



Contents lists available at [Journal IICET](https://journal.iicet.org)
JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)
ISSN: 2502-8103 (Print) ISSN: 2477-8524 (Electronic)
Journal homepage: <https://jurnal.iicet.org/index.php/jppi>



Analisis proses suksesi perusahaan keluarga (studi kasus pada sentra batik trusmi Cirebon)

Abdurokhim Abdurokhim
Politeknik Siber Cerdika Internasional

Article Info

Article history:

Received Jun 24th, 2023
Revised Nov 20th, 2023
Accepted Aug 08th, 2024

Keyword:

Proses suksesi.
Perusahaan keluarga.
Sentra batik trusmi Cirebon

ABSTRACT

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui proses suksesi yang dilakukan oleh para pengrajin dan pengusaha batik yang ada di sentra batik trusmi Cirebon. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi pada empat informan yaitu Batik Ninik Ichsan, Batik EB, Batik Katura, dan Batik Trusmi dimana keempat informan ini berada pada tingkat generasi yang berbeda. Hasil dari analisis data diketahui bahwa tahapan suksesi pada batik Ninik Ichsan dan Katura ialah dengan mengajak sang anak untuk ikut serta dalam proses membuat batik sejak usia sekolah, sedangkan pada batik Trusmi dan EB dilakukan saat anak sudah mulai memasuki dunia bisnis batik. Keempat narasumber menerima mentoring yang berbeda, ada yang secara internal dari anggota keluarga saja, namun ada juga mentoring yang dilakukan oleh pihak luar keluarga untuk meningkatkan kemampuan bisnis dan pendalaman pembuatan batik, seperti batik Trusmi dan batik EB. Sebenarnya proses suksesi yang paling kuat adalah dilakukan dengan alamiah karena keinginan dari anak-anak bukan paksaan dari orang tua sebagai pemimpin dalam perusahaan keluarga sebelumnya.



© 2024 The Authors. Published by IICET.
This is an open access article under the CC BY-NC-SA license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Adurokhim Adurokhim
Politeknik Siber Cerdika Internasional
Email: abdurokhim@polteksci.ac.id

Pendahuluan

Perusahaan keluarga memiliki peran vital untuk terus meningkatkan pendapatan negara (Haryanto, 2014); (Remiasa & Wijaya, 2014) juga mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia dengan pesatnya perkembangan perusahaan keluarga yang ada (Jauwalatta & Darmasetiawan, 2017). Namun, kejayaan bisnis keluarga tidak hanya ada di Indonesia yang ada di beberapa tempat seperti Padang (Kamener & Putri, 2017) dan Cirebon, namun juga di dunia. Sayangnya, kejayaan ini tidak selalu bertahan pada setiap generasi (Cahyadi, 2019). Bahkan ada bisnis keluarga yang tidak mampu bertahan pada generasi kedua atau ketiga (Setiawan & Susanto, 2017). Ketidakmampuan bertahan atas perusahaan keluarga yang dimiliki menyebabkan perusahaan yang diusahakan oleh orang terdahulu, seperti orang tua menjadi gulung tikar dan memberikan dampak perekonomian bagi negara (Khamimah, 2021). Karena tutupnya suatu perusahaan dapat berdampak pada penambahan jumlah pengangguran (Siagian, 2023); (Indriyani, 2017).

Hal demikian tentu tidak dapat dibiarkan mengingat krisis ekonomi mampu membawa negara pada keterpurukan (Burhanuddin & Abdi, 2020). Untuk itu, adanya suksesi pada perusahaan keluarga merupakan hal penting untuk diketahui sehingga perusahaan keluarga yang dibangun dengan susah payah dapat terus eksis

dari satu generasi ke generasi berikutnya (Hayuni, 2020). Sentra Batik Trusmi Cirebon merupakan salah satu sentra batik, dimana perusahaan batik yang ada termasuk dalam usaha keluarga yang fokus pada bidang batik. Perusahaan keluarga ini sudah berdiri sejak tahun 1945 atau 1946. Usia ini tentu cukup tua, sehingga penting kiranya diketahui bagaimana proses suksesi yang dilakukan oleh sentra batik trusmi Cirebon sehingga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam menjalankan perusahaan keluarga lain baik dalam bidang yang sama ataupun yang berbeda mengingat saat ini tidak banyak bisnis keluarga yang mampu bertahan eksistensinya lebih dari 2 atau 3 generasi.

