



Contents lists available at [Journal IICET](#)

JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)

ISSN: 2502-8103 (Print) ISSN: 2477-8524 (Electronic)

Journal homepage: <https://jurnal.iicet.org/index.php/jppi>



Suksesi dan hubungan orang tua-anak dalam bisnis keluarga (studi kasus pada sentra batik trusmi Cirebon)

Abdurokhim Abdurokhim^{*)}, Agus Rahayu, Puspo Dewi Dirgantari
Universitas Pendidikan Indonesia, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Aug 22nd, 2023
Revised Nov 15th, 2023
Accepted Oct 08th, 2024

Keyword:

Succession,
Parent-child relationship,
Family business

ABSTRACT

Family business is a business that is run jointly by family members. The purpose of this study is to determine the succession process and the relationship between parents and children in the family business precisely in the Trusmi Cirebon batik center. The method used is qualitative with data collection techniques through interviews, documentation and observation of four informants or sources namely Batik Ninik Ichsan, Batik EB, Batik Katura, and Batik Trusmi. The results of the research on Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, Batik Katura, and Traditional Batik EB found that the succession process carried out was unplanned, but the parents provided mentoring to make batik at school age, except for Batik Trusmi who only learned it after marriage. In the aspect of parent-child relationship, it is known that Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, and Batik Katura are in a good relationship because there is no pressure on their children to participate in continuing their parents' business, but business continuity is carried out naturally and there is support from the environment. This is different from Batik EB, where there was a conflict within the family due to Hisham's parents' decision to hand over EB's batik business to Hisham. However, a solution was immediately found so that it was back in good condition.



© 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:

Abdurokhim Abdurokhim,
Universitas Pendidikan Indonesia
Email: abdu.ocim@gmail.com

Pendahuluan

Perkembangan bisnis di Indonesia semakin pesat seiring dengan berjalannya waktu. Perkembangan bisnis yang munculpun semakin beraneka ragam, dari yang mulanya hanya mengenal bisnis offline kini telah merambah ke bisnis online. Selain itu, perkembangan teknologi juga memberikan dampak pada kemudahan dalam berbisnis, karena saat ini tersedia internet yang dapat digunakan untuk mencari beragam informasi sehingga dapat meningkatkan kualitas dan kreativitas diri dalam mengembangkan usaha yang digeluti (Periera, Mashabi, & Muhariati, 2017). Salah satu perusahaan yang mengalami perkembangan pesat adalah bisnis keluarga (Kusuma, 2023), dimana 95% perusahaan Indonesia merupakan bisnis keluarga. Hal ini sebagaimana survey yang dilakukan oleh Price Waterhouse Cooper yang menyatakan bahwa bisnis keluarga di Indoensia sekitar 95% dari jumlah perusahaan yang ada (Putri, 2020) dengan dominasi pengelolanya adalah anggota keluarga. Menurut (Chang & Lin, 2011) bisnis keluarga merupakan tingkat manajemen kewirausahaan yang merupakan suatu perusahaan berdasarkan darah atau hubungan relative. Bisnis keluarga tentu dijalankan oleh para anggota keluarga yang memiliki ikatan darah, sehingga bisnis ini dapat diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya (Martha, 2021).

Maka dari itu, hubungan yang harmonis dalam anggota keluarga merupakan hal penting (Ardi Firmansyah, Jeni Wulandari, 2022) (Muzakkir & Yunanda, 2021) sehingga tidak menimbulkan beragam konflik yang menghambat laju perusahaan. Selain itu, factor lingkungan juga dapat memberikan pengaruh pada kesuksesan perusahaan keluarga yang dalam hal ini disebut juga sebagai suksesi perusahaan keluarga (Gomulia, 2013) (Ayun, 2017). Perencanaan suksesi haruslah disiapkan sedini mungkin dengan melibatkan anggota keluarga terlebih calon penerus tahta (Assanto, 2014). Proses suksesi antar satu perusahaan dengan perusahaan tidak dapat disamakan, namun bukan hal mustahil jika dalam prosesnya tidak terlalu banyak perbedaan apalagi dalam bisnis keluarga yang diharapkan mampu eksis dalam setiap generasinya. Sayangnya, eksistensi perusahaan keluarga umumnya tidak bertahan lama yaitu hanya 30% yang bertahan pada generasi kedua dan sekitar 15 % yang berhasil mencapai generasi ketiga (Putri, 2020). Penelitian yang dilakukan oleh (Lockamy, Carson, & Lohrke, 2016) dengan 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. Sehingga bisa dikatakan bahwa bisnis keluarga terbentuk dari dua sub sistem yang independen yaitu keluarga dan bisnis. Hubungan antara sub sistem saling tumpang tindih satu sama lainnya (Soto Maciel, de la Garza Ramos, Esparza Aguilar, & San Martín Reyna, 2015).

