi utama bisnis

Menurut Streinhoff dalam bukunya *The world of Business* (1979), mengemukakan bahwa ada 3 (tiga) fungsi utama bisnis, yaitu:

- a. *Acquiring Raw Material*, yaitu untuk mencari bahan mentah.
- b. *Manufacturing Raw Marerials Into*, yaitu untuk mengubah bahan mentah manjadi barang jadi.

- c. *Distributing Product to Consumers*, yaitu untuk menyalurkan produk yang dihasilkan kepada konsumen.

Dalam fungsi utama bisnis ada 3 fungsi utama yaitu, mulai mencari bahan mentah untuk dikelola hingga mengubahnya menjadi barang jadi kemudian barang tersebut untuk disalurkan kepada konsumen yang membutuhkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

2.2.4 Jenis Bisnis

Jenis bisnis menurut Sudarmo, (1993), mengemukakan bahwa ada 4 (empat) jenis bisnis yaitu:

- a. Ekstraktif.

Yaitu bisnis yang melakukan kegiatan dalam bidang pertambangan atau menggali bahan-bahan tambahan yang terkandung di dalam perut bumi.

Bisnis ekstraktif merupakan bisnis yang bergerak di bidang pertambangan dan penggalian bahan-bahan yang terkandung dalam perut bumi, seperti: batu bara, besi intan, aluminium, semen, tembaga, dll.

- b. Agraria.

Yaitu bisnis yang menjalankan bisnisnya dalam bidang pertanian.

Agraria yaitu jenis bisnis yang melakukan bisnisnya dalam bidang pertanian, misalnya: perkebunan, kehutanan, peternakan, dan perikanan.

c. Industri.

Yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang industri.

Bisnis yang satu ini merupakan bisnis yang menjalankan bisnisnya di bidang industri seperti: industri pesawat terbang, garmen, rokok, mebel, tekstil dan juga kertas.

d. Jasa.

Yaitu bisnis yang bergerak dalam bidang jasa yang menghasilkan produk-produk yang tidak berwujud.

Seperti: asuransi, pendidikan, pariwisata, kesehatan, perbankan, dll.

2.2.5 Macam-macam Bisnis.

Adapun macam-macam bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Bisnis pertanian, yaitu usaha dibidang pertanian atau agro bisnis yang meliputi pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan, dan lain-lain.
- b. Bisnis produk bahan mentah, yaitu bisnis usaha yang bergerak disektor pertambangan, kehutanan, dan lain-lain, dimana produk yang dihasilkan bahan mentah untuk dikelola kembali.

- c. Bisni Manufaktur, yaitu usaha dibidang pengolahan bahan baku atau bahan mentah manjadi bahan jadi.
- d. Bisnis konstruksi, yaitu usaha di bidang pengembangan konstruksi atau infrastruktur, misalnya jalan raya, gedung bertingkat, bandara udara, dan lain-lain.
- e. Bisnis transportasi, yaitu usaha dibidang transportasi yang membantu mobilitas masyarakat dalam menyalurkan barang.
- f. Bisnis komunikasi, yaitu usaha dibidang komunikasi yang membantu masyarakat dalam hal komunikasi dan informasi. Misalnya televisi, radio, telepon, dan lainnya.
- g. Bisnis perdagangan besar / kecil, yaitu usaha dibidang niaga yang berperan sebagai perantara antara produsen dengan konsumen.
- h. Bisnis finansial, asuransi, dan *real estate*, yaitu usaha dibidang keuangan yang membantu masyarakat dalam hal kredit permodalan, asuransi, dan juga perencanaan dan kredit kepemilikan properti.
- i. Bisnis jasa, yaitu usaha yang kegiatannya menciptakan dan menjual prduk tidak berwujud, yaitu jasa, untuk menghasilkan keuntungan.

2.2.6 Keluarga

Menurut Friedman, 1998 (dikutip oleh Suprajitno, 2004:1) keluarga adalah kumpulan dua orang atau lebih yang hidupnya bersama dengan keterikatan atau emosi dan individu mempunyai peran masing-masing yang merupakan bagian dari keluarga. Sedangkan menurut Bailon dan Maglaya (1978) (Rini & Hastina , 2017) mengemukakan bahwa keluarga adalah dua atau lebih individu yang tergabung karena hubungan darah, perkawinan atau pengangkatan dan mereka hidup dalam suatu rumah tangga, saling berinteraksi satu sama lain, dan di dalam perannya masing-masing menciptakan serta mempertahankan suatu budaya.

Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa keluarga adalah kumpulan dua orang atau lebih yang mempunyai hubungan darah, perkawinan, kelahiran dan adopsi yang bertujuan untuk menciptakan, mempertahankan budaya dan meningkatkan perkembangan fisik, mental emosional serta sosial dari tiap anggota keluarga.

2.2.7 Struktur Keluarga

Menurut Friedman (1998) struktur keluarga terdiri atas:

a. Pola dan proses komunikasi.

❖ Pola interaksi keluarga yang berfungsi:

1) Bersifat terbuka dan jujur.

Dalam kehidupan keluarga semua orang diharapkan untuk terbuka satu sama lain dalam keluarga agar tidak ada suatu kesalahfahaman.

2) Selalu menyelesaikan konflik keluarga

Selalu menyelesaikan konflik yang ada agar tidak menimbulkan perpecahan dalam keluarga.

3) Berpikiran positif

Sebagai seorang individu manusia harus bisa berpikir positif sehingga tidak akan ada muncul suatu konflik yang membuat perpecahan dalam keluarga.

4) Tidak mengulang-ulang isu dan pendapat sendiri

Untuk menghindari isu yang ada dalam keluarga, seseorang harus bisa bersikap egois yang membuat terpecahnya dalam keluarga.

❖ Karakteristik komunikasi keluarga berfungsi untuk:

- 1) Karakteristik pengirim: yakni dalam mengemukakan sesuatu atau pendapat, apa yang disampaikan jelas dan berkualitas, selalu meminta dan menerima umpan balik. Dalam sebuah komunikasi seseorang membutuhkan suatu timbal balik dalam komunikasinya tersebut,

sehingga nantinya timbul adanya suatu interaksi dan bisa mendapatkan sesuatu yang aka dituju nantinya.

- 2) Karakteristik penerima: siap mendengarkan, memberi umpan balik, melakukan validasi.

Sedangkan untuk penerima dalam suatu komunikasi diharapkan bisa memberikan umpan balik yang diharapkan oleh pengirim.

b. Struktur peran

Peran adalah serangkaian perilaku yang diharapkan sesuai dengan posisi sosial yang diberikan.

Yang dimaksud dengan posisi atau status adalah posisi individu dalam masyarakat misalnya sebagai suami, istri, anak dan sebagainya. Tetapi kadang peran ini tidak dapat dijalankan oleh masing-masing individu dengan baik. Ada beberapa anak yang terpaksa mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarga yang lain sedangkan orang tua mereka entah kemana atau malah berdiam diri di rumah.

c. Struktur kekuatan

Kekuatan merupakan kemampuan (potensial dan aktual) dari individu untuk mengendalikan atau mempengaruhi untuk merubah perilaku orang lain ke arah positif.

d. Struktur normal atau nilai.

Nilai merupakan suatu sistem, sikap dan kepercayaan yang secara sadar atau tidak, mempersatukan anggota keluarga dalam satu budaya. Nilai keluarga juga merupakan suatu pedoman bagi perkembangan norma dan peraturan. Norma adalah pola perilaku yang baik, menurut masyarakat berdasarkan sistem nilai dalam keluarga.

2.2.8 Peran Orangtua

Menurut wijaya (2014) dorongan dari orang tua dan keluarga besar dapat berupa sebuah kondisi di dalam lingkungan keluarga yang mendukung seorang anak untuk terlibat dalam bisnis keluarga, antara lain:

1. Pekerjaan orang tua, dapat menumbuhkan keinginan (memberikan dorongan) pada anak-anaknya, bahwa nantinya, mereka akan bekerja pada bidang yang sama seperti orang tuanya.
2. Ajakan atau permintaan dari orang tua agar anak bergabung dalam bisnis keluarga juga sangat mempengaruhi keputusan mereka untuk mengambil peran dalam perusahaan.
3. Kerukunan (harmoni) dalam keluarga merupakan sesuatu yang penting, bagian dari harmoni keluarga yaitu, rasa saling menghormati, percaya satu dengan lainnya, rasa saling mengerti antar anggotanya, dan komunikasi yang terbuka.

Terdapat hubungan yang positif antara keharmonisan keluarga dengan keinginan para generasi junior untuk mengambil peran dalam bisnis keluarga.

4. Menurut Handler sibling accomodation, suatu persetujuan dari saudara-saudara dan keluarga yang memiliki posisi atau kekuatan tertentu dalam perusahaan.
5. Kemampuan untuk dapat saling bekerjasama dengan anggota keluarga lainnya merupakan hal yang penting.

