



## Analisis Sistem Kepribadian Dan Sistem Keluarga Terhadap Sukses Bisnis UKM

Syarifuddin Syarifuddin<sup>1</sup>, M. Arpah<sup>2</sup>, Mohammad Aras<sup>3</sup>, Muhammad Sapuan<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup> Universitas Ibnu Sina

Jl. Teuku Umar Lubuk Baja Batam

Korespondensi penulis: [usyarif216@gmail.com](mailto:usyarif216@gmail.com)

**Abstract:** This investigate points to look at the impact of the identity framework (identity framework) and family framework (family framework) on commerce progression. The populace in this investigate are SMEs in Batam. The test taken in this inquire about was 48 respondents utilizing the coincidental review strategy. The explanatory apparatus utilized is different direct relapse with the assistance of the SPSS 25 program. The comes about gotten in this inquire about appear that the personality system (identity framework) includes a positive and noteworthy impact on business progression.

**Keywords:** personality system, family system, and SME business succession.

**Abstrak:** Penelitian ini menunjukkan dampak kerangka identitas (identity framework) dan kerangka keluarga (family framework) terhadap perkembangan perdagangan. Populasi dalam penyelidikan ini adalah UKM di Batam. Tes yang diambil dalam penyelidikan ini adalah 48 responden menggunakan strategi tinjauan kebetulan. Alat yang digunakan dengan program SPSS 25. Hasil bahwa sistem kepribadian (sistem identitas) memiliki dampak positif pada pertumbuhan usaha.

**Kata kunci:** sistem kepribadian, keluarga, dan sukses bisnis UKM.

### LATAR BELAKANG

Perkembangan bisnis saat ini sangat bersaing dan meningkat. Pada umumnya usaha yang dijalankan banyak sedikit tidak terlepas dari keluarga atau kerabat dalam perkembangannya. Sehingga jika dilihat dari bisnis usaha kecil maupun menengah saat ini tidak terlepas dari keluarga. Adanya riset bisnis keluarga yang terjadi di Malaysia menunjukkan 59% bisnis keluarga dijalankan pendiri, dan hanya 30% berhasil dipimpin generasi kedua, atau anak-anak pendiri (Buang et al., 2013). Perusahaan keluarga memiliki peran penting bagi perekonomian indonesia. Bukan hanya berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, tapi perusahaan keluarga akan membuka lapangan pekerjaan bagi jutaan penduduk Indonesia(Farastika & Firman, 2019)

Bisnis kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia lebih cenderung berbasis keturunan. Ayah dan ibu memberikan kontribusi bisnis keturunan dan selanjutnya. Pemilik UMKM mengharapkan adanya penerus usaha yang berasal dari keluarga utama. Usaha yang akan diturunkan diharapkan dapat berkembang dan bertahan. Sukses bisnis yang efektif terdiri dari empat sistem: kepemilikan (*possession framework*), keluarga (*family framework*), kepribadian (*identity framework*), dan manajemen (*administration framework*). Fokus yang lebih

mendalam pada sistem kepribadian (*identity framework*) dan keluarga (*family framework*) (Febrianto, 2020).

Anggota keluarga adalah sumber daya penting bagi perusahaan keluarga, baik secara fisik, finansial, maupun sosial. Mereka memiliki sumber daya dan kemampuan untuk perusahaan, seperti komitmen, setia, kepercayaan, pengetahuan, jaringan sosial yang baik, dan sumber daya keuangan. Manajer keluarga dimotivasi untuk mencapai tujuan perusahaan keluarga dan berkontribusi pada kinerja perusahaan berkat struktur unik perusahaan keluarga (Soeparto, 2019). Dengan demikian, keluarga yang berpartisipasi dalam usaha dapat memberikan dukungan banyak untuk meningkatkan kinerja usaha.

Fokus utama sistem dalam sukses bisnis dapat memahami faktor keluarga. (Cahyadi, 2019). Penerus yang sukses mempertahankan dan memahami budaya keluarga. Pemilik harus mengutamakan usaha dan menentukan ketercapaian dengan bisnis tersebut. Pemilik juga harus mempertimbangkan kemungkinan perbedaan pendapat dalam keluarga tentang mengelola bisnis tersebut. Kepercayaan yang dimiliki oleh pemilik didasarkan pada fakta bahwa berbagi nilai-nilai fundamental dengan generasi sebelumnya.