Penelitian terdahulu yang dilakukan (Remiasa & Wijaya, 2014) menyimpulkan bahwa kandidat suksesi yang ideal harus memiliki kualitas berikut: kompetensi, pesona, dinamisme, kecakapan dalam manajemen, berorientasi pada pencapaian, dan mahir dalam membangun koneksi. Selain itu, mereka harus menjalani program pengembangan dan pendidikan yang komprehensif untuk membekali mereka dengan keterampilan yang diperlukan untuk memimpin organisasi di masa depan. Adapun penelitian yang dilakukan (Nirwanto, 2016) menghasilkan kesimpulan bahwa pemilihan suksesi dilakukan dengan cara yang sederhana mungkin. Untuk menjamin kelangsungan perusahaan, pemilik memfasilitasi pendidikan formal bagi penerusnya dan mengundang mereka untuk bergabung dengan perusahaan guna memperoleh pengalaman praktis.

Untuk memudahkan pemahaman penerus terhadap perusahaan, mereka ditugaskan ke departemen manajer operasional, di mana mereka dapat mengawasi semua aktivitas yang sedang berlangsung dalam organisasi. Pada penelitian kali ini, objek penelitian merupakan para pengrajin dan pengusaha batik dimana para suksesi bukan hanya dituntut untuk menguasai manajemen perusahaan, namun harus mengetahui hal-hal mengenai batik. (Abdurokhim, 2020). Berdasarkan hal tersebut maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Proses Suksesi Perusahaan Keluarga (Studi Kasus di Sentra Batik Trusmi Cirebon)". Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui proses suksesi yang dilakukan oleh para pengrajin dan pengusaha batik yang ada di Sentra Batik Trusmi Cirebon.

Metode

Metode penelitian yang digunakan ialah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi pada 4 narasumber yaitu Batik Ninik Ichsan yang saat ini pada generasi ke-5, Batik Katura pada generasi ke-8, batik EB pada generasi ke-3 dan batik Trusmi pada generasi ke-2. Data yang sudah terkumpul berupa data primer dan sekunder akan dilakukan analisis secara mendalam sehingga hasil penelitian dapat diketahui. Waktu yang digunakan pada penelitian ini ialah bulan Juli sampai Agustus 2019 di Sentra Batik Trusmi Cirebon. Pengumpulan data primer dilakukan dengan melakukan wawancara terhadap narasumber terpilih, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan Sentra Batik Trusmi Cirebon, seperti profil perusahaan, visi misi, dan struktur organisasi. Teknik analisis data yang digunakan memiliki tiga tahapan berbeda: reduksi data, penyajian data, dan pengambilan kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

Proses suksesi pada perusahaan keluarga Sentra Batik Trusmi Cirebon dilakukan secara berbeda beda antara satu narasumber dengan narasumber lainnya. Namun, proses yang paling kentara adalah dilakukannya suksesi secara turun temurun dengan alamiah yang terjadi tanpa paksaan sehingga dalam proses pengelolaan usaha keluarga berjalan secara efektif dan efisien tanpa adanya beban yang terlalu memberatkan. Dengan proses alamiah yang terjadi dapat membantu generasi berikutnya untuk terus eksis dalam dunia bisnis bidang batik yang tentu saja memiliki kompetitor yang cukup banyak. Tahapan tahapan dalam proses suksesi perusahaan keluarga pada Sentra Batik Trusmi Cirebon secara lebih rinci ialah sebagai berikut.

Proses Suksesi pada Batik Ninik Ichsan

"Sudah berapa lama Batik Ninik Ichsan beroperasi dan siapa saja pengelola Batik Ninik Ichsan untuk saat ini?" Batik Ninik Ichsan saat ini dikelola oleh Tuti Nurhayati anak ke-4 dari Hj. Ninik Masruni Masinah yang saat ini merupakan pemilik usaha batik Ninik Ichsan generasi ke-lima. Ninik Masruni Masinah menjadi seorang pengrajin batik meneruskan jejak dari kedua orang tuanya yaitu H. Masinah, dimana orang tua Ninik Masruni ialah generasi ke-4 sebagai pengrajin batik. Perlu diketahui bahwa batik Ninik Ichsan sudah berdiri sejak 1978 sebagai penerus dari batik Masinah yang saat itu sudah tidak melakukan operasi. Kemudian pada tahun 1997, Ninik Ichsan menutup usahanya karena terjadi krisis ekonomi dan mulai bangkit Kembali pada tahun 2000 hingga saat ini dengan tetap mempertahankan konsistensi sebagai produsen batik tulis halus.