2.2.9 Golongan persaudaraan.

Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum perdata atau *Burgerlijk Wetboek* (BW), Menyatakan bahwa terdapat empat golongan dalam persaudaraan yaitu:

1. Keluarga dalam garis lurus ke bawah (anak-anak beserta suami-istri).
2. Terdiri atas keluarga dalam garis lurus ke atas (orang tua dan saudara, baik laki-laki maupun perempuan, serta keturunan mereka).
3. Terdiri atas kakek, nenek dan leluhur (selanjutnya keatas).
4. Terdiri dari anggota keluarga dalam garis kesamping yaitu sanak keluarga lainnya sampai derajat keenam.

2.2.10 Bisnis Keluarga.

Menurut Fishman (2009) Bisnis keluarga adalah sebuah bisnis yang melibatkan satu atau lebih dari anggota keluarga

di dalamnya untuk menjalankan suatu usaha bisnis dengan tujuan yang sama dan juga ikut peran dalam mengatur dan menjalankan usaha bisnis keluarga yang ada. Sementara Menurut Goto (2006) merumuskan bahwa sebagai perusahaan yang anggota keluarga pendirinya terlibat dalam manajemen dan kepemilikan. Menurut Handoyo (2010), perusahaan keluarga atau *family business* merupakan bisnis yang dimiliki dan dikelola oleh sejumlah orang yang memiliki hubungan kekeluargaan, baik suami-istri maupun keturunannya, termasuk hubungan persaudaraan.

Dari penjelasan di atas maka suatu bisnis bisa dikatakan bisnis keluarga apabila dijalankan dan dikelola oleh beberapa anggota keluarga yang masih dalam lingkup garis keturunan baik dari segi kepemimpinan dan dari segi manajerialnya dengan tujuan yang sama yaitu mensukseskan bisnis yang telah ada.

Definisi dari *Dictionary of Law* (2000), yang menyatakan bahwa perusahaan keluarga adalah perusahaan yang sebagian besar sahamnya dimiliki oleh anggota keluarga yang sama. Menurut Dussault (2008), perusahaan keluarga adalah sebuah organisasi yang mayoritas kepemilikan sahamnya sebesar 51% atau lebih dan dimiliki oleh satu keluarga yang terlibat

dalam aktivitas manajemen perusahaan, dikontrol, serta akan dipimpin oleh anggota keluarga dari generasi berikutnya.

Dari definisi di atas bisa disimpulkan bahwa perusahaan keluarga merupakan sebuah perusahaan yang mayoritas sahamnya dimiliki oleh anggota keluarga yang sama, serta anggota keluarga tersebut ikut peran dalam kepemimpinan dan pengelolaan dalam perusahaan keluarga.

Dari keanekaragaman definisi yang ada Lutz (1995) mendefinisikan bisnis keluarga adalah:

- a. *Structurebased approach*, yakni sebuah kepemilikan dan manajemen perusahaan terkonsentrasikan pada sebuah unit keluarga.
Disini kepemilikan usahanya dipegang dan dikendalikan penuh oleh keluarga.
- b. *Intention based approach*, yaitu anggota keluarga berupaya keras mewujudkan dan mempertahankan *intra organization family based relatedness*.

Astrachan dan Shanker (2003) mengemukakan bahwa ada tiga definisi operasional bisnis keluarga, yaitu:

1. *Broad definition*: menggunakan kriteria berupa *voting control* oleh anggota keluarga atas arah strategi perusahaan.

Melakukan pengambilan suara kepada anggota keluarga atas apa yang akan dilakukan dan dijalankan untuk kemajuan suatu perusahaan.

2. *Mid range definition:* menambahkan bahwa kriteria keterlibatan keluarga secara langsung dalam operasional perusahaan sehari-hari.

Pemilik perusahaan ikut dalam pengelolaan perusahaan secara langsung dalam mengoperasikannya setiap hari.

3. *The most stringent definition:* masyarakat anggota keluarga memegang kendali voting atas keputusan-keputusan strategi perusahaan dan keterlibatan beberapa generasi anggota keluarga dalam operasi perusahaan sehari-hari.

Generasi dari anggota keluarga ikut andil dalam keputusan strategi yang diberikan untuk menjalankan suatu perusahaan.

