

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Uraian singkat yang telah disampaikan berupa pokok-pokok masalah dalam penelitian. Semua kegiatan penelitian ilmiah, walaupun dilihat dari segi pendekatannya yang kualitatif akan berlandaskan pada metode ilmiah, dan semua metode ilmiah yang digunakan dalam bidang ilmu pengetahuan apapun, pada dasarnya sama. Sejumlah teori yang dikembangkan dalam salah satu bidang ilmu pengetahuan dalam ilmu-ilmu sosial dapat berkembang sedemikian rupa sehingga digolongkan sebagai salah satu bidang ilmu pengetahuan lainnya yang juga tergolong dalam ilmu-ilmu sosial.

Dalam perusahaan berdiri dengan menggunakan bisnis keluarga banyak juga penelitian yang telah disepakati bersama oleh para pakar kelas dunia di bidang penelitian *management* perusahaan keluarga, dengan memberikan masukan yang sangat bermanfaat bagi para peneliti, guna mendapatkan gambaran lebih baik dari jumlah perusahaan keluarga di Indonesia.

Di samping itu, bagi pemerintah pun, dengan mengetahui pentingnya peran perusahaan keluarga di Indonesia, tentu akan membantu melalui penyusunan kebijaksanaan publik, yang akan mendorong kelanggengan dan pengembangan kontribusi perusahaan keluarga di Indonesia.

Perlu disadari dalam mengelola bisnis keluarga di lingkungan saat ini tidaklah sederhana. Ada kalanya keputusan sulit harus dibuat untuk memastikan kelangsungan dan keuntungan bisnis. Jadi, apakah bisnis keluarga atau bukan, bisnis harus ditangani sebagai usaha yang serius dan bukan sesuatu yang dianggap sebagai hobi, karena akan mengakibatkan kegagalan jika tidak ditangani dengan baik.

Penting juga menangani isu suksesi di bisnis, khususnya jika pemilik usaha mempunyai anak lebih dari satu. Banyak kasus terjadi dimana anak pemilik berebut kepemilikan bisnis karena pemilik tidak memperjelas siapa yang akan menjalankan bisnis setelah dia meninggal. Saat ini, setiap orang ingin menghindari skenario ini dan kenyataannya, menghindari situasi seperti ini hanyalah masalah perencanaan. Dengan memiliki panduan suksesi akan memungkinkan semua anak saling hidup rukun serta membantu demi keberhasilan bisnis keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa suatu proses regenerasi dalam bisnis keluarga sangat perlu dan penting. Jika suatu usaha yang dijalankan tidak sesuai dengan visi dan misinya akan terasa janggal dan aneh. Suatu bisnis dalam bisnis keluarga supaya dapat berjalan sesuai dengan harapan di butuhkan suatu pengorbanan dan kesabaran supaya bisnis tersebut dapat bertahan selama ratusan tahun Kunci keberhasilan Toko Roti Ganep's adalah dalam mengangkat potensi makanan tradisional, juga karena adanya sentuhan

manajemen modern dan merakyat dengan masyarakat dalam setiap kesempatan yang ada.

Toko Roti Ganep's saat ini sudah berjalan pada generasi kelima, oleh C. Oeke Purnadi. Di tangan Oeke Purnadi toko roti ganep's dalam hal potensi pasar menjadi tampak berkilau dan sukses. Kesuksesan pada generasi ke lima ini di karenakan mampu menembus pasar dengan selera anak muda yang berada di kota besar termasuk Jakarta.

Para generasi dalam memutuskan calon generasi baru untuk dapat mempertahankan dan menjalankan tradisi produk yang ada di Toko Roti Ganep's. Regenerasi dalam menentukan pilihan untuk siapa yang akan menjadi penerus menjadi dilema besar, karena untuk generasi ke lima yakni Ibu Oeke yang akan menyerahkan perusahaan roti ganep kepada anaknya Antonius Aldwin Lie sebagai generasi keenam.