Bisnis keluarga dan usaha kecil adalah jenis bisnis yang berkembang pesat, terutama di negara-negara besar. Adanya usaha keluarga menjadi menarik bagi masyarakat karena meningkatkan pendapatan dan mempekerjakan pihak internal pemilik. Dalam bisnis, ada persaingan yang sangat ketat karena anggota keluarga yang memiliki keahlian dan ingin mendirikan bisnis dapat bergabung. Bisnis keluarga lebih menguntungkan karena memperoleh modal seperti peralatan dan perlengkapan lebih mudah. Modal keluarga merupakan kombinasi unik dari berbagai elemen setiap anggota keluarga. Modal keluarga membawa nilai-nilai yang berbeda, yang menghasilkan perilaku yang berbeda saat menghadapi masalah(Afriany et al., 2019).

Keterlibatan keluarga ini terkait dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan atau usaha dalam upaya meningkatkan produktivitasnya melalui perilaku ekonomi. Perilaku inovatif adalah perilaku perusahaan yang dapat meningkatkan produktivitas. Seberapa efektif pekerja keluarga dalam meningkatkan produktivitas UKM dapat dikaitkan dengan aktivitas inovasi. Produksi perusahaan cenderung meningkat sebagai hasil dari perilaku dan inovasi pengusaha (Lubis & Lubis, 2020).

Selain itu, pemerintah Indonesia menyadari pentingnya UMKM dengan membentuk wadah resmi yang disebut Kementerian Koperasi dan UMKM. Hal ini dilakukan karena fakta bahwa UMKM memiliki dampak langsung pada perekonomian Indonesia. utamanya di tingkat ekonomi Indonesia menengah ke bawah (Febrianto, 2020).

Keberhasilan dalam bisnis keluarga tercermin dari hasil perusahaan. Jika kinerja usaha baik maka dapat dilakukan tindak lanjut, namun jika kinerja usaha kurang baik dapat menghambat pengawasan usaha. Kegiatan usaha tidak hanya dilihat dari beberapa aspek, seperti perkembangan inovasi dan tingkat persaingan dengan perusahaan sejenis, tetapi juga dari perkembangan teknologi finansial dalam kehidupan bisnis, urutan yang terorganisir, perencanaan, efikasi diri finansial dan sistem kepribadian yang dibangun dan dimiliki dalam bisnis keluarga(Azhari, 2021).

Kelanggengan usaha mengacu pada eksistensi, keinginan atas usaha yang dibangun, serta proses menurunkan kepada generasi berikutnya. Kemampuan suatu usaha untuk berhasil tidak hanya ditentukan oleh arus kas, modal yang tersedia, dan inovasi tetapi juga mempertimbangkan faktor - faktor lain termasuk tingkat kesadaran akan risiko yang ada dalam menjalankan bisnis (Fella et al., 2020).

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Teori Perspektif**

Teori ini digunakan dalam penelitian perkembangan dari perspektif perilaku. Teori ini dikeluarkan Watson (1919) yang mempertimbangkan pikiran, sadar dengan perilaku manusia. Kemudian berkembang menjadi teori perspektif kognitif modern. Teori ini memandang manusia memiliki peran aktif menerima, memanipulasi dan mengirimkan informasi. Dan Ketika seseorang berfikir dalam merencanakan, memecahkan masalah dan dapat mengambil keputusan secara baik.

Teori perspektif secara sistematis dijelaskan oleh Poza (2010) menyatakan bahwa ada tiga pendekatan dalam manajemen usaha:

- a. Bisnis keluarga dimana dengan pendekatan seperti ini peluang kerja dalam usaha tersebut bergantung pada keturunan atau kedekatan.
- b. Bisnis yang mengutamakan manajemen di mana pendekatan ini meminimalkan peran keluarga dan mengharuskan setiap anggota mendapatkan uang di luar usaha sebelum bergabung dengan bisnis keluarga.
- c. Pemilik bisnis pertama yang sebagian besar pemilik keluarga tidak mengelola bisnis berdasarkan pendekatan ini (Febrianto, 2020) .

### **Sukses Bisnis**

Hubungan keluarga harus ditunjukkan pada kepercayaan, perencanaan, dan keberhasilan sukses bisnis. Beberapa faktor penting secara interpersonal dan berkaitan dengan sukses bisnis. Karena itu, sukses bisnis UKM merupakan proses yang mempengaruhi secara

keseluruhan faktor internal dan ekternal. Faktor tersebut memiliki jenis dan kemampuan kewirausahaan, pendidikan, hubungan interpersonal, perubahan organisasi, dan keluarga. Memahami dan mengendalikan aspek- dengan baik membantu perusahaan keluarga bertahan dan berjalan pada generasi berikutnya. (Widodo et al., 2024).