Sentra Batik Trusmi Cirebon merupakan salah satu sentra batik dimana para penjual ataupun pembuatnya ialah hasil dari generasi sebelumnya. Artinya, mayoritas pembatik yang ada di Sentra Batik Trusmi Cirebon adalah bisnis keluarga. Sentra Batik Trusmi Cirebon berdiri sekitar tahun 1945 sampai 1946 sehingga generasi perusahaan atau bisnis keluarga pada sentra ini pun beragam ada yang sudah generasi ke delapan adapula yang generasi kedua. Eksistensi bisnis keluarga pada Sentra Batik Trusmi Cirebon tentu tidak terlepas dari hubungan yang terjadi antara orang tua dan anak, sehingga peneliti ingin mengkaji lebih lanjut mengenai Suksesi dan hubungan orang tua-anak dalam bisnis keluarga dengan Studi kasus pada Sentra Batik Trusmi Cirebon. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui proses suksesi dan hubungan antara orang tua dan anak dalam bisnis keluarga tepatnya pada sentra Batik Trusmi Cirebon.

Metode

Metode penelitian yang digunakan ialah kualitatif, menurut (Sugiyono, 2019) metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah, atau sebagai metode enographi, karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya, disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif. Penelitian ini menggunakan 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. Sehingga sebelum melakukan wawancara maka perlu kita pelajari Pelajari dengan baik latar belakang dan konteks penelitian Beri kesempatan kepada responden untuk menambahkan informasi atau memberikan tanggapan tambahan. 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. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara studi pustaka, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil dan Pembahasan

Hubungan keluarga merupakan hubungan pada setiap entitas yang memiliki asal usul yang sama, dimana dalam hal ini dikhususkan pada keturunan biologis (Cahyadi, 2019). Hubungan keluarga memiliki peran penting untuk mensukseskan bisnis keluarga sehingga bisnis yang telah dilakukan regenerasi dapat terus berjalan dengan tetap memegang teguh pada nilai dan budaya yang sudah menjadi visi dan misi para pendiri perusahaan sebelumnya (Nurohman, 2022). Berdasarkan hasil penelitian diketahui beberapa hal berikut ini:

Suksesi dan hubungan orang tua-anak pada Batik Ninik Ichsan

Batik Ninik Ichsan merupakan salah satu batik tertua yang terletak di Kawasan Sentra Batik Trusmi Cirebon tepatnya di desa Trusmi, Kecamatan Plered, Kabupaten Cirebon. Suksesi pada Batik Ninik Ichsan dilakukan secara turun temurun pada generasi atau anak-anak yang memang bersedia untuk melanjutkan usaha keluarga, sehingga tidak ada paksaan untuk ikut serta dalam menjalankan bisnis keluarganya meskipun sebelumnya telah diebrikan mentoring atau pembelakalan dalam mengelola dan membuat batik sebagaimana nilai dan budaya yang dipegang. Karena dalam membuat perencanaan suksesi merupakan hal yang penting karena pemilik bisnis

dapat melakukan perubahan untuk melindungi bisnis di masa depan (Lee, Bartkus, & Lee, 2015). Batik Ninik Ichsan saat ini sudah berada pada generasi ke-4 dan berdiri sejak tahun 2000, namun Ninik menyampaikan bahwasanya ia tidak mengetahui apakah Batik Ninik Ichsan dapat dilanjutkan pada generasi berikutnya atau tidak, karena saat ini belum ada anaknya yang tertarik untuk berkecimpung pada usaha batik. Meskipun dahulu, para pengusaha batik di Trusmi merupakan penerus usaha dari orang tuanya dahulu yang terjadi secara alamiah, karena nyatanya melalui usaha batik dapat memberikan kecukupan dalam kehidupannya. Selain itu, anak-anak Masinah yaitu Ninik dan saudaranya pun tidak saling memiliki konflik karena telah memiliki usahanya sendiri-sendiri sehingga pada satu generasi tidak hanya ada satu batik, namun ada beberapa batik.