"Apa saja faktor pendorong perkembangan usaha baik di Trusmi?"

Perkembangan usaha batik di Trusmi di dorong karena faktor alamiah lingkungan yang sejak zaman dahulu setiap pemilik batik atau pengrajin juga memiliki seorang anak yang memiliki usaha batik. Sehingga, semua pemilik usaha batik yang ada di Trusmi ialah keluarga pembatik. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Susilo bahwa ia menyatakan mengenai anak-anak dari alm. Masinah yang berjumlah 8 dan 6 (enam) diantaranya ialah seorang pembatik. Setelah ditanya lebih lanjut mengenai alasan batik Trusmi dilakukan secara turun temurun hingga menjadi tradisi, ialah bahwa mayoritas pembatik yang ada di Trusmi memiliki kecukupan dimana beredar kabar (konon) bahwa sebelumnya para buyut pembatik yang ada sudah melakukan perjuangan yang luar biasa dan bertaruh nyawa. Dengan ini maka diketahui, bahwa proses perusahaan keluarga pada usaha batik keluarga di Trusmi dilakukan secara alamiah dan turun temurun dan diberi kecukupan melalui usaha batik yang dikelolanya.

“Bagaimana proses pemilihan suksesi di batik Ninik Ichsan?”

Pada proses suksesi diketahui bahwa batik Ninik Ichsan tidak memiliki rencana suksesi apapun, yang idealnya dimiliki oleh setiap perusahaan untuk melakukan suksesi dengan tujuan untuk mencegah beragam masalah yang ada juga memuluskan laju suksesi yang diinginkan. Selain itu, Ninik Ichsan juga belajar langsung dari orang tuanya sejak saat kecil sehingga ia memahai dengan baik proses pembuatan batik sehingga usaha keluarganya dapat terus mencapai kesuksesan. Ninik Ichsan juga menyampaikan bahwa ia tidak mengikuti pelajaran dari luar karena ia merasa bahwa pengetahuan yang diberikan dari orang tuanya sudah cukup ditambah pengetahuan dari pengalaman hidup. Dari pengalaman inilah kualitas dan keunikan batik dapat terus terjaga dan berkembang dengan baik bahkan diakui oleh konsumen di Jepang sebagai batik yang paling halus yang dibuat dengan metode konvensional.

Kendati demikian, saat wawancara berlangsung. Ninik menyampaikan bahwa ia sudah pasrah dengan suksesi batik Ninik Ichsan pada generasi berikutnya, mengingat ke-4 anaknya tidak ada yang tertarik pada dunia batik sebagaimana generasi sebelumnya yang secara alamiah mewarisi usaha yang digeluti oleh orang tuanya, meskipun telah diperkenalkan mengenai proses pembuatan batik sejak duduk di usia sekolah. Hal ini juga diakui oleh informan bahwasanya ia tidak melakukan pemaksaan pada anak-anaknya untuk meneruskan usaha yang sudah ia bangun bersama orang tua sebelumnya.

Proses Suksesi pada Batik Trusmi

“Bagaimana proses pemilihan suksesi di Batik Trusmi?”