Persiapan untuk generasi keenam dengan mengikuti program pelatihan yang bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kebutuhan sekarang, sedangkan pengembangan bertujuan untuk menyiapkan pegawainya siap menjabat bagian tertentu dimasa yang akan datang. Untuk melaksanakan program pelatihan dan pengembangan, manajemen hendaknya melakukan analisis tentang kebutuhan, tujuan, sasaran serta isi dan prinsip belajar terlebih dahulu agar hasil dari pelaksanaan program pelatihan tidak sia-sia

Alasannya, generasi keenam untuk meneruskan bisnis keluarga karena tidak ingin bisnis keluarga yang ada di roti ganep hilang. Generasi keenam

juga mempersiapkan strategi seperti generasi sebelumnya bahwa dalam suatu bisnis perusahaan harus terbuka kepada siapa saja untuk mendukung hal yang positif, suka bekerja, dan tetap menjalin kerjasama dengan para sponsor.

Dalam penelitian ini diperoleh hasil bahwa suatu regenerasi tidak selalu di ukur dari pendidikan yang mereka miliki, tergantung dari kemauan dari dalam dirinya sendiri maupun keinginan dari orang tuanya untuk meneruskan perusahaan keluarga yang sudah lama berdiri.

Program pelatihan bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai ketrampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kebutuhan sekarang, sedangkan pengembangan bertujuan untuk menyiapkan pegawainya siap memangku jabatan tertentu dimasa yang akan datang. Untuk melaksanakan program pelatihan dan pengembangan, manajemen hendaknya melakukan analisis tentang kebutuhan, tujuan, sasaran serta isi dan prinsip belajar terlebih dahulu agar hasil dari pelaksanaan program pelatihan tidak sia-sia

5.2 Keterbatasan

Dalam skripsi ini juga mengalami keterbatasan dalam hal mendapatkan informasi karena dengan metode wawancara dengan hasil transkrip, mengintegrasikan, dan menggabungkan informasi berdasarkan pada tema yang bersangkutan yang lebih spesifik.

Dengan keterbatasan waktu untuk cepat dapat menyelesaikan skripsi dengan hasil yang memuaskan.

5.3 Saran

Sebagai penutup, maka inilah kesempatan baik peneliti untuk menyampaikan apresiasi hasil dari penelitian yang telah diadakan selama 3 bulan. Dalam penelitian ini telah mendapat hasil yang telah di sebutkan diatas. Peneliti memberikan saran kepada pihak Toko Roti Ganep's maupun bagi peneliti selanjutnya yang mengadakan penelitian di Toko Roti Ganep's.

5.3.1 Bagi Perusahaan

Menentukan strategi pendekatan supaya semakin banyak konsumen dan menambah pangsa pasar dengan mengadakan promosi dengan acara-acara yang dapat menarik konsumen lalu melibatkan konsumen secara aktif dan lebih mendekati diri dengan para warga maupun para konsumen. Itu salah satu cara untuk lebih mengakrabkan diri dan perusahaan termasuk produk-produk yang berada di dalamnya.

Hal ini disebabkan karena penelitian ini bersifat positif yang dapat akhirnya mempengaruhi para konsumen supaya tetap suka dan mau mempromosikan produk roti kecil kepada konsumen lainnya supaya bisnis keluarga yang ada di Toko Roti Ganep's masih dapat bertahan. Dengan konsumen yang sudah mengetahui produk maupun kurang mengetahui keunggulan produk dari roti kecil karena adanya hubungan yang sudah terjalin dengan baik dapat semakin mengetahui keunggulan dan keunikan rasanya dengan membuka web di www.rotiganep.com

Yang terpenting dalam bisnis keluarga adalah “JUJUR, ulet, dan tidak serakah,” demikian resep mengenai kelanggengan supaya bisnis dapat teruskan oleh anaknya. Sifat jujur diperlukan supaya orang tetap percaya dengan setiap perkataan dan perbuatannya. Tuturnya, “Hal yang paling tidak enak dalam hidup adalah bila saya selalu dihindari, yaitu tidak dipercaya orang”.

5.3.2 Bagi Pembaca

Bagi peneliti selanjutnya, dalam penelitian dengan topik *Family bussiness* tentang Proses Regenerasi dalam Bisnis Keluarga pada Toko Roti Ganep’s di Kota Surakarta perlu di perhatikan juga bagaimana cara pemilik dapat sampai bertahan pada generasi yang cukup lama.