2.2.11 Kelemahan dan kelebihan Bisnis Keluarga

Menurut Susanto (2005) terdapat kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan keluarga, kelebihan perusahaan keluarga antara lain:

1. Kemandirian dalam mengambil tindakan yang dimiliki perusahaan keluarga lebih tinggi dari pada perusahaan lain.

Pemilik usaha lebih leluasa dan mandiri dalam mengambil tindakan yang diberikan kepada perusahaan keluarga dibandingkan dengan perusahaan lain.

2. Kultur keluarga menunjukkan adanya stabilitas motivasi/komitmen yang kontinuitas dalam kepemimpinan.

Dalam melakukan kepemimpinan perusahaan pengusaha memiliki motivasi/ komitmen untuk menjalankan kepemimpinan perusahaan.

3. Adanya kemauan untuk menginvestasikan profit yang didapatkan oleh perusahaan keluarga agar bisa mengembangkan bisnisnya.

Pengusaha memiliki keinginan yang kuat untuk menginvestasikan hasil pendapatan dari perusahaannya dengan tujuan untuk mempertahankan usahanya agar tetap berkembang.

4. Kesempatan untuk memperoleh suksesor lebih besar.

Perusahaan memiliki kesempatan memperoleh suksesor lebih besar.

5. Anggota keluarga sudah mendapatkan beberapa pengetahuan/latihan tentang pengelolaan suatu perusahaan, dan pemilik perusahaan sudah memberikan pelatihan dan pengetahuan tentang pengelolaan perusahaan kepada anggota keluarga yang akan meneruskan usahanya tersebut.

6. Kejelasan dalam sistem tanggung jawab serta birokrasi yang kecil dan fleksibel.

Untuk sebuah perusahaan, pemilik perusahaan atau pemimpin perusahaan sudah melakukan siasat untuk pertanggung jawaban jika ada sebuah masalah yang ada dalam perusahaan tersebut.

Sedangkan kelemahan perusahaan keluarga antara lain:

1. Adanya campur tangan dari setiap anggota keluarga akan menyebabkan kebingungan pada perusahaan keluarga di mana anggota keluarga yang seharusnya berada di luar organisasi ikut campur dalam mengurus/mengelola serta ikut mengambil keputusan dalam setiap urusan perusahaan.
 2. Adanya toleransi terhadap anak yang tidak berkompeten sehingga mengakibatkan terjadinya sindrom anak manjadi perusahaan.
 3. Adanya kemungkinan terjadinya ketidakadilan yaitu salah satu anggota keluarga yang sangat berpengaruh pada perusahaan menyedot keuangan perusahaan untuk kepentingan pribadinya.
 4. Adanya keterbatasan dalam mengakses di pasar modal.
 5. Dan adanya ketidakseimbangan antara kontribusi dan kompensasi
- Dalam menjalankan suatu bisnis kita bakal meghadapi suatu masalah atau kelemahan dan juga ada suatu kelebihan dalam bisnis usaha tersebut, tetapi sebagai seorang pebisnis hal itu sangatlah wajar apalagi bisnis yang dijalankan sendiri dengan anggota keluarga, kelemahan itulah yang nantinya bisa menjadikan suatu koreksi diri bagi perusahaan, dan juga untuk sebuah kelebihan nantinya bisa ditiru oleh generasi berikutnya untuk menjalankan suatu usaha.

2.2.12 Bentuk-Bentuk bisnis keluarga

Menurut Susanto (2005) menyatakan bahwa perusahaan keluarga terbagi menjadi dua tipe, yaitu:

1. Family Owner Enterprise (FOE)

Perusahaan keluarga yang dimiliki oleh keluarga, tetapi dikelola oleh profesional yang berasal dari luar lingkungan keluarga. Peran keluarga hanya sebagai pemilik dan tidak melibatkan diri dalam operasi di lapangan.

Dalam perusahaan keluarga FOE pemilik usaha hanya sebatas pemilik dana tidak ikut campur dalam pengelolaan yang ada dalam perusahaan tersebut, perusahaan dalam FOE ini cenderung dikelola oleh pihak dari luar keluarga.

2. Family Business Enterprise (FBE)

Perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh keluarga pendirinya.

Dalam perusahaan ini berbeda dengan FOE pengelolaannya lebih didominasi oleh pemilik dan keluarga dari pendiri usaha tersebut.

2.2.13 Ciri-Ciri Bisnis Keluarga

a. Menurut Westhead (1997), ciri-ciri perusahaan keluarga pada umumnya adalah:

1. Dimiliki oleh kelompok keluarga tunggal yang dominan dengan jumlah kepemilikan saham lebih dari 50%

Dalam perusahaan keluarga ini, perusahaan dimiliki oleh keluarga tunggal yang dominan memiliki saham pada perusahaan tersebut dengan jumlah saham lebih dari 50%.

