

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS KELUARGA KEPADA SISWA-
SISWI SMA BHINNEKA TUNGGAL IKA**

Disusun oleh :

Ketua Tim

Yuniarwati SE., MM., Ak., CA, BKP (0323067101/10194019)

Anggota

Arifin Djakasaputra S.Kom., SE., MSi (0328116805/10110007)

Elizabeth Sugiarto D SE., MSi., Ak., CA (0326107003/10194006)

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JUNI 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode.Genap /Tahun 2020

1. Judul : PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS KELUARGA
KEPADA SISWA- SISWI SMA BHINNEKA
TUNGGAL IKA
2. Nama Mitra PKM : SMA BHINNEKA TUNGGAL IKA
3. Ketua Tim Pengusul
- a. Nama dan gelar : Yuniarwati SE., MM., Ak., CA
 - b. NIDN/NIK : 0323067101 / 10194019
 - c. Jabatan/gol. : Lektor Kepala
 - d. Program studi : S1 Akuntansi
 - e. Fakultas : Ekonomi & Bisnis
 - f. Bidang keahlian : Akuntansi & Pajak
 - g. Alamat kantor : FE Untar Blok A Lt.13 (Ruang Dosen Tetap)
 - h. Nmor HP/Tlp : 087877119636 / 5655514
4. Anggota Tim PKM (Dosen)
- a. Jumlah anggota : Dosen 2 orang
 - b. Nama anggota 1/Keahlian : Arifin Djakasaputra S.Kom., SE., MSi./
Manajemen Informatika & Kewirausahaan
 - c. Nama anggota 2/Keahlian : Elizabeth Sugiarto Dermawan. SE., MSi., Ak., CA./
Akuntansi
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) : Mahasiswa 1 orang
- a. Nama mahasiswa dan NIM : Andrian / 115170005
6. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah mitra : Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10/RW.5, Tanah
Sereal, Kec. Tambora
 - b. Kabupaten/kota : Jakarta Barat
 - c. Provinsi : DKI Jakarta 11270
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 5,6 km
7. Luaran yang dihasilkan : Modul Manajemen Bisnis Keluarga
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari-Juni 2021
9. Biaya Total :
- a. Biaya yang diusulkan : Rp 8.500.000,-

Jakarta, 6 Juni 2021

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat

Ketua Tim Pengusul



Jap Tji Beng, Ph.D
NIK:10381047

Yuniarwati SE., MM., Ak. CA., BKP
0323067101/10194019

DAFTAR ISI

	Hal.
Cover Proposal	i
Halaman Pengesahan	ii
Daftar Isi	iii
RINGKASAN.....	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	4
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	7
2.1 Solusi Permasalahan	7
2.2 Luaran Kegiatan PKM	8
BAB III METODE PELAKSANAAN	10
3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan	10
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM.....	10
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM	11
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	13
4.1 Kronologi Kegiatan PKM	13
4.2 Hasil Kegiatan PKM.....	14
4.3 Luaran yang Dicapai.....	15
Bab V Kesimpulan dan Saran.....	17
Daftar Pustaka	
Lampiran I Materi yang Disampaikan Saat Kegiatan	
• Modul Pelatihan Akuntansi Dasar	
Lampiran II Foto-Foto Kegiatan	
Lampiran III Artikel yang disubmit ke Serina	

RINGKASAN

Kehidupan perekonomian di masa pandemi Covid-19 terasa terpuruk mengingat seringnya pembatasan yang dilakukan pemerintah dan daya beli yang lemah membuat banyak usaha gulung tikar. Hal ini berimbas hampir di semua sektor usaha yang dampaknya juga pada perekonomian keluarga siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika. SMA Bhinneka Tunggal Ika sebagai mitra PKM ini membutuhkan pengayaan wawasan siswa-siswinya terkait dengan manajemen bisnis keluarga sehingga berdasarkan surat undangan no.007/C.IV.10/SMA BT.IKA/I/2021 dari kepala sekolah Bpk. Edi Fredi S Ag. kami melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Dengan PKM ini, target yang diharapkan dapat memberi pemahaman yang benar terkait manajemen bisnis keluarga

Kegiatan PKM ini direncanakan dilaksanakan dengan mengisi jadwal belajar dan dapat diikuti oleh guru-guru yang juga. SMA Bhinneka Tunggal Ika beralamat di Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10/RW.5, Tanah Sereal, Kec. Tambora. Dalam pelatihan akan dibagikan Modul Manajemen Bisnis Keluarga sebagai luaran PKM ini sehingga dapat dibawa pulang dan dibaca oleh siswa-siswi SMA tersebut untuk bahan pembelajaran di masa mendatang. Metode pelaksanaan pelatihan ini akan dilakukan dengan tutorial dan diskusi serta tanya jawab yang seluruhnya akan diselenggarakan via zoom.

Kata kunci: PKM. Manajemen Bisnis Keluarga, SMA Bhinneka Tunggal Ika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Sekolah Bhinneka Tunggal Ika didirikan oleh Alm. Bpk Djoko Haryono yang awalnya bernama Ta Tung. Rasa keprihatinan terhadap dunia Pendidikan pada masa tahun 1968 dan karena banyak anak Indonesia yang putus dan tidak bersekolah yang memotivasi pendirian sekolah ini. Inisiatif Alm.Bpk Mohammad Hatta (Wakil Presiden Indonesia) yang mengganti nama sekolah Ta Tung menjadi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika pada tahun 1971 yang melibatkan generasi bangsa tanpa memandang suku, ras, dan agama, sehingga menjadi sekolah asimilasi pertama di Indonesia. Hingga saat ini Yayasan Pendidikan Bhinneka Tunggal Ika yang menaungi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika berazaskan Pancasila berpartisipasi dalam pembangunan bidang Pendidikan dan pengajaran serta pelayanan sosial lainnya, serta mempersiapkan tenaga-tenaga terampil dalam segala bidang. Kegiatan yang dilakukan adalah pembelajaran umum maupun kejuruan sebagai bentuk upaya mencerdaskan generasi muda dengan membantu terbentuknya pribadi yang utuh dan yang menghargai perbedaan. www.btika.sch.id Di bawah ini foto Sekolah Bhinneka Tunggal Ika sebagai mitra PKM ini.





Visi dan Misi SMA Bhinneka Tunggal Ika:

Visi : Menjadi Lembaga Pendidikan Nasional terkemuka dan modern yang turut serta membangun generasi Penerus Bangsa dalam Ilmu, Iman dan Karakter tanpa memandang Suku, Ras dan Agama berasaskan Pancasila.

Misi : Mengembangkan potensi peserta didik secara optimal melalui Pendidikan Karakter, Pengajaran Bermutu, Toleran dan Menghargai Semua Perbedaan yang ada, melalui peserta didik yang dipercayakan Orang Tua dan Wali Murid kepada Kami sebagai Lembaga Pendidik Terpercaya

Sekolah Bhinneka Tunggal Ika melakukan: (a) pendidikan karakter yang mencakup: pemberdayaan potensi dan pembudayaan peserta didik guna membangun karakter pribadi yang unik, baik sebagai warga negara Indonesia, (b) pengajaran bermutu dengan cara membuat peserta didik terlibat secara penuh dalam pembelajaran di kelas, maka siswa akan berhasil mencapai tujuan pembelajaran secara optimal, (c) menekankan rasa toleran dengan cara menanamkan hubungan antar sesama manusia yang berbeda ras, suku, agama agar nantinya dapat bersosialisasi dengan masyarakat yang lain dengan baik, dan (d) menghargai perbedaan dengan cara melalui pendidikan multikultural dan pemahaman, akan

menumbuhkan rasa kesadaran tentang pentingnya menghargai, mengakui, dan menerima keberagaman yang ada. Di tingkat SMA & Kejuruan diselenggarakan program pendidikan yang beragam dan seimbang secara akademis demi mempersiapkan siswa usia 16 hingga 19 tahun untuk sukses memasuki jenjang Pendidikan lanjutan di tingkat Universitas ternama dan kehidupan di masyarakat.

