

**BAB 1**  
**PENDAHULUAN**

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Permasalahan

Era perdagangan global telah memasuki persaingan di semua industri yang ada saat ini. Baik dalam industri manufaktur maupun industri jasa, perusahaan telah bersiap diri untuk membendung serangan globalisasi perusahaan-perusahaan global dengan manajemen internasional yang kuat. Perusahaan global telah memiliki jaringan internasional dan sistem kontrol yang kuat dalam melakukan ekspansi ke dalam suatu negara. Perusahaan global yang melakukan ekspansi bisnisnya ke suatu negara menghadapi persaingan yang ketat dan melakukan pengendalian dengan 2 cara, yaitu dengan melakukan *Wholly Owned Subsidiary* (WOS) atau dengan melakukan *Joint Venture* (JV). Perusahaan dengan manajemen global yang kuat dalam pengendaliannya menggunakan WOS, sehingga dengan begitu perusahaan pusat akan lebih mudah dalam melakukan kontrol pada unit bisnisnya. Sedangkan perusahaan yang tidak melakukan strategi global akan melakukan *joint venture* dengan perusahaan lokal untuk menjalankan unit bisnisnya.

Dalam melakukan persaingan bisnis, perusahaan lokal harus memiliki sistem manajemen yang profesional, agar mampu mensinergikan sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan sehingga perusahaan akan mampu mencapai keunggulan bersaing yang terus-menerus dalam memenangkan persaingan. Banyak perusahaan di Indonesia adalah perusahaan keluarga yang

dirintis dan dibentuk oleh sebuah keluarga. Bisnis keluarga dapat didefinisikan sebagai segala macam bisnis yang secara mayoritas dimiliki dan dikontrol oleh keluarga, dan di mana dua atau tiga anggota keluarga terlibat secara langsung (Bowman, 1991:2). Pemilik bisnis keluarga biasanya tidak hanya terkonsentrasi dalam mengontrol tetapi juga memiliki keterikatan emosional yang kuat pada bisnis mereka (Ward, 2005).

PT. Surya Abadi Sakti didirikan dan dikendalikan oleh 2 generasi. Semua manajemen di tingkat puncak seperti direktur utama dikendalikan oleh orang-orang yang memiliki hubungan keluarga. PT. Surya Abadi Sakti didirikan pada tahun 2000 dengan pusat bisnis pada pengelolaan *food court* di beberapa gedung perbelanjaan yang dibangun oleh PT. Lamicitra Nusantara. Pusat-pusat perbelanjaan yang dikelola antara lain Jembatan Merah Plaza 1 & 2, Tunjungan Centre, dan tahun 2007 juga akan mengelola Pusat Grosir Surabaya dan Tunjungan Elektronik Centre. Dengan jumlah karyawan sekitar 200 orang PT. Surya Abadi Sakti mencoba untuk memberikan yang terbaik bagi konsumen, baik konsumen *retail* maupun *tenant* atau pedagang. Para profesional yang direkrut oleh perusahaan hanya menjalankan manajemen tengah. PT. Surya Abadi Sakti sebagai pengelola unit bisnis *Food Court* juga menghadapi persaingan. Perkembangan bisnis pengelolaan *food court* memaksa PT. Surya Abadi Sakti agar mampu berkompetisi sehingga perusahaan dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan.

Kebanyakan perusahaan yang menggunakan sistem manajemen keluarga kurang menuai sukses. Perusahaan dengan manajemen keluarga

menjalankan keputusan direksi berkaitan dengan konsistensi perilaku yang dipraktekkan di dalam memberikan visi dan misi yang jelas. Berdasarkan uraian di atas, maka studi ini mengarahkan pada fokus penelitian bagaimana perilaku manajemen keluarga dalam pengambilan keputusan oleh manajer lini.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Apakah konsistensi kebijaksanaan dan tipe kepemimpinan memiliki hubungan yang erat dengan pengambilan keputusan oleh manajer lini ?

## **1.3 Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang observasi yang telah diuraikan, maka fokus obyek yang diamati adalah perilaku manajemen keluarga dalam pengambilan keputusan oleh manajer lini.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Mendeskripsikan perilaku manajemen keluarga dalam pengambilan keputusan oleh manajer lini.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini memiliki manfaat :

1. Bagi Penulis : Menambah wawasan di bidang ilmu pengambilan keputusan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, sehingga dapat dijadikan dasar untuk penelitian lebih lanjut.

2. Bagi Perusahaan : Dapat menambah wawasan bagi para manajer lini untuk membuat solusi yang terbaik bagi pengambilan keputusan dan dapat mengetahui seberapa jauh dampak yang terjadi pada penerapan solusi yang dihasilkan pada penelitian ini.
3. Bagi Mahasiswa : Untuk dapat dijadikan sebagai bahan dalam memperluas atau melanjutkan kajian yang sudah ada.