Pendapat Susanto (2011) dalam terminologi usaha, ada dua jenis usaha keluarga yaitu *Family Owned Enterprise* (FOE) merupakan usaha milik keluarga namun dikelola secara eksternal, dimana hanya berperan aktif sebagai pemilik tetapi tidak mengelola usaha dan *Family Business Enterprise* (FBE) dimiliki dan dioperasikan oleh keluarga perusahaan. Mayoritas UKM di Indonesia adalah FBE, dimana perusahaan dijalankan oleh milik pendiri dan kunci dipegang oleh anggota keluarga perusahaan.

## Kerangka Konseptual



## METODE PENELITIAN

Pemilik UKM yang ada di Batam kecamatan Nongsa yang meliputi kepribadian dan keluarga terhadap sukses bisnis umkm menjadi populasi penelitian ini. Sampel diambil dari kecamatan Nongsa sebanyak 48 pemilik UKM. *Accidental sampling* menjadi meode dalam penelitian. Alat analisis regresi linier berganda dengan bantuan SPSS 25.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

## Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minim um	Maxi mum	Mean	Std. Deviation
Sistem Kepribadian	48	10	20	16.92	1.877
Sistem Keluarga	48	6	15	12.71	1.487
Suksesi Bisnis	48	7	15	12.52	1.530
Valid N (listwise)	48				

Analisa statistik menunjukkan skor minimal, maksimal, pada umumnya serta standar deviasi setiap variabel dengan menggunakan pengolahan SPSS sebagai berikut:

## Uji Validitas

Dari hasil uji yang dilakukan menunjukkan keseluruhan indikator  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka instrumen atau indikator memiliki korelasi signifikan terhadap skor yang ada pada kuesioner(Ghozali, 2018).

Variabel	r hitung	r tabel	Ket
Sistem Kepribadianan (X1)	0.642	0.284	Valid
	0.543	0.284	Valid
	0.625	0.284	Valid
	0.625	0.284	Valid
Sistem Keluarga (X2)	0.625	0.284	Valid
	0.396	0.284	Valid
	0.642	0.284	Valid
Sukses Bisnis UKM (Y)	0.543	0.284	Valid
	0.625	0.284	Valid
	0.642	0.284	Valid

## Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Standar	Ket
X1	0.723	0.700	Reliabel
X2	0.734	0.700	Reliabel
Y	0.720	0.700	Reliabel

Pada tabel diatas menunjukkan uji reabilitas dimana keseluruhan variabel Alpha Cronbach's  $> 0.70$  sehingga terbukti reliabel.

## Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.43696942
Most Extreme Differences	Absolute	.115
	Positive	.075
	Negative	-.115
Test Statistic		.115
Asymp. Sig. (2-tailed)		.132 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Berdasarkan tabel tersebut angka yang ditunjukkan Asymp.Sig  $0.132 > 0.05$  yang diartikan berdistribusi normal.

## Uji Koefisien Determinasi Ganda(R2)

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.958 <sup>a</sup>	.918	.915	.447
a. Predictors: (Constant), Sistem Keluarga, Sistem Kepribadian				
b. Dependent Variable: Sukses Bisnis				

*Adjusted koefisien determinasi* bernilai 0.915 atau sebesar 91.5% dari variabel X1, X2 mempengaruhi Y. sisanya sebesar 8,5% dipengaruhi variabel lain.

## Uji t

Seluruh variabel independen dalam penelitian ini adalah sistem kepribadian dan keluarga dan variabel dependen sukses bisnis UKM. Data nilai probabilitas signifikan sistem kepribadian dapat dilihat  $0.0 < 0.05$ . Dan sistem keluarga tidak memiliki pengaruh terhadap variabel Y.

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-.380	.621		-.612	.544
Sistem Kepribadian	.832	.050	1.021	16.577	.000
Sistem Keluarga	-.093	.063	-.090	-1.462	.151

a. Dependent Variable: Sukses Bisnis

## Uji F

Pada tabel tersebut keseluruhan variabel independen dalam penelitian memiliki pengaruh terhadap dependen. Dapat dilihat dari nilai probabilitas sebanyak  $0.000 < 0.05$ .

Model	ANOVA <sup>a</sup>				
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	101.005	2	50.502	253.236	.000 <sup>b</sup>
Residual	8.974	45	.199		
Total	109.979	47			

a. Dependent Variable: Sukses Bisnis  
b. Predictors: (Constant), Sistem Keluarga, Sistem Kepribadian

## PEMBAHASAN

### 1. Pengaruh Sistem Kepribadian terhadap Sukses Bisnis UKM

Pengujian ini dapat menunjukkan  $H_0$  dan  $H_1$ . Dengan demikian, sistem kepribadian ( $X_1$ ) memengaruhi sukses bisnis UKM, dengan fokus sistem pada kemampuan diri suksesor. Febrianto (2020) mendukung penelitian ini dengan mengatakan bahwa sistem kepribadian mempengaruhi sukses bisnis UKM.