Situasi saat ini dalam pandemi COVID-19 membuat semua orang merubah paradigma semua kegiatan termasuk belajar dan berbisnis, Penularan COVID-19 memicu kekhawatiran masyarakat sehingga banyak pembatasan yang diterapkan oleh pemerintah yang menghambat berbagai aktivitas termasuk yang berhubungan dengan pendidikan dan bisnis. Semua pihak musti beradaptasi dengan pola pembelajaran dan pola kerja baru. Termasuk para guru dan siswa harus belajar secara online. Pebisnis harus banyak menawarkan dagangannya melalui online dan masyarakat harus belajar belanja melalui online juga. Hal ini membuka peluang untuk menjalankan bisnis keluarga di rumah. Mawadah (2020) mengemukakan bahwa kesempatan bisnis keluarga muncul karena dipengaruhi oleh anggota keluarga yang terlibat dalam mengelola perusahaan, bersedia untuk berubah dan terbuka untuk ide-ide baru dan kemampuan untuk melihat peluang teknologi di lingkungan keluarga tersebut.

Krisis ini memaksa bisnis keluarga untuk membuat pertimbangan yang sebelumnya tidak dibayangkan saat berhadapan dengan dinamika keluarga yang kompleks. Kimberly A Eddleston dalam Entrepreneurship (2020) mengemukakan bahwa selama masa krisis, anggota keluarga cenderung berkumpul dan aktivitas yang meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan mereka, sehingga ada peluang bagi keluarga untuk Bersatu dan bekerja menuju tujuan Bersama membuat keluarga lebih kuat. Dikemukakan juga bahwa ada lima tips untuk bisnis keluarga agar mampu beradaptasi dan melalui masa krisis COVID-19 yaitu: (1) focus pada inovasi, (2) mulailah berpikir tentang ke mana arah perusahaan nantinya setelah ini, (3) saat krisis, penting untuk menyimpan uang dalam bentuk tunai, (4) pertahankan pendirian dan nilai bisnismu, (5) komunikasi adalah faktor penting dalam bisnis keluarga agar lancer. <https://www.sisternet.co.id/read/282646-5-cara-ini-bikin-bisnis-keluarga-mampu-beradaptasi-di-tengah-pandemi>

1.2. Permasalahan Mitra

Dalam rangka pengajaran yang bermutu dan pengayaan wawasan kepada siswa-siswinya di masa pandemi COVID-19 ini SMA Bhinneka Tunggal Ika berniat untuk membekali siswa-siswinya dengan topik manajemen bisnis keluarga. Pandemi COVID-19 bukan hanya berdampak pada masalah kesehatan tetapi juga masalah ekonomi karena banyak perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK), banyak usaha baik di perusahaan besar maupun kecil mengalami tutup usaha (kebangkrutan), sebagian karyawan ada yang diliburkan sementara waktu sehingga gaji karyawan tidak diterima secara utuh lagi. Oleh karena itu banyak masyarakat yang membutuhkan penghasilan tambahan sehingga musti peka dengan peluang usaha walaupun tantangan yang dihadapi sangat besar. Sarana online di era digital menjadi salah satu solusi cara berbisnis di era pandemi ini karena kepraktisannya.

Dampak wabah Corona yang kian berkembang secara massif sungguh memprihatinkan. Pukulan berat bagi perekonomian keluarga sering menimbulkan frustrasi karena tiba-tiba banyak yang harus kehilangan sumber penghasilan sementara keluarga memerlukan nafkah untuk biaya hidup dan sekolah anak. Wabah Corona ini belum diketahui kapan berakhirnya, oleh karena itu untuk menjaga kondisi keuangan tetap stabil harus ada ide untuk mencari penghasilan tambahan yang dapat dikerjakan dari rumah. Usaha rumahan menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan, dengan modal yang tidak terlalu besar, kegiatan yang fleksibel menjadi peluang di masa pandemi ini. Oleh karena itu harus ada pemaksimalan bakat dan minat untuk memulai berbisnis. Ada lima peluang usaha rumahan yang cukup banyak digeluti di masa pandemi ini, antara lain: usaha online, usaha pembuatan kain masker, usaha catering harian, usaha makanan beku, usaha menulis. <https://www.aswata.co.id/id/asuransi-property/asuransi-usaha-a>

Sari (2019) mengemukakan bahwa untuk memulai bisnis tidak tergantung pada usia seseorang, namun selagi muda dan produktif sebaiknya mulai menimba ilmu bisnis meski masih duduk di bangku SMA. Sebagai contoh Nicholas Kurniawan eskportir ikan hias yang mampu menghasilkan omzet ratusan juta rupiah per bulan bahkan

juga mendirikan entrepreneur academy. Contoh lainnya ada Hamzah Izzullhaq dan Yasa Singgih. Ada sepuluh peluang bisnis yang cocok menurut Swara Tunaiku dalam Sari (2019), yaitu: (1) buka les privat untuk SD-SMP, (2) event organizer, (3) blogging, (4) jadi content creator di Instagram, (5) jasa ketik, (6) jual beli buku bekas, (7) jadi reseller snack, (8) jualan pulsa, (9) jadi babysitter, dan (10) jasa pindahan.

Tantangan membuka bisnis keluarga di masa krisis ini dihadapi oleh seluruh masyarakat termasuk keluarga siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika. Memulai bisnis keluarga untuk mendapatkan tambahan pemasukan sangat dibutuhkan dalam masa krisis saat ini. Banyak keluarga siswa-siswi yang perlu dibekali pemahaman tentang bisnis keluarga agar tidak gamang untuk memulainya. Rachmadaniyah (2020) mengemukakan bahwa bisnis berfungsi membuat sesuatu yang tidak bernilai menjadi bernilai, dan beberapa tips untuk memulai bisnis online adalah: (1) pahami produk yang dijual (baik kualitas, manfaat, harga beli harga jual, dan konsumennya), (2) memanfaatkan media sosial (termasuk menyiapkan strategi menjangkau konsumen baru), (3) membuat promosi, (4) bergabung di forum, dan (5) pelayanan terhadap konsumen. Di bawah ini kutipan kisah Awang yang menggambarkan kesulitan sebuah keluarga di masa pandemi ini, ditulis oleh Kusuma (2020):