Hal terpenting dalam mengelola bisnis keluarga dengan baik adalah, memastikan semua keluarga memiliki hubungan baik yang akan tetap langgeng, bahkan jika bisnis tersebut berhenti. Tiap keluarga juga harus saling memperhatikan keluarga yang masih jauh supaya karena itu lebih penting dalam hubungan keluarga supaya tidak terputus dan tetap masih ada yang meneruskan untuk bisnis keluarga.

Selain itu peneliti selanjutnya dapat memperluas lagi dalam hal yang masih terkandung dalam bisnis keluarga karena penelitian tidak hanya sebatas proses regenerasi tetapi masih ada lagi.

5.3.3 Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian mengenai *family business* dapat semakin menambah pengetahuan peneliti mengenai bisnis yang terjalin karena turun temurun dan ada banyak permasalahan yang terjadi jika perusahaan itu dipegang oleh banyak pihak yang terjadi karena perebutan warisan maupun dalam hal kekuasaan.

Sebagai penutup, maka inilah kesempatan baik peneliti untuk menyampaikan apresiasi terhadap hasil Penelitian.

Pertama, topik mengenai “*family business*” (bisnis keluarga) sangat menarik untuk di bahas dan merupakan bisnis yang masih bertahan selama generasi ke lima selama ratusan tahun. Meskipun penelitian yang sejenis telah banyak dilakukan. Menariknya peneliti semakin mengetahui cara suatu bisnis dapat bertahan walaupun semakin banyak persaingan.

Kedua, karena sifat penelitiannya deskriptif observatif, yang dilakukan dengan pendekatan *descriptions research*, dengan didukung dokumentatif. rekomendasi yang di dapat dari hasil penelitian ini diharapkan mendorong perubahan untuk penelitian selanjutnya dan diarahkan pada upaya pembaharuan kebijakan.

Akhirnya, tak ada gading yang tak retak. Penelitian telah usai, begitu juga kajian review atas hasil penelitian ini, akan kebenaran datang-Nya hanya dari Allah Tuhan Yang Maha Esa.

DAFTAR PUSTAKA

- Bloomfield, Frena. 1986. *Di Balik Sukses Bisnis Orang-orang Cina*, Jakarta: Sangsaka Gotre.
- Gunawan, Herdi. 2004. "Mengibarkan Bisnis Makanan Tradisional". <http://www.wacanamitra.com/wm491/fokus.htm>. Download 22 September 2008
- Hafifah. 2008. "Bisnis Keluarga Online". http://bisniskeluargaonline.com/index_files/Page384.htm. Download 25 September 2008.
- Handoko, T. Hani. 1996. *Tradisi (Manajemen) Dagang Ala Tionghoa, dalam Lembaga Studi Realino, Penguasa Ekonomi dan Siasat Pengusaha Tionghoa*, Yogyakarta: Kanisius.
- H Moko P Astamoen, Ir. 2005. *Entrepreneurship: Dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabeta. Hal 49, 87.
- Kasali, Rhenald. Ph. D. *Metode-metode Riset Kualitatif: dalam Public Relations and Marketing Communications*.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga offset Publisher.
- Lexy J Moleong, DR, MA, 2004 *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi 18 Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Nawawi, Hadari. 1985. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada. Bab IX, hal 40 – 60.
- Stuart Rock (1991). *Family Firms*. England : Director Book-Simon Schuster, Hal 5

Susanto, A. B et all. 2007. *The Jakarta Consulting Group on Family business*. Jakarta: The Jakarta Consulting Group.

Susanto, A. B. 2005. *World Class Family Business*. Jakarta: Quantum Bisnis dan Manajemen.

_____. 2008. “Perusahaan keluarga butuh professional”.
<http://web.bisnis.com/kolom/2id1397.html>. Download 16 September 2008.

Sutopo , HB. 2000. *Dasar-dasar Penelitian*. Surakarta: UNS Press.