Dengan ini maka diketahui bahwa proses suksesi Batik Ninik Ichsan tidak dilaksanakan secara terencana dan tertulis karena umumnya dijalankan secara alamiah, namun pada keadaan Ninik yang sudah lanjut usia ia merasa pasrah akan keberlanjutan usahanya karena tidak ingin memberikan paksaan kepada anak-anaknya untuk terjun pada jenis bisnis yang sama. Ninik selaku owner juga menyadari bahwa era ini berbeda dengan zamannya, dimana melanjutkan bisnis orang tua dapat berjalan secara alamiah ditambah lagi dengan pengetahuan yang diberikan oleh orang tuanya karena terlibat secara langsung dalam proses pembuatan batik dalam keluarganya. Selain itu juga diketahui bahwa hubungan orang tua dan anak antara Ninik dengan anak-anaknya dalam keadaan baik, ia juga memberikan pembelajaran pembuatan batik kepada anak-anaknya sejak usia sekolah juga memberikan dukungan pendidikan kepada anak-anaknya supaya anak memiliki pengalaman juga pengetahuan pendidikan yang tinggi sebagai bekal kehidupan di masa mendatang.

Suksesi dan hubungan orang tua-anak pada Batik Trusmi

Batik Trusmi merupakan batik yang cukup besar bahkan pernah mendapatkan rekor muri pada tahun 2014. Batik Trusmi didirikan oleh Ibnu dan Sally sebagai pasangan suami istri yang terjun pada usaha batik bersama dengan saudara-saudaranya, namun pada usaha yang berbeda. Dengan ini diketahui bahwa Ibnu dan saudaranya memiliki tongkat estafet sendiri-sendiri sehingga tidak saling berebutan dengan saudaranya. Selain itu, Ibnu juga mendirikan batik Trusmi tanpa adanya intervensi dari orang tuanya, sehingga Ibnu dan Sally mulanya hanya menjual kain kafan yang kemudian terus berkembang dengan adanya masukan dari mertuanya selaku pembuat batik dan dampak dari keikutsertaannya pada beragam pelatihan ataupun seminar.

Dengan ini maka diketahui bahwa suksesi yang dilakukan pada Batik Trusmi tepatnya orang tua owner ialah secara tidak tertulis atau tidak terencana, namun hal ini juga tidak membuat hubungan antara orang tua dan anak menjadi konflik, begitupula dengan hubungan antar anak yang tetap harmonis bahkan saling mendukung usaha yang dimilikinya meskipun pada bidang yang sama. Mentoring pun dilakukan oleh orang tuanya, selain itu, Ibnu dan Sally juga gemar ikut belajar batik karena mulanya ia belajar saat sudah menikah tidak dari kecil sehingga saat membuka batik Trusmi ia benar benar memulai dari nol. Namun, berkat kegigihannya maka Batik Trusmi saat ini semakin berkembang pada bidang usaha lainnya seperti Pesona Batik, Batik Cincin, Truepark Museum, Raja Sukses Propertindo, dan lain sebagainya.

Suksesi dan hubungan orang tua-anak pada Batik Katura

Batik Katura saat ini dimiliki oleh Bapak Katura. Batik ini berdiri sejak tahun 1964 dengan *tagline* “wisata bertahya belajar membatik”. Batik Katura telah memperoleh rekormuri atas penghargaan pada batik terbesar yang pernah ada, apalagi peminat dari wisata bertahya belajar membatik bukan hanya orang-orang lokal namun juga sudah dikenal di kancah Internasional. Namun, pencapaian kesuksesan yang sudah tercapai bukanlah hasil dari perencanaan suksesi yang ditulis secara terencana, karena Batik katura dibuka oleh Bapak Katura saat usaha orang tuanya masih memiliki usaha batik, sehingga kemungkinan perencanaan yang ada ialah pada adat orang Trusmi yang sudah terbangun bahwa anak seorang pembatik atau pemilik usaha batik nantinya juga akan memiliki usaha yang sama, sehingga bisnis keluarga dapat terus dijalankan dari satu generasi ke generasi berikutnya. Maka dari itu, Kasmin selaku orang tua dari Katura dan Sembilan saudaranya tidak memberikan tongkat estafet secara langsung dan nyatanya anak-anaknya mampu membangun usaha batik sendiri sehingga tidak terjadi konflik yang berkepanjangan karena berebut warisan atau usaha yang dikelola orang tuanya.