Awang berangkat dari rumahnya di Pucanganom, Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak ke sekolah SMA Kolese De Britto dengan mengendarai sepeda. Di sekolah, onde-onde tersebut ditawarkan ke teman-temannya maupun guru saat jam istirahat. "Sempat juga waktu kelas XI bawa onde-onde ke sekolah, jadi setiap istirahat mutar kelas. Sehari bawa 100 (onde-onde) dan pasti habis, Saya di sekolah malah dapat julukan bakul onde-onde," tuturnya sambil tertawa. Awang mengaku tidak malu meski harus berjualan. Sebab makanan yang dijual enak dan berkualitas. Selain itu, yang utama, apa yang dilakukannya guna membantu orangtuanya. Terutama untuk menambah penghasilan keluarganya. "Saya berpikirkannya ini untuk belajar dan cari pengalaman juga, karena saya ingin terjun ke dunia wirausaha," ungkapnyanya. Pada tahun 2020, terjadi pandemi Covid-19. Pandemi tersebut memengaruhi dunia usaha, termasuk di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Tokobakpia tempat ayahnya bekerja pun merasakan dampak dari pandemi Covid-19. Hingga akhirnya ayahnya memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya. Di situasi serba sulit di masa pandemi ini, ayahnya fokus pada usaha onde-onde. "Pandemi kok jualannya susah, lalu buka outlet di sini (Babarsari). Terus mengembangkan rasa, ada coklat, keju, kacang merah, durian sama kopi, agar menarik pembeli," bebernyanya. Awang

paham mengenai kondisi keluarganya di situasi pandemi. Terlebih lagi, dirinya anak pertama dari empat bersaudara. Sedangkan adik-adiknya masih kecil. Remaja yang saat ini kelas XII IPS ini tidak bisa lagi berjualan di sekolah karena proses belajar mengajar dilakukan secara daring. Ia kemudian turut membantu dengan menjaga outlet onde-onde yang ada di depan sebuah minimarket daerah Babarsari. Sedangkan ayahnya menjaga outlet di daerah Pakem, Sleman. "Ya karena keadaan keluarga saya anggotanya ramai kan kebutuhannya juga butuh banyak. Kalau saya hanya santai-santai kan susah, ya harus bantu-bantu dan kebetulan saya ingin terjun ke wirausaha juga," ujarnya. Setiap hari setelah selesai sekolah daring, Awang membuat adonan onde-onde. Kemudian ia berangkat untuk berjualan Onde-onde di outlet daerah Babarsari. "Buka jam 4 sore sampai sehabisnya, kadang jam 6 habis, kadang jam 9. Kalau harganya 1 (onde-onde) itu Rp 3.500," tegasnya. Menurutnya memang saat ini fokus utama adalah belajar sesuai dengan pesan kedua orang tuanya. Terlebih dirinya kelas XII. Namun sampai saat ini Awang mengaku tidak ada masalah membagi waktu antara sekolah dengan berjualan. Remaja kelahiran 15 Juli 2003 ini pun membuktikannya meski membantu jualan tetap masuk dalam rangking 10 besar di sekolah. "Ya kalau ada tugas langsung diselesaikan, biar tidak menumpuk, Sabtu kan saya libur, nah untuk menyelesaikan tugas sekolah yang belum selesai. Beberapa kali Saya juga belajar di outlet kalau pas lagi belum ada pembeli," ucapnya. Diungkapkannya banyak pengalaman yang didapatnya selama berjualan onde-onde di Babarsari. Ia banyak bertemu orang dan bisa saling tukar pikiran. Penghasilan setiap hari saat ini memang masih belum menentu. Namun itu tidak menyurutkannya untuk terus berusaha. "Ya kalau sehari dapat berapa tidak tentu, karena belum stabil, tapi kalau mau berusaha Tuhan pasti memberikan rejeki," tandasnya. Awang bercita-cita usaha onde-onde ini bisa maju. Setelah itu bisa membuka booth lagi dan merekrut orang untuk berjualan. "Kalau buka outlet baru dan ada orang yang menjaga kan bisa membantu perekonomian orang lain juga. Jadi yang perekonomiannya terpenuhi tidak hanya keluarga saya, tapi juga orang lain," ujarnya.

Bukan tidak mungkin siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika ada yang memiliki Riwayat menyerupai Awang. Oleh karena itu pengetahuan manajemen bisnis keluarga menjadi amat diperlukan selain untuk memotivasi juga untuk keberhasilan bisnis keluarga itu sendiri.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Permasalahan pandemi COVID-19 perlu segera diatasi dengan sikap yang optimis. Dalam rangka memotivasi untuk mengajak siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk tidak malu dan memiliki wawasan dalam memulai bisnis keluarga maka kami memberikan pelatihan ini. Atmaja HE (2018) mengemukakan bahwa *family business* (bisnis keluarga) sebagai salah satu bentuk bisnis yang melibatkan sebagian anggota keluarga di dalam kepemilikan atau operasi bisnis memiliki budaya yang berperan sangat besar dalam menciptakan kelancaran operasional dan produktifitas perusahaan. Hal ini harus disertai dengan kepemimpinan yang kuat untuk menyesuaikan situasi yang ada terkait dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam proses mempersiapkan suksesor yang meliputi persiapan suksesi, perusahaan harus memulai persiapan suksesi dengan strategi. Keterlibatan calon suksesor harus dipersiapkan sejak dini sehingga mampu mendapat banyak pengalaman dari keterlibatannya dalam kegiatan di dalam perusahaan tersebut. Implementasi suksesi proses suksesi tidak berhenti sampai transisi dari pemimpin kepada pemimpin berikutnya dilakukan. Sebelum mengimplementasikan suksesi, keputusan yang akan dibuat harus dikomunikasikan di dalam keluarga maupun perusahaan.

Loo, Roger (2019) mengemukakan keunikan bisnis keluarga yaitu keselarasan tujuan, *branding*, komunikasi, kepemimpinan, perencanaan waris, konteks keluarga, *governance* (pimpinan), sumber daya manusia, kaku, masuk ke dalam bisnis keluarga, pengetahuan, kepemimpinan, perempuan sebagai pemimpin, nepotisme, kepemilikan, dermawan, beralih, peran, perencanaan penerus, antar generasi, kekurangan karyawan, nilai dari bisnis keluarga, perempuan, takut terhadap orang asing, tolok ukur kinerja, dan semangat dalam bisnis keluarga, Terkait semua itu diperlukan pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga kepada siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk lebih memahami dan diharapkan dapat memotivasi memulai membuka bisnis keluarga di masa pandemi ini.

Target pelatihan ini adalah memberikan pengayaan wawasan atas manajemen bisnis keluarga yang diharapkan dapat membantu siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dalam menghadapi krisis di masa pandemi ini. Memberikan pemahaman atas manfaat bisnis keluarga supaya tidak ada pandangan yang salah sehingga menyebabkan kekuatiran yang berlebihan atas masa depan perekonomian.

PKM ini memberikan Modul Manajemen Bisnis Keluarga untuk dibaca kembali serta dipraktikkan oleh siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika tersebut agar menjadi bekal studinya di masa depan. Modul tersebut memuat tujuan, bagan bahasan modul, materi bahasan, dan soal-jawab di awal dan akhir pelatihan untuk evaluasi penguasaan materi.

Pelatihan ini tidak berhenti hanya dengan dilaksanakan pada semester Genap 2020/2021, sehingga untuk mengatasi permasalahan SMA Bhinneka Tunggal Ika ini perlu pelatihan yang berkesinambungan mengingat siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika akan terus berregenerasi digantikan oleh adik-adik kelasnya yang juga masih membutuhkan pelatihan. Pelatihan untuk siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika selain diperlukan secara kesinambungan namun juga diperlukan variasi topik pelatihan baik pelatihan yang terkait dengan ilmu pengetahuan, ketrampilan, kepemimpinan dan hal-hal lain untuk pembekalan siswa/siswi agar dapat mandiri. Oleh karena itu, diperlukan kerjasama antar prodi atau fakultas yang ada di Universitas Tarumanagara dan kerjasama dengan lingkungan setempat dalam hal pemberdayaan warga sekitar agar saling bekerjasama menyelesaikan masalah yang dihadapi siswa.

2.2 Luaran Kegiatan PKM

Luaran wajib dari PKM ini berupa draft artikel PKM yang akan dipublikasikan dalam acara Seminar Pengabdian Masyarakat (SENAPENMAS) UNTAR tahun 2021. Selain itu, luaran yang dihasilkan dari PKM ini adalah Modul Manajemen Bisnis Keluarga. Dalam modul tersebut dimuat tujuan, bagan bahasan modul, materi bahasan, dan soal-jawab untuk latihan serta evaluasi penguasaan materi.