Tony Balshaw. 2004. *Governance in Family Business*. Johanesburg: Grant Thornton.
 hal 5

Wasito, Hermawan et all. *Proyek Pengembangan Mata Kuliah: Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Universitas Atma Jaya .

Wendy Handler (1989).’Methodological Issues and consideration in studying family business’. *Family Business Review* vol II no 3, hal 257.

http://www.wirusaha.com/bisnis/kewirausahaan/10_tips_memulai_bisnis_yang_sukses.html dwld 20 okt 2008

. 2003. “Potret Perusahaan Keluarga Indonesia”.
<http://www.eksekutif.com/berita/artikel.html?aid=603>. *Eksekutif* Edisi No.281
 Januari 2002.



LAMPIRAN

-

LAMPIRAN



LAMPIRAN

I



Surakarta, 7 Januari 2009

Hal : Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth :

Dekan

Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya

Yogyakarta

Dengan hormat,

Bersama dengan surat ini kami atas nama Perusahaan Roti Ganep Tradisi Solo menyampaikan bahwa mahasiswa dibawah ini :

Nama : FRANSISCA ROMANA EKA PUSPITA DEWI

NPM / Jurusan : 04 03 15235 / EM

Telah melaksanakan penelitian di Perusahaan kami pada tanggal 19 September – 17 Nopember 2008.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya

Hormat kami,


Esni Yuniawati


HRD DEPT



**LAMPIRAN
II**

Daftar Pertanyaan

1. Awal mulanya suatu bisnis
 - 1) Mengapa mendirikan dan menjalankan bisnis dalam bidang ini, perjalanan awal dari bisnis ini? (asal mula)
 - 2) Kapan dan dimana bisnis ini di dirikan (strategi lokasi)
 - 3) Apa visi dan misi keluarga dalam menjalankan bisnis ini?
 - 4) Bagaimana tentang keluarga pendiri? Kondisi keluarga?
 - 5) Sisilah keluarga yang ada dalam bisnis ini? Anak keberapa dari berapa saudara?
 - 6) Modal awal untuk bisnis ini?
2. Dengan melihat kondisi produk masa sekarang
 - 1) Bagaimana bisnis itu tetap berjalan
 - 2) Tujuan dalam pengembangan produk yang ada?
 - 3) Pangsa pasar yang sudah di capai?
 - 4) Kapan kira² menyerahkan perusahaan kepada suksesor?
3. Hubungan yang terjalin antar keluarga
 - 1) Apakah terdapat anggota keluarga yang di kualifikasi sebagai penerus perusahaan?
 - 2) Siapakah yang akan memilih penerus perusahaan?
 - 3) Pada usia berapa perusahaan yang potensial akan diizinkan untuk bekerja dalam bisnis keluarga ini?
 - 4) Apakah ada pendidikan minimum yang harus dimiliki untuk menjadi penerus?
 - 5) Bagaimana permasalahan antara saudara untuk dapat diselaikan?
 - 6) Apakah anggota keluarga dan rekan-rekan di berikan kesempatan untuk terlibat dalam bisnis keluarga berdasarkan kemampuan mereka?
 - 7) Apakah anda selalu mengadakan pertemuan keluarga secara teratur?
 - 8) Apakah yang akan membantu para pemimpin masa depan ini bekerjasama dalam kesuksesan bisnis jangka panjang sehingga bisnis keluarga dapat bertahan?
4. Hubungan keluarga dengan para penerus generasi
 - 1) Visi dari perusahaan?
 - 2) Apakah pendiri memberitahukan para karyawan bahwa bisnis ini akan tetap berjalan dalam lingkaran keluarga?
 - 3) Apakah bisnis keluarga ini mengikuti teknologi yang ada?
 - 4) Apakah keluarga bersedia untuk berkorban sekarang untuk kesejahteraan di masa depan?

- 
5. Pendiri Perusahaan agar tetap dapat menjalankan perusahaan keluarga
 - 1) Apakah misi dan visi dari keluarga? Mengapa anda tetap teguh untuk mendirikan dan menjalankan bisnis ini?
 - 2) Apakah anda benar-benar percaya kepada kemampuan penerus dalam bisnis ini?
 - 3) Bagaimana anda melatih penerus? Selain seminar?
 - 4) Apakah anggota keluarga dalam perusahaan dapat berkomunikasi secara efektif?
 - 5) Bagaimana cara memilih penerus?
 - 6) Harapan apa yang anda bayangkan untuk masa depan?
 - 7) Struktur organisasi perusahaan untuk generasi ke 5?
 - 8) Frame work untuk generasi ke 5?