Proses suksesi yang dilakukan Batik Trusmi ialah tanpa adanya perencanaan. Meskipun demikian, Batik Trusmi telah meluas bahkan menjadi batik yang mempekerjakan rekor muri pada tahun 2014. Batik Trusmi merupakan generasi kedua dari usaha batik orang tuanya yaitu bapak Rusimah. Namun, Batik Trusmi tidak langsung menerima warisan dari usaha batik orang tuanya sehingga dimulai dengan membuat usaha batik baru yang mulanya hanya menjual kain kafan karena dianggap mudah tanpa memikirkan corak dan warnanya. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh Sally dalam wawancaranya bahwa dahulu ia dan suami yaitu Ibnu Riyanto selaku *owner* Batik Trusmi hanya menjual kain kafan saja yang mudah dan tidak perlu memusingkan warna maupun coraknya. Namun seiring berjalannya waktu, Batik Trusmi semakin besar dan meluas hingga dikenal di mancanegara dengan batiknya mega mendung

Suksesor pada Batik Trusmi tidak ditunjuk langsung oleh orang tuanya, karena awalnya karena Rusimah lebih mementingkan untuk memberikan pendidikan terbaik bagi anak-anaknya, sehingga Ibnu pun tidak terlibat dalam pengelolaan batik sejak dini justru baru terlibat saat ia sudah menikah dan saat itu barulah ikut serta pada pengolahan batik secara mendetail bahkan tidak ada satupun yang terlewat. Setelah lulus pendidikan Ibnu ternyata mampu menjadi seorang suksesor pada batik yang dilakukan sebagai usaha keluarga karena pendidikan juga pengalaman yang dimiliki sehingga Batik Trusmi hingga saat ini masih berjaya pada generasi kedua dengan tetap menjunjung nilai dan budaya yaitu budaya Cirebon. Untuk terus meningkatkan kualitas dan keunikan batik, Ibnu dan Sally juga terbuka dengan beragam ide dari orang lain seperti Rusimah selaku mertua Sally.

Proses mentoring untuk terus meningkatkan kapabilitas dalam proses pembuatan batik sebagai pendorong suksesi usaha keluarga dilakukan oleh orang internal seperti orang tua, mengikuti beragam kegiatan seperti seminar dan pelatihan dalam pembuatan batik yang bagus, mempelajari cara menjalankan bisnis yang benar dari para pebisnis ulung sehingga saat ini bisnis yang dijalankannya bukan hanya Batik Trusmi namun juga ada usaha lainnya seperti pesona batik, batik cincin, truePark Museum, Raja sukses properti, dan lain sebagainya. Dengan keterbukaan dan niat ingin belajar ternyata mampu untuk terus meningkatkan kualitas diri sehingga bisnis yang dijalankan semakin berkembang.

Proses Suksesi pada Batik Katura

“Bagaimana proses pemilihan suksesi di Batik Katura?”

Informan pada Batik Katura adalah pemiliknya yaitu bapak Katura. Bapak Katura adalah generasi ke delapan dari usaha batik yang dijalankan dari keluarganya sejak tahun 1964 dengan *tagline* “wisata bertahya belajar membuat batik”. Katura merupakan salah satu seniman penting yang ada di kawasan batik Trusmi karena prestasinya yaitu berhasil mendapatkan rekor nuri dengan penghargaan batik terbesar yang pernah ada. Selain itu, peminat Batik Katura bukan hanya pasar lokal namun juga Internasional sehingga batiknya sudah dikenal di kancah mancanegara.

Kendati demikian, pencapaian yang diterimanya bukan karena hasil perencanaan yang ditulis secara runtut oleh pemilik, namun perencanaan yang ada dikarenakan adanya adat dan dorongan lingkungan. Hal ini dikarenakan, pada saat regenerasi Batik Katura terjadi pada saat anak-anak berusia SMP sehingga saat anak-anak usia 21 tahun sudah mampu membuka usaha sendiri. Proses suksesi pada Batik Katura sangat khas dan natural karena Katura membuka usaha saat orang tuanya masih ada dan masih di batik. Proses perencanaan dimungkinkan tidak ada, namun disebutkan juga bahwa salah satu hal yang membuat orang Trusmi terus membuat batik adalah adat yang sudah terbangun lama juga lingkungan yang ada di sekitarnya adalah lingkungan pembatik.

Proses suksesi pada batik ini cukup menarik, karena yang diturunkan pada generasinya bukanlah usaha, bisnis atau perusahaannya namun yang diberikan adalah keahlian dan keterampilan juga nilai yang diwariskan sebagai instrumen suksesi. Keputusan Katura untuk melanjutkan bisnis atau usahanya yaitu keinginan untuk melanjutkan perjuangan yang telah dilakukan oleh orang tua sebelumnya sembari melestarikan beragam nilai budaya, juga dikarenakan pada faktor ekonomi yang ikut serta mengikuti dalam usaha bisnis yang dijalkannya. Batik Katura dibuka tanpa adanya intervensi dari orang tua, karena orang tua tidak menekan Katura untuk membuka usaha batik.