Topik yang dibahas terkait Akuntansi:

- Pendahuluan
- Karakteristik Bisnis Keluarga
- Kekuatan dan Kelemahan Bisnis Keluarga
- Bisnis Keluarga di Indonesia
- Mengelola Bisnis Keluarga secara Profesional
- Penutup

Diharapkan dari modul ini siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dapat mengingat kembali materi pelatihan dan mempraktekannya untuk kenandirian usahanya di masa depan. Selain memberikan pelatihan dan modul kami juga menyebarkan angket untuk mengevaluasi hasil pelaksanaan pelatihan ini, sehingga dapat dijadikan acuan untuk topik PKM selanjutnya. PKM ini dilakukan pelatihan secara online melalui zoom meeting yang direncanakan akan direkam sebagai bagian dari luaran tambahan dalam laporan pertanggungjawaban kami. Target capaian dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan peminatan siswa atas studi lanjut di bidang ilmu manajemen serta dapat memahami perkembangan ilmu manajemen dan teknologi informasi yang amat pesat.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Tahapan atau Langkah-Langkah Solusi Permasalahan Mitra

Persiapan, pelaksanaan, hingga pembuatan laporan pertanggungjawaban PKM ini dilakukan pada bulan Januari - Juni 2021. Kegiatan pelatihan ini direncanakan akan dilaksanakan dengan mengisi jam matapelajaran. Pelatihan dilakukan dengan memberikan pelatihan manajemen bisnis keluarga secara tutorial disertai sesi tanya jawab terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan latihan. Di bawah ini susunan acara yang akan dilaksanakan:

- | | |
|---------|---|
| Sessi 1 | Sessi tanya jawab terkait bisnis keluarga |
| Sessi 2 | Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga oleh Bpk Arifin Djakasputra |
| Sessi 3 | Sessi tanya jawab untuk evaluasi pemahaman materi |

Pada saat pelaksanaan kami hadir berempat (tiga orang dosen dan satu orang mahasiswa) di zoom meeting. Lokasi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika di Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10/RW.5, Tanah Sereal, Kec. Tambora. Pelatihan ini akan membagikan voucher uang elektronik @ Rp.50.000, kepada 6 siswa yang berhasil menjawab pertanyaan di awal (3 siswa) dan di akhir pelatihan (3 siswa). Modul akan kami unggah di file zoom meeting tersebut. Souvenir dan hadiah akan diserahkan saat era tatap muka diperbolehkan lagi atau saat pelaksanaan PKM semester berikutnya.

Di akhir pelatihan akan disebarakan angket untuk evaluasi jalannya PKM ini. Laporan Pertanggung Jawaban kepada DPPM dibuat setelah PKM selesai dilaksanakan dan pada saat acara Senapenmas pada tahun 2021 akan dipublikasikan dalam bentuk artikel. Berdasarkan hasil angket yang dibagikan dapat diketahui topik yang diminati siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika ini dan dapat direncanakan untuk topik pelatihan semester berikutnya.

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Pelatihan ini dilakukan berdasarkan kebutuhan SMA Bhinneka Tunggal Ika yang diungkapkan dalam surat undangan no.007/C.IV.10/SMA BT.IKA/I/2021 dari kepala sekolah Bpk. Edi Fredi S Ag. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan PKM ini dengan menyediakan ruangan atau mengkoordinir waktu di zoom meet untuk

menyelenggarakan pelatihan dan mempersiapkan siswa-siswinya agar dapat mengikuti pelatihan ini tanpa disibukan dengan tugas-tugas lainnya.

Pelaksanaan PKM diselenggarakan pada jam belajar matapelajaran ekonomi dan akuntansi agar dapat diikuti oleh siswa-siswi dan guru pengampu matapelajaran yang berminat. Hari dan tanggal pelaksanaan PKM ini juga disesuaikan agar tidak berbenturan dengan kegiatan kami selaku pihak yang memberikan pelatihan.

3.4 Uraian Kepakaran dan Tugas Masing-Masing Anggota Tim.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara berdiri sejak tahun 1959 memiliki Program Studi Akuntansi dan Program Studi Manajemen serta Program Studi Magister Akuntansi dan Pendidikan Profesi Akuntansi, sehingga sudah selayaknya menyelenggarakan Pengabdian Kepada Masyarakat agar ada transfer pengetahuan yang lebih luas. Di sisi lain, dalam Fakultas Ekonomi & Bisnis UNTAR sudah banyak dosen yang telah tersertifikasi dan diwajibkan membuat kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi antara lain kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM). Tim PKM ini terdiri dari empat orang, dimana tiga orang dosen dan satu orang mahasiswa. Tiga orang dosen tim PKM yang melakukan pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga kepada siswa/siswi Panti Asuhan Asih Lestari adalah:

1. Yuniarwati SE., MM., Ak., CA

Kepakaran : Akuntansi dan Pajak

Bertugas : mengkoordinir pelaksanaan PKM.

2. Elizabeth Sugiarto D SE., MSi., Ak., CA

Kepakaran : Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen

Bertugas : membantu persiapan (pembuatan proposal PKM), pelaksanaan, dan pembuatan Laporan Pertanggung Jawaban (LPJ) PKM.

3. Arifin Djakasaputra S.Kom; SE.; MSi

Kepakaran : Pemasaran, Kewirausahaan, & E-Commerce

Bertugas : menjadi pembicara sesuai dengan bidang kepakarannya,

Membantu pelaksanaan sebagai host PKM via Zoom Meeting

Satu orang mahasiswa S1 akuntansi yang dilibatkan dalam PKM ini adalah:

1. Andrian / 115170003

Kepakaran : Akuntansi

Bertugas : membantu pelaksanaan PKM dengan mendampingi para siswa/siswi panti untuk dapat mengikuti materi yang disampaikan.

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Kronologi Kegiatan PKM

Pelaksanaan PKM sebagai bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi disarankan oleh DPPM ke SMA. PKM ini kelanjutan dari PKM semester sebelumnya dilakukan dengan berkoordinasi dengan Kepala Sekolah SMA Bhinneka Tunggal Ika tentang pelaksanaan PKM ini. PKM ini dapat terlaksana sesuai kebutuhan kami sebagai dosen dan sesuai juga kebutuhan siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika.

PKM semester Genap 2020/2021 telah dilaksanakan berdasarkan surat undangan no.007/C.IV.10/SMA BT.IKA/I/2021 dari kepala sekolah Bpk. Edi Fredi S Ag. Target PKM ini, diharapkan dapat memberi pemahaman yang benar terkait manajemen bisnis keluarga dan dapat membekali siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dengan pelatihan ini yang tujuannya dapat memperdalam ilmu manajemen bisnis keluarga.

Kegiatan PKM ini dilakukan pada Hari Selasa, 2 Maret 2021 Pk.10.00 – 12.00 via zoom. Susunan acara sebagai berikut

Pk.09.30 – 10.20	Persiapan dan Perkenalan,
Pk.10.20-11.00	Kata Sambutan, Foto Bersama, dan dilanjutkan Sessi I – Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga Pembicara: Arifin Djakasaputra
Pk.11.00-11.40	Siswa diminta mengisi angket yang memuat pertanyaan sebelum dan setelah pembekalan PKM Sessi II – Tanya Jawab dan Pembagian Souvenir Pembicara: Arifin Djakasaputra

Pelatihan dilakukan dalam dua sesi zoom, yang membahas teori dan latihan. Di tengah kegiatan sebelum latihan di Sessi II dilakukan penyebaran angket mengenai tanggapan peserta atas pelatihan ini dengan pengisian angket yang meminta siswa menjawab pertanyaan kondisi sebelum dan setelah PKM ini.