 6. Untuk Penerus Perusahaan apa yang dilakukan penerus untuk dapat mempertahankan bisnis keluarga
 - 1) Apakah anda mempunyai keinginan untuk menjadi penerus dari perusahaan keluarga ini?
 - 2) Mengapa anda ingin menjadi penerus? Alasannya?
 - 3) Apakah ada niat atau keinginan untuk bekerja diluar bisnis keluarga ini?
 - 4) Apakah anda memiliki pendidikan yang dibutuhkan untuk menjalani pekerjaan ini?
 - 5) Kekuatan apa yang dimiliki anda untuk dapat menguntungkan perusahaan?
 - 6) Visi anda sendiri sebagai penerus?
 - 7) Apakah pilihan untuk menjadi penerus merupakan keinginan anda sendiri atau keinginan keluarga?
 - 8) Bagaimana anda mengarahkan anak-anak anda dalam bisnis keluarga ini?
 - 9) Struktur organisasi penerus yang ada di banyuanyar?



LAMPIRAN

III

Hasil atau Transkrip dari Wawancara

1. Awal mulanya suatu bisnis dan dilihat dari sejarahnya

Perusahaan roti Ganep berdiri tahun 1881 – sekarang. Ganep di pegang, di kelola generasi ke lima C. Oeke Purnadi dahulu nama Ganep diberi nama oleh Sinuwun Paku Buwono X Raja di Solo waktu itu. Dahulu orang memanggil Ny. Auw Liek Nio (ꦒꦤꦺꦥ) dengan Nyah Ganep. Bisnis ini tetap berjalan dalam membuat roti kecil karena sudah sejak dulu bisnis roti ini sudah turun temurun. Bisnis ini juga merupakan bisnis keluarga dari generasi ke generasi.

Awal mula bisnis roti ganep ini berdiri di Jalan Sutan Syahrir no 176 Tambaksegaran Surakarta dengan pendiri pertama kalinya oleh Ny. Auw Liek Nio (ꦒꦤꦺꦥ) yang dikenal dengan “Nyah Ganep” + Tn. Tjan tiang San (ꦒꦤꦺꦥ) ada di prasastinya.

Bisnis ini dulu modal awalnya cuma dari tabungan tanpa pinjam ke bank karena pemilik kurang percaya dengan kredit perbankan, mungkin masih terbawa orang dahulu yang bisa di bilang kuno. Kalau dalam generasi ke lima ini modal yang di pakai dengan menggunakan kredit perbankan dan melakukan kerja sama dengan perbankan.

Bisnis roti ini dapat berjalan karena mempunyai **Visi**: Ingin menjadi perusahaan yang sehat dan dapat menjadi tempat untuk belajar dan berkarya bagi karyawan serta masyarakat luas dan **Misi**: memberikan produk dan pelayanan yang terbaik yang mempertahankan tradisi. Belajar tidak hanya di sekolah saja melalui kunjungan ke perusahaan atau disebut dengan pekrevisit.

2. Dengan melihat kondisi produk masa sekarang

Bisnis roti ini tetap berjalan karena masih menggunakan tradisi yang sejak berdiri digunakan, yakni tetap terbuka, suka belajar, menjalin kerja sama dengan semua. Dalam roti ganep juga mengalami pengembangan dalam produknya, walupun tidak meninggalkan tradisi yang sudah lama ada maupun roti yang telah lama dibuatnya. Roti yang menggunakan santen yang kuno tetap dibuat dan

mempertahankan tradisi. Kalau dilihat dari segi produk yang tradisional rasa masih sama dengan dulu.