2. Dirasakan sebagai perusahaan

Dalam lingkungan perusahaan yang ada model dalam perusahaan keluarga tersebut dibuat seperti dalam perusahaan pada umumnya.

3. Dikelolah oleh orang-orang yang berasal dari keluarga pemilik mayoritas saham.

Dalam perusahaan keluarga pada umumnya perusahaan tersebut dikelolah oleh keluarga yang memiliki saham dalam perusahaan tersebut.

- b. Dan disini juga ada ciri-ciri dari perusahaan kecil, menurut Tugiman (1995) ciri-ciri perusahaan dalam konteks usaha kecil, yaitu:

1. Posisi kunci dipegang keluarga

Dalam usaha ini kunci perusahaan dipegang dan dikelola sendiri oleh pemilik usaha.

2. Keuangan perusahaan cenderung berbaur dengan keuangan keluarga.

Masalah keuangan dalam perusahaan kecil biasanya mencampurkan antara uang pribadi dengan uang perusahaan.

3. Tidak adanya mekanisme pertanggung jawaban yang ketat.

Pertanggung jawaban yang ada dalam perusahaan tidak begitu diberlakukan.

4. Memiliki motivasi kerja yang tinggi

Pemilik usaha memiliki motivasi kerja yang tinggi untuk menjalankan usahanya tersebut.

5. Tidak adanya kekhususan dalam manajemen.

Dalam usaha bersekala kecil biasanya cenderung perusahaan itu dikelola sendiri oleh pihak keluarga.

2.2.14 Kewirausahaan.

Kewirausahaan merupakan padanan kata *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri berasal dari bahasa Perancis yaitu "*Entreprendre*" yang berarti petualang, pencipta dan pengelola usaha.

Menurut Peter F. Drucker (1994) menyatakan bahwa kewirausahaan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Thomas W. Zimmerer (1996; 51) mengungkapkan bahwa kewirausahaan merupakan proses penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan mencari peluang yang dihadapi setiap orang dalam kehidupan sehari-hari.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan seseorang yang bisa menciptakan sebuah kreativitas dan inovasi yang baru dan berbeda, yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam sehari-hari.

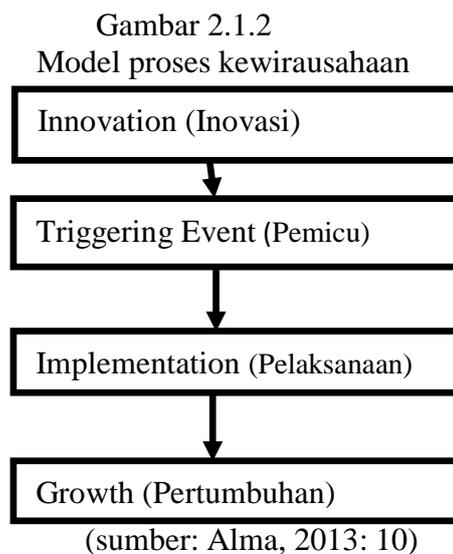
Sedangkan Menurut Suryana (2006:18) minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri seseorang untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir.

Dalam suatu minat wirausaha diri seseorang biasanya ada timbul suatu ketertarikan sehingga bisa menciptakan suatu usaha yang akhirnya bisa mengorganisir suatu usaha tersebut.

Minat dalam wirausaha biasanya tidaklah timbul dan muncul begitu saja, semuanya akan muncul karena adanya suatu faktor yang mendasari dan mempengaruhi seseorang bisa tumbuh dan berkembang, (Alma 2011:9).

Wirausaha biasanya tercipta karena adanya suatu keadaan atau dorongan sehingga membuat para wirausaha ingin berbuat dan melakukan sesuatu yang bisa menghasilkan nantinya.

Sebagai inovator ia berperan dalam menciptakan produk baru, ide-ide baru, dan organisasi usaha baru. Berikut adalah model proses kewirausahaan.



2.2.15 Fungsi kewirausahaan

Wahyuni (2008) menyebutkan bahwa kewirausahaan memiliki dua fungsi yaitu :

1. Fungsi makro

Kewirausahaan berfungsi sebagai penggerak, pengendali, dan pemacu perekonomian suatu bangsa.

Dalam fungsi makro kewirausahaan sebagai penggerak dan pengendali dalam perekonomian bangsa.