Evaluasi pemahaman materi dilakukan di Sessi II dengan memberikan kuis lisan. Saat pelaksanaan tanya jawab diberikan souvenir berupa voucher gopay atau sejenisnya bagi setiap siswa

yang menjawab benar diberi souvenir berupa voucher senilai Rp.50.000,-.

4.2 Hasil

PKM ini telah dilaksanakan dengan baik, peserta pelatihan ini ada 40 siswa, namun yang menjawab angket hanya 23 siswa. Hasil kegiatan PKM ini dapat dilihat dari jawaban siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika yang diringkas pada kolom di bawah ini.

No.	Pertanyaan	Ringkasan Jawaban
1	Keseriusan anda untuk mengikuti pelatihan ini [Tingkat keseriusan anda mengikuti pelatihan ini]	Serius 15 (65,22%) Biasa 7 (30,43%) Tidak Serius 1 (4,35%)
2	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat pengetahuan manajemen bisnis keluarga sebelum pelatihan]	Tinggi 2 (8,70%) Cukup 7 (30,43%) Kurang 12 (52,17%) Sangat Kurang 2 (8,70%)
3	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat pengetahuan manajemen bisnis keluarga setelah pelatihan]	Tinggi 1 (4,35%) Cukup 18 (78,26%) Kurang 4 (17,39%) Sangat Kurang 0 (0%)
4	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat ketertarikan untuk mempelajari manajemen bisnis keluarga lebih dalam di masa depan]	Tinggi 6 (26,09%) Cukup 12 (52,17%) Kurang 4 (17,39%) Sangat Kurang 1 (4,35%)
5	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Instruktur memaparkan materi dengan efektif]	Setuju 10 (43,48%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
6	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Pemaparan materinya sangat mudah dipahami]	Sangat Setuju 2 (8,70%) Setuju 10 (43,48%) Netral 11 (47,82%)
7	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Pemaparan materinya menarik untuk ditindak lanjuti memulai bisnis keluarga]	Sangat Setuju 1 (4,35%) Setuju 9 (39,13%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
8	Isi pelatihan [Tujuan pembelajarannya jelas]	Sangat Setuju 4 (17,39%) Setuju 9 (39,13%) Netral 10 (43,48%)
9	Isi pelatihan [Isi pelatihan terorganisir dan terencana]	Sangat Setuju 2 (8,70%) Setuju 8 (34,78%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
10	Isi pelatihan [Isi pelatihan tidak membosankan]	Sangat Setuju 1 (4,35%) Setuju 12 (52,17%) Netral 10 (43,48%)
11	Isi pelatihan [Isi pelatihan mengajak seluruh peserta untuk aktif tanya jawab]	Sangat Setuju 3 (13,04%)

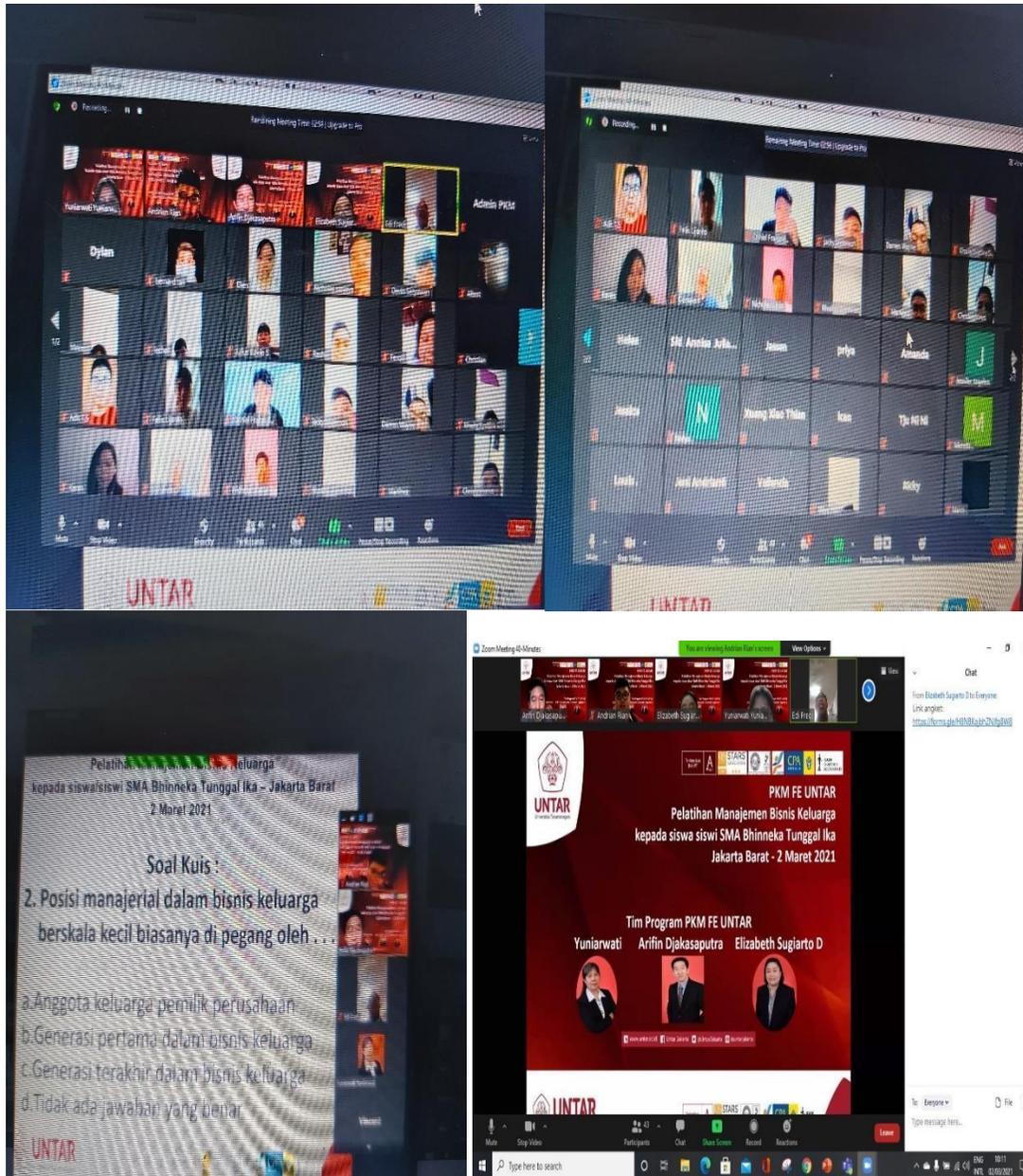
		Setuju 9 (39,13%) Netral 9 (39,13%) Tidak Setuju 2 (8,70)
12	Aspek apa dari pelatihan ini yang menurut anda paling bermanfaat?	Kelebihan, Latar Belakang, Manajemen, dan Pola Pikir dari Bisnis Keluarga
13	Topik pelatihan apa yang anda minati di semester mendatang?	Bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar (65,22%) siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika mengikuti pelatihan ini dengan serius dan pengetahuan manajemen bisnis keluarganya mengalami peningkatan setelah pelatihan, serta mereka cukup (52,17%) tertarik mempelajari bisnis keluarga di masa depan. Materi yang dipaparkan cukup efektif dan mudah dipahami, cukup menarik untuk ditindak lanjuti. Isi pelatihan cukup jelas, cukup terorganisir dan terencana, tidak membosankan, dan mengajak seluruh peserta untuk aktif tanya jawab. Dari pelatihan ini aspek yang dirasa paling bermanfaat oleh siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika adalah kelebihan bisnis keluarga, latarbelakang bisnis keluarga, manajemen bisnis keluarga, dan pola pikir bisnis keluarga. Topik untuk pelatihan di semester mendatang yang diharapkan adalah terkait dengan bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora.