Perlu diketahui juga bahwa proses suksesi pada Batik Katura cukup menarik karena yang diturunkan kepada anak-anaknya bukanlah bentuk usahanya seperti pabrik namun yang diturunkan adalah keilmuannya dalam membuat batik. Kemudian dalam menentukan suksesor juga tidak berdasarkan pada pendidikan, kemampuan dan keterampilan manajerial ataupun keuangan tetapi diberikan kepada siapapun yang memiliki kemauan untuk meneruskan usahanya dan terus menjaga juga melestarikan budaya yang ada. Selain itu, Katura juga menyiapkan generasi yang mengenal batik melalui sanggar batik yang dibuatnya. Dengan ini maka diketahui bahwa hubungan orang tua dan anak pada batik Katura cukup baik, meskipun sempat ada perbedaan namun segera teratasi sehingga tidak memunculkan konflik yang mengganggu ketidaknyamana secara terus-terusan. Dengan keharmonisan hubungan keluarga tentu memberikan dampak pada kesuksesan usaha keluarga yang dibangun karena keluarga saling bersatu dan mendukung antara satu usaha dengan usaha lainnya meskipun pada jenis dan bidang yang sama yaitu batik. Hal ini juga karena dukungan lingkungan Trusmi yang memang

dikenal sebagai desa pembatik sehingga mayoritas masyarakatnya mampu membuat batik dengan baik sebagaimana pengetahuan yang telah diterima dari orang tua juga lingkungannya.

Suksesi dan hubungan orang tua-anak pada 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. Batik EB berdiri pada tahun 2000 dan merupakan generasi ketiga. Sebelum bernama EB, batik ini disebut sebagai Batik Satria Remaja yang berdiri pada tahun 1990 dan tutup pada tahun 1998 karena adanya krisis ekonomi. Pemilik Batik EB memiliki empat orang anak, namun estafet Batik EB diberikan kepada Hisyam selakun anak ke-4. Hal ini memicu adanya konflik karena Hisyam mewarisi Batik EB sekaligus dengan pabrik atau tempat yang digunakan untuk membuat batik juga *showroomnya*.

Untuk mengatasi hal ini maka orang tua Hisyam mengumpulkan keempat suadaranya untuk membahas hal tersebut, sehingga diskusi yang panjang menghasilkan bahwa Batik EB diwariskan kepada Hisyam karena ketiga suadaranya yang lain tidak siap untuk melanjutkan usaha Batik EB. Kemudian Hisyam juga menyampaikan bahwasanya ia juga memberikan usahanya yang lain kepada saudaranya sehingga tidak saling berebut dan saling merelakan. Setelah Hisyam mengelola Batik EB makai a fokus untuk mengrmbangkannya hingga menjadi lebih berkembang pesat. Hisyam juga merubah gaya kepemimpinan konvensional menjadi modern dengan menyusun struktur organisasi perusahaannya. Dengan ini maka Hisyam tidak melakukan semua pengelolaan sendirian namun dibantu dengan para manajer sebagaimana tugas dan fungsinya masing-masing. Dengan ini, maka diketahui bahwa proses suksesi pun tidak dilakukan secara terencana dan jelas, namun Hisyam mampu mengembangkan Batik EB menjadi lebih baik dan besar dengan kemampuan dan kepiawaiannya dalam menjalankan bisnis batik. Kemudian hubungan keluarga yang mulanya memiliki konflik pun menjadi saling merelakan karena adanya tindakan yang segera dilaksanakan supaya tidak berlarut-larut.

Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat diketahui bahwa ada atau tidaknya konflik dapat terjadi sebagai dampak dari tidak adanya rencana suksesi yang terencana dan jelas sebagaimana yang terjadi di Batik EB dimana Hisyam memiliki konflik dengan suadaranya karena orang tuanya memberikan Batik EB kepadanya. Hal ini berbeda dengan hubungan orang-tua anak pada batik lain yang berada pada keadaan baik karena para orang tua tidak memberikan paksaan kepada sang anak untuk melanjutkan usahanya, ada juga yang justru tidak memberikan warisan usaha namun warisan pengetahuan sebagaimana yang dilakukan oleh Kasmin ayah dari pemilik Batik Katura. Tindakan Kasmin mendorong anak-anaknya untuk memiliki usahanya sendiri-sendiri sehingga hubungan antara orang tua dan anak dalam keadaan baik. Namun, tidak menutup kemungkinan jika terjadi konflik ataupun kecemburuan karena hal itu merupakan sifat manusiawi. Namun, keadaan tersebut segera ditangani sehingga tidak menimbulkan konflik yang lebih dalam dan hubungan antara orang tua dan anak pada Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, Batik Ktura dan Batik EB dalam keadaan baik. Dengan ini juga diketahui bahwa keterlibatan keluarga khususnya orang tua dalam membangun bisnis keluarga merupakan hal penting yang tidak dapat dinafikan (Farastika & Firman, 2019) (Arthadian & Ardianti, 2014).