2. Fungsi mikro

Sedangkan fungsi mikronya adalah penanggung resiko dalam ketidak pastian, pengkombinasi sumber-sumber dan pencipta nilai tambah.

Tetapi dalam fungsi mikro kewirausahaan sebagai penanggung resiko dalam ketidak pastian yang dihasilkan dari sumber-sumber perekonomian.

2.2.16 Keuntungan dan Kerugian Kewirausahaan

Menurut Geoffrey G. Merideth dalam Murdjiarto (2006) memberikan gambaran tentang keuntungan dan kerugian menjadi wirausaha, antara lain:

A. Keuntungan

- a) Memberikan kesempatan pada tiap pribadi untuk mengontrol jalan hidup sendiri dengan imbalan kepemilikan yang diperoleh dari kemerdekaan untuk mengambil keputusan dan resiko.

Pemilik dari perusahaan tersebut bisa menjalankan dan mengelola usahanya sendiri dan bisa mengambil keputusan sesuai resiko yang ada.

- b) Kesempatan untuk menggunakan kemampuan dan potensi pribadi secara penuh dan aktualitas diri untuk mencapai cita-cita, kesempatan untuk meraih keuntungan tak terhingga dan masa depan yang lebih baik dengan waktu yang relatif lebih singkat.

Pemilik bisa menggunakan suatu kemampuan pribadinya secara penuh dan mencapai suatu yang diinginkan dengan jangka waktu yang singkat.

- c) Kesempatan untuk memberikan sumbangan kepada masyarakat dengan lapangan kerja dan pengabdian serta memperoleh pengakuan.

Keuntungan kali ini yaitu bisa membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang membutuhkan pekerjaan.

B. Kerugian

- a) Kepastian pendapatan membuka dan menjalankan usaha tidak menjamin anda akan memperoleh uang yang cukup untuk hidup.

Kerugian yang didapat dengan menjalankan suatu usaha yaitu berupa ketidak pastian dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari.

- b) Resiko hilangnya modal/ asset/ investasi anda

Semua hal tentu mengandung resiko, resiko terbesar yang harus dihadapi seorang wirausahawan adalah kerugian yang akan menghilangkan investasinya.

- c) Kualitas hidup sebelum mapan, wirausahawan harus bekerja 6-12 jam sehari. Untuk membangun suatu usaha yang besar, tidak cukup hanya modal yang besar, namun harus diikuti dengan kerja ekstra dan waktu ekstra.

Dalam membangun suatu kewirausahaan yang besar seseorang biasanya mengeluarkan modal yang besar, tetapi dalam membangun usaha tidak hanya modal saja yang dibutuhkan tetapi kita harus berkorban waktu dan tenaga yang ekstra untuk membangun suatu usaha.

2.2.17 Faktor Yang Menyebabkan Kegagalan Dalam Kewirausahaan.

Menurut Zimmerer (dalam suryana, 2003: 44-45) ada beberapa faktor yang menyebabkan kewirausahaan gagal dalam menjalankan usaha barunya:

1. Tidak memiliki kemampuan dalam manajerial.

Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.

Dalam melakukan pengelolaan sebuah usaha setidaknya pengusaha harus mengetahui tentang pengelolaan yang ada dalam sebuah usaha,

karena apabila seorang pengusaha tidak mampu dalam mengelolah usaha tersebut akan berakibat dengan kegagalan dalam usaha.

2. Kurang memiliki pengalaman

Baik dalam kemampuan mengkoordinasikan, keterampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.

Apabila seorang pengusaha tidak memiliki sebuah pengalaman yang terkait dengan pengelolaan usaha maka banyak kemungkinan usaha itu tidak akan bisa berjalan dengan lancar dan juga bisa kemungkinan gagal dalam melakukan usahanya.

3. Kurang teliti dalam mengendalikan keuangan.

Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan memelihara aliran kas menyebabkan operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

Dalam mengatur sistem keuangan perusahaan seharusnya seorang pengusaha harus lebih cermat dan teliti, ketidak telitian dalam menangani keuangan perusahaan bisa mengakibatkan operasional keuangan perusahaan tidak bisa berjalan dengan lancar, seharusnya pengusaha bisa membedakan antara uang pribadi dengan uang perusahaan.

4. Gagal dalam perencanaan.

Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan. Dalam setiap usaha hal kegagalan sangat ditakuti untuk para pengusaha, apalagi saat para pengusaha sudah menyusun matang-matang dalam perencanaan, maka hal tersebut akan menjadi sebuah kesulitan tersendiri ketika melakukan sebuah perencanaan.