Siswa siswi SMA Bhinneka tunggal Ika amat antusias saat menjawab pertanyaan laithan sehingga dapat disimpulkan bahwa PKM ini telah berlangsung dengan baik. Di sessi II ada 10 pertanyaan yang dijawab seluruhnya dengan baik. Kesepuluh pertanyaan tersebut dapat dilihat di modul PKM ini.

4.3 Luaran yang Dicapai

Luaran kegiatan PKM ini berupa Modul Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga. Kami berharap dengan pelatihan ini dapat membekali siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk lebih memahami manajemen bisnis keluarga sehingga dapat mencari peluang untuk tambahan penghasilan di era pandemi COVID 19. Hal ini diharapkan dapat sebagai bekal siswa di masa depan. Disamping modul, PKM ini diikutsertakan dalam acara Serina 2021. Foto kegiatan PKM selengkapnya dapat dilihat di di bawah ini:



Gambar 4.1 Pelaksanaan Kegiatan PKM melalui zoom

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan Akuntansi Dasar kepada Siswa-Siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika ini telah terlaksana dengan baik dapat terlihat dari antusiasnya siswa dalam mengikuti pelatihan melalui foto-foto pelaksanaan PKM ini. Hasil jawaban angket yang menunjukkan bahwa setelah pelatihan pengetahuan siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika mengalami peningkatan, sehingga harapan kami bahwa PKM ini dapat membukakan wawasan kepada siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dapat direalisasikan.

Keberlanjutan pelaksanaan PKM demi mempersiapkan siswa ke jenjang pendidikan lanjut amat dibutuhkan, agar dapat selalu mengikuti perkembangan zaman dan teknologi serta ilmu pengetahuan dan memiliki wawasan luas. Topik yang terkait dengan bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora dapat dijadikan topik PKM selanjutnya. PKM semester berikutnya dapat juga menindak lanjuti PKM sebelumnya sehingga ada kesinambungan. Pembekalan siswa di masa depan sebaiknya dilakukan secara berkesinambungan karena pada tahun depan akan ada siswa-siswi yang baru masuk, di samping itu topik lain yang lebih update dan kompetensinya dimiliki oleh dosen-dosen Untar dapat dijadikan masukkan untuk PKM semester berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, Hanung Eka; 2018; Suksesti Kepemimpinan Perusahaan di Indonesia;
Jurnal Riset Ekonomi Manajemen vol 1 no 2 tahun 2018;
<https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/rekomen/article/view/712>
- Entrepreneurship; 2020; 5 Cara Ini Bikin Bisnis Keluarga Mampu Beradaptasi Di
Tengah Pandemi; 19 Agustus 2020;<https://www.sisternet.co.id/read/282646-5-cara-ini-bikin-bisnis-keluarga-mampu-beradaptasi-di-tengah-pandemi>
- Kusuma, Wijaya; 2020; Kisah Awang, Siswa SMA di Yogya Jualan Onde-Onde
Bantu Keluarga di Masa Pandemi; editor: Khairina; 05/11/2020 ;
<https://yogyakarta.kompas.com/read/2020/11/05/13030461/kisah-awang-siswa-sma-di-yogya-jualan-onde-onde-bantu-keluarga-di-masa?page=all>.
- Loo, Roger, 2019, News Flash A-Z Mengenai Bisnis Keluarga, Nov 2019,
www.bdo.co.id
- Mawadah, Vina Ayuni; 20182020; Perbedaan Kesempatan Bisnis Keluarga,
Franchise, dan Membeli Bisnis yang Sudah Ada; 19 Maret 2020;
<https://www.kompasiana.com>
- Rachmadaniyah, Alma; 2020; Membangun Potensi Bisnis di Tengah Musibah
Pandemi Covid-19; 25 Desember 2020; <http://www.republika.id>
- Sari, Fitriana Monica; 2019; 10 Peluang Bisnis yang Bisa Dicoba Anak SMA;
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3921520/10-peluang-bisnis-yang-bisa-dicoba-anak-sma>
- www.btika.sch.id
- <https://www.aswata.co.id/id/asuransi-property/asuransi-usaha-a>

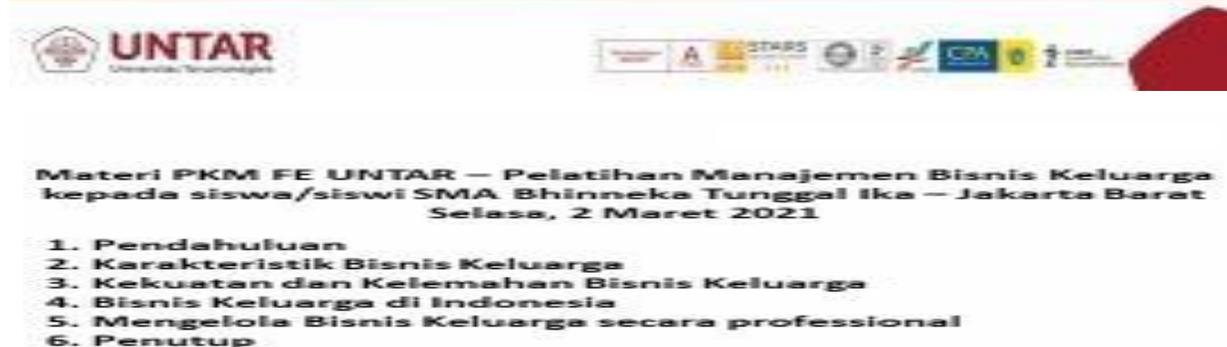
LAMPIRAN

Lampiran 1

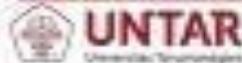
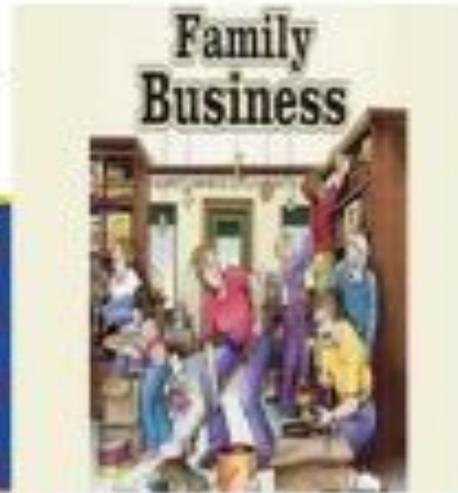
MODUL PELATIHAN AKUNTANSI DASAR

Tujuan pembelajaran ini adalah:

1. Memperkenalkan karakteristik bisnis keluarga
2. Menjelaskan kekuatan dan kelemahan bisnis keluarga
3. Menjelaskan bisnis keluarga di Indonesia
4. Menjelaskan pengelolaan bisnis keluarga secara professional



Setelah kita amati
 dari urutan orang terkaya di Indonesia,
 ternyata sebagian besar merupakan
 pelaku bisnis keluarga !!!



Menurut data *Indonesian Institute for Corporate and Directorship* (IICD, 2019), lebih dari 95 persen bisnis di Indonesia merupakan perusahaan yang dimiliki maupun dikendalikan oleh keluarga.



Itu berarti bahwa kegiatan bisnis keluarga telah lama memberi sumbangsih terbesar terhadap pembangunan ekonomi nasional.