Selain itu, untuk melaksanakan suksesi usaha juga perlu diperhatikan kualitas suksesor (Rustamadj, 2020); (Sukatin & Julia, 2022) dengan memperhatikan beberapa kandidat yaitu berdasarkan pendidikan, kemampuan, dan keterampilan manajerial maupun keuangan (Afandi & Hartono, 2018). Namun, pada Batik Katura tidak mempertimbangkan hal tersebut karena siapapun yang memiliki orang tua pembatik juga dapat membuka batiknya sendiri tanpa harus meributkan siapa yang akan dipilih untuk meneruskan usahanya. Namun, saat ini Batik Katura belum mengetahui adakah dari anak-anaknya yang dapat meneruskan usaha Batik Katura dengan terus menjaga dan melestarikan budaya yang ada. Terdapat usaha yang dilakukan untuk terus memperkenalkan Batik Trusmi ialah dengan menyiapkan para generasi masa depan melalui sanggar batik yang memberikan pengetahuan mengenai batik dan proses membuatnya.

Katura sendiri mengembangkan kemampuannya dengan belajar pada orang tuanya yang seorang pembatik juga mengikuti beragam pameran, dan belajar dari lingkungan yang terus mengajak Katura untuk mengembangkan kemampuannya. Dengan ini maka diketahui bahwa proses suksesi Batik Katura tidak terlepas dari peran orang tua sebagai pengrajin batik dengan arahan yang diberikan kepada generasinya sehingga misi yang sama dapat diteruskan oleh anak-anaknya.

Proses Suksesi Pada Batik EB

“Bagaimana proses pemilihan suksesi di Batik EB?”

Batik EB tradisional terletak di luar desa Trusmi yaitu desa Panembahan kecamatan Plered kabupaten Cirebon. Nama batik EB diambil dari nama pendirinya yaitu Edi Baredi sebagai penerus dari generasi sebelumnya yaitu Kustrija. Saat ini, batik EB diambil alih oleh anak dari Edi Baredi yaitu Hisyam sebagai generasi ketiga dari tahun 2000. Sebenarnya sebelum bernama Batik EB, batik ini terkenal dengan nama Batik Satria Remaja yang berdiri pada tahun 1990 dan tutup pada 1998 karena mengalami masa sulit yaitu adanya krisis ekonomi sehingga baru bangkit kembali pada tahun 2000 dengan nama batik EB.

Hisyam merupakan salah satu anak EB dari empat bersaudara, dan hanya Hisyam yang mewarisi Batik EB baik pabrik maupun showroomnya, sehingga usaha yang Hisyam lakukan berbeda dengan batik lainnya yang memulai dengan usaha baru. Kondisi ini tentu saja memberikan dampak pada suksesi yang berbeda, mengibaratkan generasi penerus tidak memiliki pengalaman apapun saat diharuskan melakukan pengelolaan atas bisnis orang tuanya sejak tahun 2017, dimana saat Hisyam memegang usaha orang tuanya juga sempat terjadi konflik. Salah satu penyebab adanya konflik adalah tidak adanya perencanaan suksesi yang dilakukan secara matang. Dimana hal ini juga terjadi pada perusahaan batik lainnya yang ada di Trusmi. Kendati demikian, Hisyam sebagai penanggung jawab Batik EB tetap berusaha keras untuk meningkatkan kapabilitasnya dalam mengelola Batik EB hingga saat ini telah berkembang menjadi bisnis yang lebih modern.