5. Lokasi yang kurang memadai.

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.

Dalam melakukan sebuah usaha kita akan melihat dan menentukan di mana usaha kita akan dijalankan dan dikembangkan, guna untuk menghindari kurangnya keefisienan dalam melakukan usaha.

6. Kurangnya pengawasan peralatan.

Pengawasan erat berhubungan dengan efisiensi dan efektivitas. Kurang pengawasan mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.

Apabila seorang pengusaha kurang teliti dalam usahanya itu, maka usaha tersebut tidak akan bisa berjalan dengan lancar, dan pengusaha harus teliti dalam usahanya tersebut dari segi peralatan, karena apabila ada alat yang sudah tidak berfungsi maka aktivitas dalam usaha tersebut akan berhenti.

7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.

Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan gagal menjadi besar.

Dalam menjalankan suatu usaha, pengusaha dituntut untuk sungguh-sungguh dalam menjalankan usaha tersebut agar bisa tetap bertahan dan berkembang.

8. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan / transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu. Sebagai seorang pengusaha harus berani melakukan sebuah perubahan dalam melakukan peralihan yang membuat perusahaan itu bisa berkembang lebih baik.

2.2.18 Ciri-Ciri Kewirausahaan

Menurut Munawir Yusuf (1999) ciri-ciri dari kewirausahaan yaitu:

1. Motivasi berprestasi

Merupakan sebuah dorongan yang ada pada seseorang yang berkaitan dengan prestasi, memiliki motivasi dalam menjalankan usahanya untuk terus berjalan dan berkembang.

2. Kemandirian

Kemampuan untuk mengelola semua yang dimiliki, dan mengetahui bagaimana mengelola waktu, berjalan dan berpikir secara mandiri disertai dengan kemampuan mengambil resiko dan memecahkan masalah.

3. Kreativitas.

Kemampuan untuk menciptakan suatu hal baru, cara-cara baru, model baru, yang berguna bagi dirinya dan masyarakat.

4. Pengambilan resiko.

Mampu dan berani mengambil resiko yang ada dan mengerti apa yang akan dilakukannya pada resiko tersebut.

5. Keuletan.

Tidak mudah putus asa dalam segala usaha yang ada.

6. Orientasi masa depan.

Suatu gambaran yang baru dalam kognitif individu.

7. Komunikatif dan refleksi.

Mampu dalam berkomunikasi yang baik dan mampu memberikan suatu pengetahuan yang baik.

8. Kepemimpinan.

Memiliki sifat sebagai seorang pemimpin dan berani tanggung jawab dalam segala hal.

9. *Locus of Control*.

Memiliki kendali diri, untuk mengendalikan dirinya dalam mengurus suatu usaha yang telah dijalaninya.

10. Perilaku instrumental.

Sebagai seorang wirausaha memiliki perilaku yang selalu memanfaatkan segala sesuatu yang ada di lingkungannya untuk membantu dirinya mencapai tujuan yang hendak dicapai dalam berwirausaha.

11. Penghargaan terhadap uang.

Memperlakukan uang dengan baik, dan menggunakannya dengan sebijak mungkin.