• Berdasarkan data dari *International Family Enterprise Research Academy* (2019) bisnis keluarga menempati posisi penting dalam perekonomian suatu Negara-negara di dunia. Sebagai contoh:

- Amerika Serikat 96 %
- Italy 93%.
- Chili, 75%
- Belgia 70%,
- Spanyol 75%,
- Australia 75%



Arti Penting Bisnis Keluarga

- Perusahaan keluarga memiliki andil yang cukup signifikan dalam pembangunan suatu negara.
 - Pembayaran pajak
 - Mengurangi pengangguran
 - Mengurangi kemiskinan
 - Memenuhi kebutuhan barang dan jasa masyarakat
 - Memberdayakan masyarakat



Hasil Survei

- Di AS hampir 96% perusahaan keluarga, Italy 93%, Chili 75%, Belgia 70%, Spanyol 75%, Australia 75%.
- Di Indonesia (2019), terdapat 48.929.636 perusahaan. 90,95%nya adalah perusahaan keluarga.
- Mampu menyerap 85.416.493 tenaga kerja (96,18%).



Contoh² Perusahaan Keluarga di dunia

- Wal-Mart
- *New York Times*
- *Wall Street Journal*
- *Washington Post*
- American Greetings
- Bigelow
- Anheuser-Busch
- L. L. Bean
- Gap
- Timken
- Ford Motor
- Fidelity Investments
- Marriott
- Hallmark
- Levi Strauss
- Kohler
- Nordstrom
- Perdue Farms
- Smucker's
- SC Johnson



Contoh² Perusahaan Keluarga di Indonesia

- Sempurna
- Jarum
- Gudang Garam
- Nyonya Meener
- Jamu Jago
- Sido Muncul
- Bakrie
- Martha Tilaar
- Sari Ayu
- Blue Bird



Definisi Bisnis Keluarga

- **John L. Ward dan Craig E. Aronoff** →
Bisnis keluarga terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan.
- **Robert G. Donnelley** →
Suatu organisasi disebut bisnis keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka memengaruhi kebijakan perusahaan.



Definisi Bisnis Keluarga (lanjutan)

Bisnis Keluarga adalah

suatu bisnis yang dilanjutkan oleh generasi penerusnya dalam satu keluarga dimana mereka mengelola dan mengontrol perusahaan (Ward, 1999)

dari definisi-definisi tsb diatas menunjukkan bahwa **Ownership** (Kepemilikan), **Management** (Pengelolaan), dan **Continuity** (Keberlanjutan) muncul disetiap interpretasi tentang Bisnis Keluarga



Neubauer & Lank (1988) melakukan analisis dari ketiga hal tsb dan menyimpulkan :

1. **Ownership** (Kepemilikan)

dinyatakan lewat berapa % modal yg dimiliki oleh keluarga di perusahaan tsb, atau fakta bahwa keluarga mengontrol seluruh kegiatan dalam perusahaan.

2. **Management** (Pengelolaan)

dinyatakan lewat posisi eksekutif atau dewan direktur yang dipegang oleh anggota keluarga.

3. **Continuity** (Keberlanjutan)

dinyatakan lewat generasi penerus keluarga yang aktif dalam perusahaan.



Karakteristik Bisnis Keluarga

1. Keterlibatan anggota keluarga
2. Lingkungan pembelajaran yang saling berbagi
3. Tingginya saling keterandalan
4. Kekuatan emosi
5. Kurang formal
6. Kepemimpinan ganda.



Kekuatan Bisnis Keluarga

1. Tingginya tingkat kemandirian tindakan
2. Kultur keluarga menunjukkan adanya stabilitas, identifikasi, motivasi, dan komitmen yang kuat, serta kontinuitas dalam kepemimpinan
3. Adanya kemauan untuk menginvestasikan kembali profit sesuai kesepakatan bersama untuk mengembangkan perusahaan
4. Kemungkinan memperoleh sukses lebih besar
5. Anggota keluarga sudah memperoleh latihan dari keluarga tentang pengelolaan perusahaannya
6. Birokrasi yang kecil dan fleksibel
7. Saling percaya dan kerjasama yg tinggi.



Kelemahan Bisnis Keluarga

1. Perusahaan merupakan organisasi yang membingungkan (keluarga ikut mengatur, penghargaan tidak adil)
2. Adanya sindrom anak manja (*spoiled child syndrome*) (toleransi bagi anggota keluarga yg tidak kompeten)
3. Kemungkinan terjadinya *milking the business* (pendapatan tersedot untuk keluarga)
4. Akses yang terbatas di pasar modal
5. Adanya ketidakseimbangan antara kontribusi dan kompensasi.
6. Potensi munculnya konflik
7. Rentan thd kritik dari luar keluarga.



Jenis Bisnis Keluarga

1. Family Owned Enterprise (FOE)

- Perusahaan yang dimiliki oleh keluarga tetapi dikelola oleh eksekutif profesional yang berasal dari luar lingkaran keluarga.

2. Family Business Enterprise (FBE)

- Perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh anggota keluarga pendirinya.
- Di Indonesia, kebanyakan perusahaan keluarga adalah **FBE** di mana para anggota keluarga juga menjadi pengelolanya.



Mitos Bisnis Keluarga
Generasi pertama membangun,
Generasi kedua menikmati,
dan Generasi ketiga menghancurkannya

• Hasil Survey :

Family Business Review :

Thn 2019, 71% perusahaan keluarga di Australia dimiliki oleh gen ke-1, 20% gen ke-2, dan hanya 9% dimiliki oleh gen ke-3.

Dari semua perusahaan keluarga yg ada, hanya 30% yg bisa bertahan hingga gen ke-2

Monash University : 2019,

rata2 kekayaan gen ke-1 (\$690 juta),

gen ke-2 (\$293juta), gen ke-3 (\$170 juta)



Family Business di Indonesia

Perkembangan Bisnis Keluarga di Indonesia



Bisnis Keluarga di Indonesia

- ▶ Berdasarkan survei yang dilakukan oleh JCG pada tahun 2019:
 - Perusahaan keluarga mulai banyak bertumbuh di Indonesia
 - Adanya perbaikan dari sisi manajemen perusahaan keluarga
 - Minimnya perusahaan keluarga yang mempunyai akar sejarah yang panjang
 - Perkembangan perusahaan keluarga dimulai dari *close-circle family* atau *immediate family*
 - 2/3 perusahaan keluarga didirikan oleh dua orang atau lebih dan sisanya didirikan oleh *single fighter*.



Hasil Survei:

- Di negara2 lebih maju; seperti di Inggris hampir 90% pendiri perusahaan keluarga tidak menginginkan keturunan mereka bekerja di perusahaan keluarga.
- Di Indonesia, mayoritas pendiri perusahaan keluarga mengharapkan anak-anak mereka masuk kedalam perusahaan keluarga



MODEL PENGELOLAAN BISNIS KELUARGA

1. Captain Model

Bisnis dikelola oleh satu orang pendiri seperti layaknya kapten kapal.

2. Emperor Model

Bisnis dikelola oleh pendiri dan beberapa anaknya, biasanya rajat dan para menteri mengendalikan kerajaan.

3. Family Team Model

Bisnis dijalankan oleh beberapa anggota keluarga dengan berbagi peran.

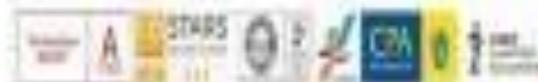
4. Professional Family Model

Bisnis dikelola oleh para anggota keluarga juga merupakan profesional yang memiliki kompetensi dalam mengelola bisnis, disertai dengan kompleksitas bisnis yang tinggi.