Bisnis ini bertahan walaupun banyak pesaing karena dari generasi ke generasi selalu yang ingin bisa sukses karena ada dukungan dari berbagai pihak. Kita tidak melupakan yang lain-lain, kita berbagi ilmu kemudian banyak hal dan tidak bisa berjalan sendiri adanya kerja sama, dengan trik apapun jika sendiri tidak bisa berhasil. Dengan begitu karyawan di buat nyaman dalam bekerja dan untuk pihak luar juga di buat nyaman mungkin.

Strategi yang digunakan tidak dirancang dengan menggunakan teori tetapi tetap mengalir begitu saja, karena dari perusahaan tidak mematok, dengan strategi yang berperan di sekitar di kita misalnya mendekati becak-becak yang ada di sekitar kita dan dibuat nyaman.

Kalau pangsa pasar di solo sendiri sudah pasti, karena juga ganep juga sudah berumur 127th. Untuk pangsa pasar yang nasional, baru memasuki Jakarta, Semarang, Yogyakarta, Jawa Tengah, dan untuk di luar negeri beberapa *buyer* atau pembeli yang langsung membeli roti di toko roti ganep.

3. Hubungan yang terjalin antar keluarga

Hubungan keluarga yang terjalin memang kelihatan harmonis tapi dalam berjalannya waktu tidak semua keluarga dapat memegang perusahaan roti ganep. Dalam memimpin perusahaan pendidikan bukan suatu hal yang utama dan terpenting, jika memang dia ada sekolah tinggi tapi tidak ada niat untuk meneruskan perusahaan ya sama saja, bukan juga selalu yang paling pintar.

Dari segi pandang orang tua lebih banyak melihat siapakah anak yang akan melanjutkan perusahaan, disini orang tua juga sangat jeli dan *felling* orang tua apa lagi seorang ibu jarang untuk salah.

Walaupun dalam tiap generasi kurang harmonis tetapi permasalahan dapat terselesaikan dengan baik. Untuk generasi ke lima sudah mempersiapkan untuk

generasi ke 6 yakni anak laki-laki yang meneruskan. Dahulu sebelum Ibu Oeke yang memegang generasi ke 5 awalnya di pegang oleh kakaknya. Tapi modal yang di pakai dengan pinjam perbankan digunakan tidak sewajarnya. Uang digunakan untuk berfoya-foya dan menimbulkan hutang yang begitu besar. Lalu setelah itu perusahaan di pegang oleh Ibu Oeke yang harus memulai dari awal lagi. Setelah di pegang ibu Oeke ganep pun semakin cemerlang dan semakin dapat dikenal banyak orang.

Di generasi ke 5 juga sudah sering memperingatkan pada generasi keVI bahwa persaingan semakin ketat, maka untuk generasi ke 5 harus belajar dalam mengelola di bidang keuangan perusahaan.

Konflik antar generasi pun tidak begitu dalam penyelesaiannya. Ada pertemuan keluarga yang terjadi supaya apa yang menjadi permasalahan dapat diselesaikan dengan baik.

Generasi ke 5 awalnya tidak langsung di pegang oleh ibu Oeke tapi oleh kakaknya, tetapi dalam perjalanan waktu bisnis yang di jalankan tidak berjalan dengan baik, maka orang tua dari Ibu Oeke memilih Ibu Oeke untuk meneruskan bisnis keluarga karena di pandang mempunyai jiwa kepemimpinan, mengayomi orang banyak, dan mempunyai ketertarikan dalam berbisnis

4. Hubungan keluarga dengan para penerus generasi

Bisnis roti ini dapat berjalan karena mempunyai **Visi:** Ingin menjadi perusahaan yang sehat dan dapat menjadi tempat untuk belajar dan berkarya bagi karyawan serta masyarakat luas dan **Misi:** memberikan produk dan pelayanan yang terbaik yang mempertahankan tradisi.

Dalam hubungan keluarga sendiri para penerus juga mempunyai visi yakni, terbuka , suka belajar, dan menjalin kerja sama dengan semua instansi, sponsor : IFO, Pemkot, Desperindah, dan lain lain.

Pameran dalam event ini sangat bermanfaat karena dalam pengelolaan di Batari, eksenensi dilihat lagi orang solo. Maka selalu ikut pameran, di solo sudah terkenal roti Ganepnya.