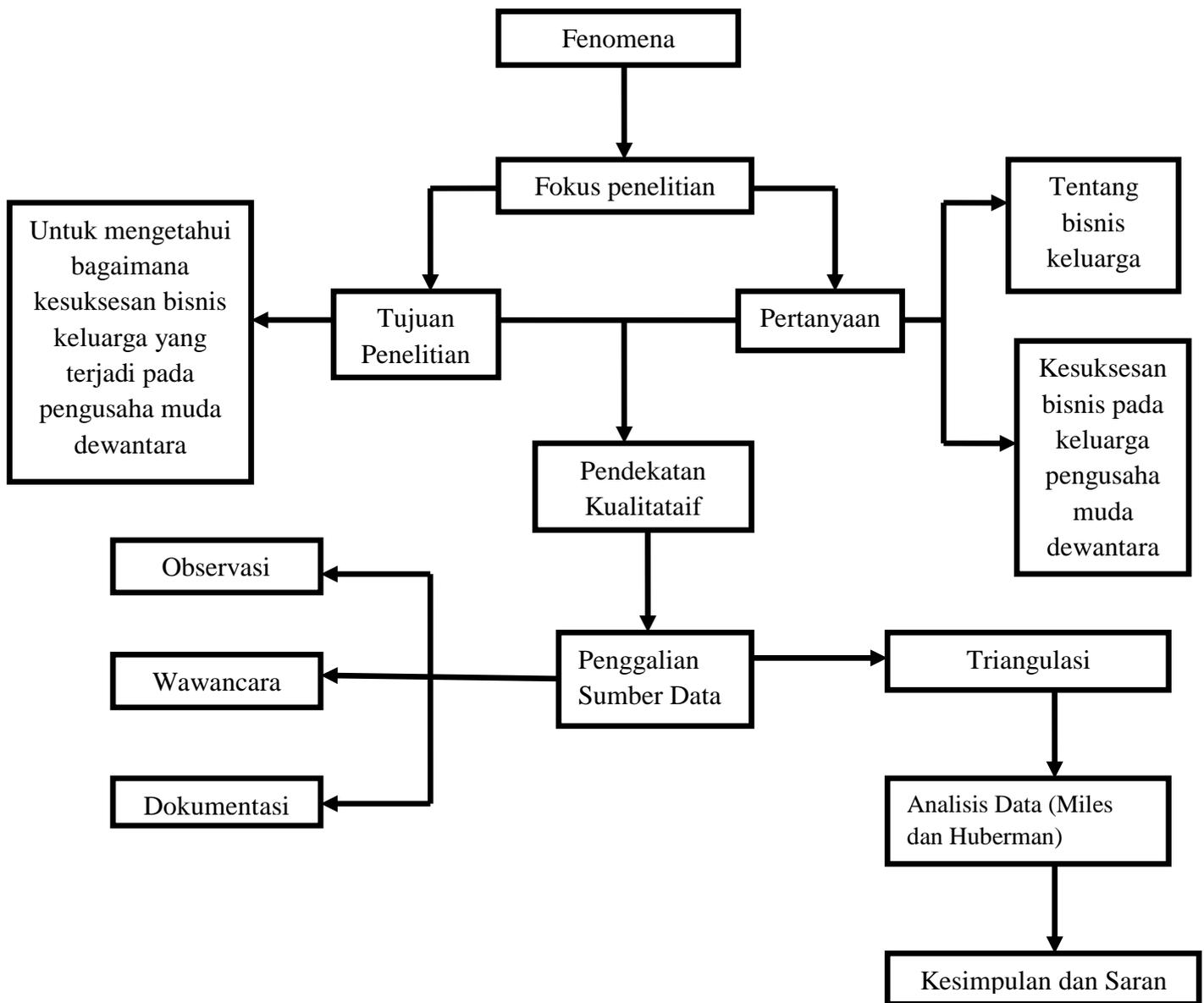
2.2.19 Kesuksesan.

Menurut (Poerwardaminta, 2007) dalam kamus besar bahasa Indonesia, arti kata sukses adalah berhasil dan beruntung. Sedangkan kesuksesan didefinisikan sebagai keberhasilan dan keberuntungan. Jadi kesuksesan adalah sebuah keberhasilan dan keberuntungan yang baik. Menurut Helmet (2012) keberhasilan merupakan suatu pencapaian terhadap keinginan yang telah kita niatkan untuk kita capai dan atau kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari suatu kegagalan ke kegagalan yang lainnya tanpa menghilangkan semangat. Menurut Huffington, pemimpin Huffington Post, menyatakan bahwa sukses harus memiliki tiga metrik yakni kesejahteraan, kebijaksanaan, mimpi dan juga berdermawan.

Dari penjelasan diatas disimpulkan bahwa sukses merupakan suatu keberhasilan dan keberuntungan terhadap apa yang telah kita mimpikan untuk bisa mencapainya dan bisa melewati itu semua.

2.2 Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka pikir ini berawal dari fenomena yang ada. Kemudian, fokus penelitiannya ditemukan pada kesuksesan bisnis keluarga, dengan tujuan untuk mengetahui kesuksesan yang terjadi pada pengusaha muda Dewantara. Kemudian peneliti membuat pertanyaan penelitian yang meliputi bisnis keluarga dan kesuksesan yang terjadi pada usaha yang sedang di jalankan oleh pengusaha muda Dewantara. Setelah itu, peneliti mencari sumber data kepada informan penelitian dengan pengumpulan data melalui, observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah datanya terkumpul, kemudian melakukan pengecekan data dari berbagai sumber lalu dianalisis dengan model Miles dan Huberman. Kerangka pikir penelitian ini dapat dijelaskan pada gambar 2.3



Gambar 2.3 Kerangka Pikir Penelitian