Hal di atas juga menunjukkan pentingnya proses suksesi yang terencana (Setiawan, 2016) sehingga kesuksesan perusahaan keluarga juga eksistensinya dapat terus dijalankan dari satu generasi ke generasi selanjutnya (Laksitreni, 2015) (Hayumi, 2020) dengan konflik yang minimal dan hubungan keluarga yang harmonis, karena nyatanya dukungan keluarga merupakan aspek penting dalam laju perusahaan keluarga yang gemilang. Dengan ini maka peneliti berharap bahwa setiap pengusaha baik pada perusahaan keluarga ataupun bukan untuk membuat rencana suksesi yang jelas dan terencana guna meminimalisir adanya konflik dan keberlanjutan usaha secara efektif dan efisien dengan terus memegang teguh pada nilai-nilai budaya yang sudah ada sejak zaman pendahulunya. Selain itu, peneliti juga berharap bahwa penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran untuk mengelola usaha keluarga yang dikelola juga dijadikan sebagai salah satu referensi untuk melakukan penelitian berikutnya.

Simpulan

Bisnis keluarga merupakan usaha yang dijalankan oleh anggota keluarga sehingga pimpinan pada bisnis ini pun biasanya diturunkan kepada anaknya karena adanya hubungan darah. Hasil penelitian pada Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, Batik Katura, dan Batik EB Tradisional diketahui bahwa proses suksesi yang dijalankan ialah tanpa direncanakan, namun para orang tua memberikan mentoring untuk membuat batik pada usia sekolah, kecuali pada Batik Trusmi yang baru mempelajarinya setelah menikah. Pada aspek hubungan orang tua-anak diketahui bahwa Batik Ninik Ichsan, Batik Trusmi, dan Batik Katura berada dalam hubungan yang baik karena tidak adanya penekanan kepada anak-anaknya untuk ikut serta dalam melanjutkan usaha orang tuanya, namun keberlanjutan usaha dilaksanakan secara alamiah dan adanya dukungan dari lingkungan. Hal ini berbeda

dengan Batik EB yang sempat ada konflik dalam keluarga karena keputusan orang tua Hisyam untuk menyerahkan usaha batik EB kepada Hisyam. Namun, hal ini segera dicarikan solusi sehingga kembali berada dalam keadaan yang baik.