Selain itu, meskipun Hisyam mulanya tidak belajar batik namun saat ia mulai memegang Batik EB ia senantiasanya belajar mengenai batik dari nol dan mengembangkan nilai juga budaya batik supaya tetap lestari. Hal ini diketahui melalui penjelasan yang Hisyam sampaikan saat ada orang yang bertanya mengenai batik, bahkan

ada showroomnya yang sengaja dibuat untuk melakukan transfer informasi mengenai batik sehingga batik dapat lebih dikenal dan membudaya. Keberhasilan suksesi juga dipengaruhi dari pengetahuan yang dimiliki oleh pengelola, sebagaimana yang dilakukan oleh Hisyam, dimana ia mulai belajar batik dari nol karena amanah dari orang tuanya. Ia memerlukan waktu 1 tahun untuk belajar batik dengan ayahnya atau dengan mentor luar seperti psikolog yang membantunya untuk memiliki sikap tenang dalam menghadapi beragam konflik yang ada. Dengan usaha yang sungguh-sungguh untuk mempelajari dan mengembangkan batik maka saat ini Batik EB sudah berkembang lebih maju dengan beragam manajer yang dimilikinya.

Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat diketahui bahwa proses suksesi yang dilakukan dari para pembatik di Sentra Batik Trusmi Cirebon dilakukan dengan tidak terencana atau bisa juga dilakukan secara terselubung. Artinya pengelola dimungkinkan sudah memiliki bayangan untuk generasi yang akan melanjutkan usahanya. Namun, tidak disampaikan langsung kepada sang anak. Padahal, perencanaan suksesi merupakan hal penting yang dapat mempercepat pencapaian tujuan suatu perusahaan juga eksistensi perusahaan keluarga yang dikelola dari satu generasi ke generasi berikutnya (Medisa & Syahputra, 2019); (Hadi, 2016). Kemudian diketahui pula bahwa salah satu proses suksesi ialah pemberian pengetahuan atau transfer of knowledge yang dalam hal ini disebut juga sebagai mentoring dan pelajaran dari luar.

Mayoritas patra pembatik memperoleh mentor dari orang tuanya secara langsung meskipun ada yang sembari mencari beragam pengetahuan di luar dengan mengikuti beragam pelatihan, seminar pameran, dan lain sebagainya untuk terus meningkatkan kualitas batik melalui budaya yang dimiliki. Tidak berhenti sampai disini, untuk mensukseskan suksesi pada perusahaan keluarga maka diperlukan adanya suksesor dimana mayoritas suksesor pada informan adalah ownernya sendiri yang dilakukan secara konvensional. Namun, hal berbeda terjadi pada batik EB, dimana proses suksesor dilakukan secara modern dengan membentuk struktur organisasi perusahaan dengan beragam tanggung jawabnya. Namun, sempat juga terjadi konflik saat Batik EB dikelola oleh Hisyam, hal ini dikarenakan adanya rasa kecemburuan dari saudaranya atas pemberian warisan usaha batik oleh orang tuanya kepada Hisyam. Hal demikian, bisa saja terjadi pada perusahaan lain karena proses suksesi yang dilakukan tanpa rencana yang jelas. Maka dari itu, sebaiknya para pengusaha melakukan suksesi dengan jelas untuk meminimalisir konflik dan mencapai eksistensi usaha dari generasi ke generasi berikutnya secara efektif dan efisien.

Simpulan

Proses suksesi perusahaan keluarga dengan studi kasus pada Sentra Batik Trusmi Cirebon merupakan hal penting karena dapat digunakan sebagai sarana berbagi informasi dalam menjalankan bisnis keluarga yang sukses. Terdapat empat perusahaan keluarga pada penelitian ini yaitu Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, Batik Katara, dan Batik EB Tradisional yang digunakan sebagai informan untuk melakukan analisis sehingga diketahui proses suksesi perusahaan keluarga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses suksesi pada empat perusahaan dilakukan tanpa perencanaan secara pasti. Namun bukan hal mustahil jika dalam pelaksanaannya seperti mengenalkan batik pada anak sejak usia sekolah dapat digunakan sebagai salah satu rencana suksesi yang tidak ditulis. Selain itu, penting adanya pemberian pengetahuan atau mentor baik dari keluarga ataupun dari orang lain untuk terus mengembangkan pengetahuannya sehingga keunikan, ciri khas, nilai dan budaya dapat terus terjaga. Selain itu, pengetahuan juga pengalaman dalam mengelola bisnis juga diperlukan sehingga bisnis atau usaha yang telah diusahakan dengan sekuat tenaga dapat terus berkembang, karena ilmu membatik dan ilmu bisnis tidak dapat terpisahkan bagi pengusaha batik. Selain itu, penting kiranya para perusahaan keluarga untuk membentuk perencanaan yang jelas sehingga tujuan atau misi yang ingin dicapai dalam sebuah perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Peneliti berharap bahwa hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan usaha keluarga khususnya batik di Sentra Batik Trusmi Cirebon. Diharapkan juga bahwa hasil penelitian dapat digunakan sebagai salah satu referensi dalam membuat penelitian pada periode berikutnya.