Di ganep sendiri sebenarnya tidak selalu memberitahukan kalau para karyawan bahwa bisnis ini akan tetap berjalan dalam lingkaran keluarga, tetapi masih ada beberapa karyawan yang menggunakan lingkaran keluarga. Dahulu jika mbahnya sudah pernah bekerja di Ganep dan dinilai baik, jika cucunya akan berkerja tanpa melalui rekrutment, interview. Tetapi ada juga karyawan yang masuk untuk bekerja di Ganep dengan menggunakan rekrutment.

Bisnis keluarga ini mengikuti teknologi yang ada dengan penambahan alat-alat dalam pembuatan roti, walaupun tetap masih menggunakan karyawan.

5. Pendiri Perusahaan agar tetap dapat menjalankan perusahaan keluarga

Walaupun visi dan misi keluarga dalam bisnis ini tetap ada dan bisnis masih dapat bertahan karena dalam membuat roti kecil ini merupakan suatu tradisi yang turun temurun dan merupakan bisnis keluarga dari generasi ke generasi.

Dengan melihat persaingan yang semakin ketat, generasi ke 5 pun jika di tanya apakah yakin dengan keputusan yang diambil dalam menentukan generasi ke 6, pasti akan menjawab ya selaku orang tua hanya bisa berdoa supaya bisnis yang dipegangnya tetap dapat berjalan dengan lancar dan pemegang dapat bertanggung jawab dan juga mengikuti pelatihan khusus dalam bisnis.

6. Untuk Penerus Perusahaan apa yang dilakukan penerus untuk dapat mempertahankan bisnis keluarga

Penerus mengikuti seminar dan juga kuliah di *entrepreneur university* yang bersifat Informal. Untuk generasi ke 6 selain seminar: Belajar sama dan informal dia juga tidak mau formal maunya informal. Niat muncul dari penerus sendiri dan belajar menangani karyawan yang sedikit dulu di cabang barunya di Banyuanyar, karena di Ganep sendiri juga mempunyai laboratorium dengan kurang lebih 170 karyawan.



LAMPIRAN

IV





Prasasti Ganep



Teras Depan



Kondisi Toko Masa sekarang Tahun 2008



Meja Kasir







Wawancara dengan Generasi ke V

Foto – Foto Kenangan



Generasi ke 1: Auw Liek Nio



Tiga Generasi Nyah Ganep



Sebagian Anak Menantu dan Cucu dari Tn / Ny Oh Toen Lee

Berpose di depan toko dan Armada keliling Tahun 1957



Salah satu karyawan Ganep di Bagian Produksi sedang berpose di Depan Mesin - Tahun 1957



**Anak – Menantu –cucu dari
Tn/Ny Oh Toen Lee dan Tjan Biau Nio (Generasi III)
Berpose di depan toko – 1959**



Mbak – mbak Tenaga Bungkus – th 1960



Oh lioe Nio oeke usia 2 th, belajar makan sendiri sambil piknik
Di tawang mangu – tahun 1960
(kok Cemberut yaa-?)



Keluarga Oh Sing Tjiang Bersama Oma Opa Oh Toen Lee Tahun 1967



Pesta Perkawinan Emas Tn / Ny Oh Toen Lee (Generasi Ke III)
di Rumah ini Ruang Tengah dihadiri Anak-Menantu-Cucu Tahun 1967



Toko Ganep Tampak Depan Sebelum Kerusuhan – Tahun 1998



Toko Ganep Setelah Kerusuhan Mei 1998



Kondisi Setelah Kerusuhan



Interior Di Dalam Toko – Tahun 1991



Generasi Ke V : C. Oeke Oh Lioe Nio

Fasilitas yang ada:



CABANG BARU

dan Dipegang Oleh Generasi Ke Enam





LAMPIRAN

V

Produk – produk yang ada :

PRODUK UNGGULAN



PRODUK – PRODUK YANG TIDAK TAHAN LAMA

Roti Pisang Keju Roti Smeer Coklat



Roti Coklat



PRODUK – PRODUK SELAIN ROTI UNGGULAN





LAMPIRAN

VI

Event-event yang ada