Referensi

- Ardi Firmansyah, Jeni Wulandari, Diang Adistya. (2022). Analisis Usaha Menggunakan Teori Sustainable Family Business. *Jurnal Kompetitif Bisnis*, 1(8), 1–10.
- Arthadian, Reizka, & Ardianti, R. R. Retno. (2014). Keterlibatan Anggota Keluarga Dalam Family Business Dan Hubungannya Terhadap Kinerja Bisnis (Studi Pada Perusahaan Sektor Makanan Dan Minuman Di *Agora*, 2(2), 1–11.
- Assanto, Felita Meychella. (2014). Perencanaan Suksesi Pada Perusahaan Keluarga Pt. Indoraya Sekaye Di Surabaya. *Agora*, 2(2), 807–817.
- Ayun, Qurrotu. (2017). Pola Asuh Orang Tua Dan Metode Pengasuhan Dalam Membentuk Kepribadian Anak. *Thufula: Jurnal Inovasi Pendidikan Guru Raudhatul Athfal*, 5(1), 102. <https://doi.org/10.21043/Thufula.V5i1.2421>
- 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>
- Cahyadi, Rachel Evelyn. (2019). Analisis Seksesi Perusahaan Keluarga Di Kota Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 15(2), 141–155.
- Chang, H., & Lin, S. (2011). A Study On The Succession Model Of Family Business. *Australian Journal Of Business And Management Research*, 1(7), 62–71.
- Farastika, Riri, & Firman, Firman. (2019). Keterlibatan Anggota Keluarga Dalam Bisnis Dan Hubungannya Terhadap Kinerja Bisnis Umkm Di Kota Padang. *Jurnal Kajian Manajemen Dan Wirausaha*, 1(3), 55–66. <https://doi.org/10.24036/Jkmw0278810>
- Gomulia, Budiana. (2013). Bisnis Keluarga Di Bandung Bagaimana Mereka Bertahan-Berlanjut? *Triekonomika*, 12(2), 125. <https://doi.org/10.23969/Triekonomika.V12i2.474>
- Hayumi, Kisya. (2020). Analisis Proses Suksesi Kepemimpinan Pada Perusahaan Keluarga (Studi Rm Pak Abbas Pekanbaru). *Jom Fisip*, 7(1), 1–15.
- Kusuma, Gregoria Rosarheina, & Mandiri, Peneliti. (1875). *Keterlibatan Emosi Sebagai Dasar Suksesi : Studi Pada*. 35(1), 26–41.
- Laksitreni, Putrianti. (2015). Suksesi Dalam Perusahaan Keluarga: Studi Kasus Tiga Perusahaan Keluarga Di Jawa Tengah. *Jurnal Bisnis Strategi*, 24(2), 47–65.
- Lee, Yoon G., Bartkus, Kenneth R., & Lee, Myung Soo. (2015). The Diversity Of Legacy Motivation: Succession Planning Of African-American, Mexican-American, And Korean-American Business Owners. *American Journal Of Entrepreneurship*, 8(1).
- Lockamy, Archie, Carson, Charles M., & Lohrke, Franz T. (2016). An Evaluation Of Key Determinants Preventing Intra-Family Business Succession. *Journal Of Family Business Management*, 6(1).
- Martha, Jefry Aulia. (2021). Keterlibatan Keterlibatan Orang Tua Dalam Menumbuhkan Minat Anak Untuk Melanjutkan Bisnis Keluarga. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 9(1), 26–41. <https://doi.org/10.47668/Pkwu.V9i1.163>
- Muzakkir, Muzakkir, & Yunanda, Rizki. (2021). Strategi Orang Tua Keluarga Miskin Dalam Meningkatkan Pendidikan Anak. *Jurnal Sosiologi Dialektika Sosial*, 1(1), 41–50.
- Mooryati Soedibyo (2012). *Family Business Responses To Future Competition*. Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama.
- Nurohman, Andi Dan Dede. (2022). Tipologi Transfer Pengetahuan Dalam Suksesi Bisnis Keluarga Ud Sari Murni “Jenang Lasimun” Tulungagung. *Jurnal Dinamika Penelitian: Media Komunikasi Sosial Keagamaan*, 22(2), 1–23.
- Periera, Aprilia, Mashabi, Nurlaila Abdullah, & Muhariati, Metty. (2017). Pengaruh Dukungan Orangtua Terhadap Minat Anak Dalam Berwirausaha (Pada Siswa Smk Strada Koj, Jakarta Utara). *Jkkp (Jurnal Kesejahteraan Keluarga Dan Pendidikan)*, 4(02), 70–76. <https://doi.org/10.21009/Jkkp.042.04>
- Putri, Lafera Diah Kurnia. (2020). *Suksesi Dan Hubungan Orangtua – Anak Dalam Bisnis Keluarga*. Universitas Islam Indonesia.
- Raj V. Mahto; Peter S. Davis; Dmitry Khanin (2014), Continuation Commitment; Family Commitment To Continue The Family Business, *Journal Family Economic Issue*, 35(5): 278-289
- Rima Nurani Sukma, Suwandi Sumartias, Nuryah Asri Sjaifirah (2016), Pengalaman Komunikasi Pelaku Bisnis Keluarga Dalam Mengembangkan Bisnis Kuliner Di Kota Sukabumi.
- Setiawan, Feliana Yuni. (2016). Analisis Perencanaan Proses Suksesi Bisnis Keluarga. *Jurnal Agora*, 4(1), 736–

747.

- Soto Maciel, Argentina, De La Garza Ramos, Maria Isabel, Esparza Aguilar, José Luis, & San Martín Reyna, Juan Manuel. (2015). The Influence Of Family Relationships In The Succession: A Factorial Analysis Of Mexican Enterprises. *Journal Of Family Business Management*, 5(2), 238–256.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Alfabeta.