Referensi

- Abdurokhim, Abdurokhim. (2020). Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Kompensasi Terhadap Kinerja Pegawai. *Inkubis: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 2(1), 1–17. <https://doi.org/10.59261/inkubis.v2i1.11>
- Afandi, Ricky Febrianto, & Hartono, Wendra. (2018). Preferensi Gaya Kepemimpinan Dalam Perusahaan Keluarga Mahkota Elektronik. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis*, 3(3), 298–306.
- Burhanuddin, C. I., & Abdi, M. N. (2020). Krisis, Ancaman Global, Ekonomi Dampak, Dari COVID-19. *Krisis, Ancaman Global, Ekonomi Dampak, Dari*.
- Cahyadi, Rachel. (2019). Analisis Suksesi Perusahaan Keluarga di Kota Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 15(2), 141–155.

- Hadi, Finney Sejahtera. (2016). Analisis Proses Suksesi pada PT. Patrinsaka. *Agora*, 4(2), 83–88.
- Haryanto, Shinta. (2014). Analisis Proses Suksesi Pada Perusahaan Keluarga Berbudaya Tionghoa (Studi Kasus Pada PT X). *Agora*, 2(2), 984–989.
- Hayuni, Kisyah. (2020). analisis proses suksesi kepemimpinan pada perusahaan keluarga (Studi RM Pak Abbas Pekanbaru). *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 7(2), 1–15.
- Indriyani, Siwi. (2017). Peran Wirausahaan Dan Ukm Untuk Mengatasi Pengangguran dan Kemiskinan Ditinjau Dari Geografi Ekonomi Indonesia. *Seminar Ekonomi Dan Bisnis (Snebis)*, 1(1).
- Jauwalatta, Fendy, & Darmasetiawan, Noviaty Kresna. (2017). Perencanaan Suksesi Pada Toserba 'X' ditinjau Dari Family System, Management System Dan Ownership System. *CALYPTRA*, 5(2), 1150–1175.
- Kamener, Dahliana, & Putri, Daniati. (2017). Analisis Keberhasilan Suksesi Perusahaan Keluarga di Kota Padang. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 8, 20–26.
- Khamimah, Wininatin. (2021). Peran kewirausahaan dalam memajukan perekonomian Indonesia. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(3), 228–240.
- Medisa, Raphaela, & Syahputra, Syahputra. (2019). Faktor Perencanaan Suksesi Generasi Pertama Berbasis Family Business Enterprise (Studi Kasus pada Toko Emas di Kota Bandung). *Jurnal Sekretaris Dan Administrasi Bisnis*, 3(2), 113–126.
- Nirwanto, Tommy. (2016). Analisis Proses Suksesi Perusahaan Keluarga Budi Jaya. *Agora*, 4(1), 137–142.
- Remiasa, Marcus, & Wijaya, Shelvy Anggraini. (2014). Analisis Proses Suksesi Perusahaan Keluarga Studi pada PT Puterasean. *Kinerja*, 18(2), 141–156.
- Rustamadji, Rustamadji. (2020). Kualitas Kepemimpinan Pendidikan dalam Konteks Organisasi Pembangunan Sumber Daya Manusia. *Jurnal Pendidikan*, 8(1), 78–86.
- Setiawan, Bobie Ronaldo, & Susanto, Hendro. (2017). Perencanaan suksesi pada perusahaan keluarga di universitas ciputra surabaya. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis*, 2(6), 690–696.
- Siagian, Melsa. (2023). Pentingnya Kewirausahaan Bagi Perekonomian Bangsa. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(1), 184–190.
- Sukatin, Nurlaila Winda Septiana, & Julia, Retno Widari. (2022). Peranan Kepemimpinan Manajemen Pendidikan. *Bunayya: Jurnal Pendidikan Anak*, 8(2), 108–130.