### 2. Pengaruh sistem Keluarga terhadap sukses bisnis UKM

$H_0$  diterima dan  $H_2$  ditolak adalah bukti uji. Karena minimnya timbal balik pekerjaan, produktivitas perusahaan cenderung lebih menurun jika hanya sedikit atau tidak ada anggota keluarga yang terlibat dalam manajemen perusahaan. Secara keseluruhan, temuan penelitian Arthadian dan Ardianti (2014) menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh antara faktor keterlibatan anggota keluarga dan kinerja bisnis dalam bisnis UKM.

### 3. Pengaruh sistem Kepribadian dan Keluarga terhadap sukses bisnis UKM

Pada hasil uji menyatakan bahwa kedua variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel  $Y$ . dimana sistem kepribadian dan keluarga mempengaruhi sukses bisnis UKM, sehingga dapat disimpulkan bahwa kepribadian dan keluarga yang dimiliki oleh pemilik UKM mempengaruhi sukses bisnis.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis yang dilakukan terdapat hasil berbeda dan mendukung dengan penelitian sebelumnya. Pada variabel sistem kepribadian mempengaruhi sukses bisnis UKM.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kepribadian pelaku UKM memiliki pengaruh kesuksesan dalam bisnis yang akan dijalani. Sedangkan variabel sistem keluarga tidak memiliki pengaruh terhadap kesuksesan bisnis, hal tersebut bisa jadi diakibatkan oleh beberapa faktor seperti adanya keterlibatan keluarga akan memuat kinerja usaha menjadi rendah.

Untuk saran pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel atau faktor lain yang dapat mempengaruhi dari sukses bisnis UKM selain dari variabel yang ada pada penelitian ini.

## DAFTAR REFERENSI

Afriany, A. N., Dekeng, S. B., & Adelia, N. A. P. (2019). Hubungan antara Kepemilikan Keluarga dengan Kesuksesan Bisnis pada Usaha Kecil & Menengah (UKM). *Akuntansi Dewantara*, 3(1), 67–74. <https://doi.org/10.29230/ad.v3i1.4045>

Azhari, F. A. (2021). Pengaruh Financial Technology, Succession Planning, Financial Self-Efficacy, dan Personality System terhadap Sukses Bisnis Keluarga (Studi pada UMKM Bisnis Keluarga Sektor Non-Pertanian di Surabaya). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(2), 438. <https://doi.org/10.26740/jim.v9n2.p438-450>

Buang, N. A., Ganefri, & Sidek, S. (2013). Family business succession of SMEs and post-transition business performance. *Asian Social Science*, 9(12 SPL ISSUE), 79–92. <https://doi.org/10.5539/ass.v9n12p79>

Cahyadi, R. E. (2019). Analisis Seksesi Perusahaan Keluarga Di Kota Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 15(2), 141–155.

Farastika, R., & Firman, F. (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>

Febrianto. (2020). TERHADAP SUKSESI BISNIS ( Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang ) TERHADAP SUKSESI BISNIS ( Studi Empiris Pada UMKM Kuliner di Kabupaten Magelang ). *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMM*.

Fella, F., Kristianti, I., & Kristianti, I. (2020). Proses Sukses Dan Pemahaman Akuntansi Pada Keberhasilan Bisnis Keluarga. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 9(1), 1–18. <https://doi.org/10.21831/nominal.v9i1.29933>

Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25 (Edisi 9)*. FEB Universitas Diponegoro.

Lubis, S. F., & Lubis, A. F. (2020). Pengaruh Pekerja Keluarga dan Peran Inovasi terhadap Produktivitas Usaha di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, 20(1), 111–132. <https://doi.org/10.21002/jepi.2020.07>

Soeparto, W. H. (2019). Pencapaian Kinerja Perusahaan Keluarga Melalui Tingkat Kesiapan Suksesor Dan Hubungan Antar Anggota Keluarga Dan Bisnis. Accounting and Management Journal, 3(2), 95–104. <https://doi.org/10.33086/amj.v3i2.1412>

Widodo, M. W., Sudarmiatin, S., & Wardana, L. W. (2024). Strategi Keluarga dalam Menyiapkan Sukses: Analisis Terhadap Proses Perencanaan dan Pelaksanaan. Jurnal Manajemen Riset ..., 2(1). <https://prin.or.id/index.php/mri/article/view/2162%0Ahttps://prin.or.id/index.php/mri/article/download/2162/2078>