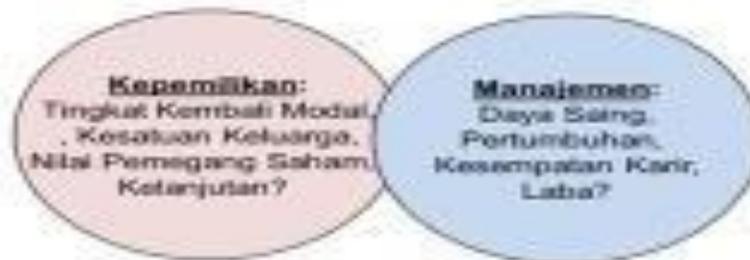
5. Corporation Model

Berbeda dengan pengelolaan bisnis keluarga, standar oleh organisasi bisnis yang sangat kuat dan ada pemisahan antara bisnis dan keluarga.

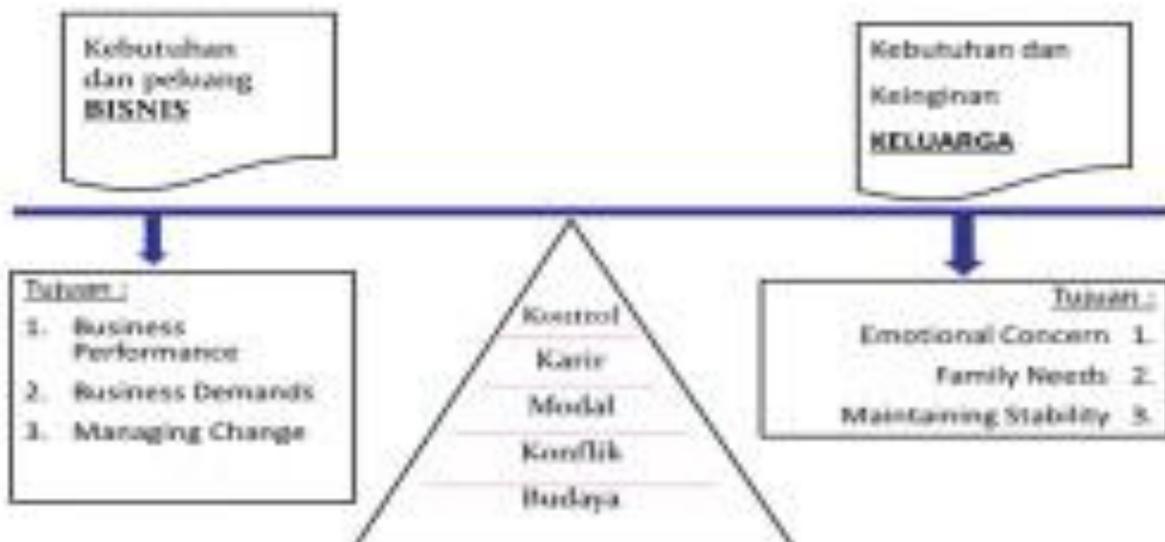
Keluarga ■ ownership side
Professional ■ Management side



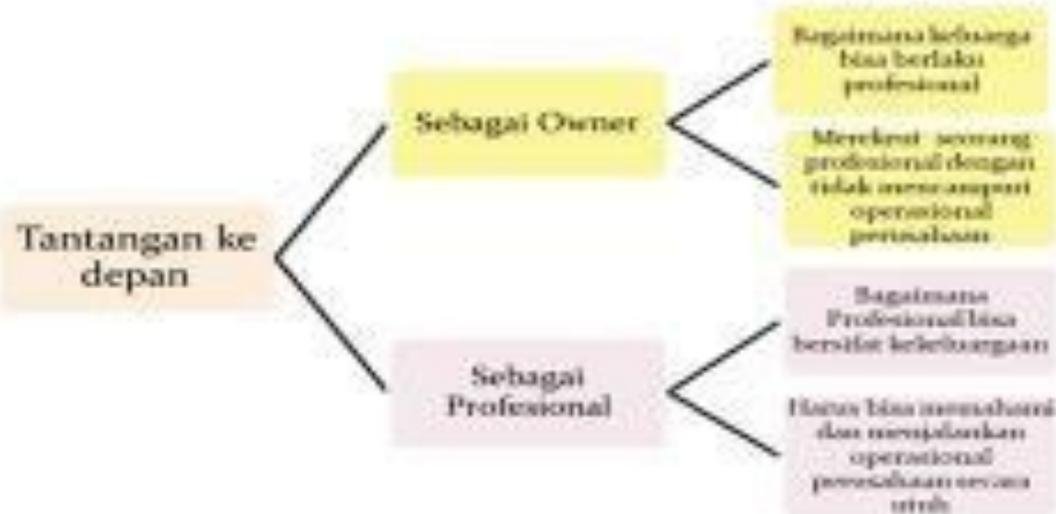
Dua Misi dalam Perusahaan Keluarga: Beberapa Keselarasan



DILEMA BISNIS KELUARGA



OWNER vs PROFESSIONAL



Kata kunci Untuk memajukan Perusahaan keluarga, Owner harus dididik untuk bersikap Profesional sebelum mengangkat seorang profesional/ eksekutif



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021



Terimakasih atas perhatiannya!
Arifin Djakasaputra S.E; S.Kom; MSi



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis :

1. Perusahaan keluarga adalah
 - a. Perusahaan yang dijalankan oleh sebuah keluarga saja
 - b. Bisnis di mana anggota keluarga terlibat dan sebagian besar kepemilikan berada dalam keluarga
 - c. Perusahaan yang dikontrol oleh sebuah keluarga saja
 - d. Tidak ada jawaban yang tepat



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis :

2. Posisi manajerial dalam bisnis keluarga berskala kecil biasanya di pegang oleh
 - a. Anggota keluarga pemilik perusahaan
 - b. Generasi pertama dalam bisnis keluarga
 - c. Generasi terakhir dalam bisnis keluarga
 - d. Tidak ada jawaban yang benar



**Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021**

Soal Kuis :

3. Partisipasi keluarga dalam perusahaan dapat memperkuat perusahaan tersebut karena biasanya anggota keluarga sangat loyal. Namun, partisipasi keluarga sebagai manajer dan/atau pemilik bisnis dapat menghadirkan masalah unik karena
- a. Pegawai dari luar anggota keluarga tidak loyal
 - b. Sistem manajemen perusahaan keluarga yang sangat tertutup
 - c. Dinamika sistem keluarga dan dinamika sistem bisnis tidak seimbang
 - d. Tidak ada perkembangan profesional dari anggota keluarga



**Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021**

Soal Kuis:

4. Berikut adalah permasalahan perusahaan keluarga yang sering muncul, kecuali
- a. Terjadi persaingan antar anggota keluarga penerus
 - b. Timbul masalah ketika alih generasi
 - c. Terjadi benturan antara kepentingan bisnis dan kepentingan keluarga
 - d. Tata kelola bisnis keluarga yang sederhana



**Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021**

Soal Kuis:

5. Di bawah ini manakah yang merupakan fakta tentang perusahaan keluarga adalah
- a. Di banyak negara, bisnis keluarga mewakili lebih dari 70 persen dari seluruh bisnis yang ada di negara tersebut
 - b. Sebagian besar keluarga memiliki keberlangsungan bisnis yang sangat pendek, dan lebih dari 95 persen perusahaan keluarga tidak bisa diturunkan ke generasi yang ke 3
 - c. Jawaban A dan B benar
 - d. Semua jawaban salah



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis :

6. Di bawah ini yang manakah kelemahan dari bisnis keluarga
- Komitmen dan kontinuitas pengetahuan bisnis yang dapat diteruskan ke generasi berikutnya
 - Tata kelola bisnis yang kompleks karena melibatkan emosi dan perilaku tidak disiplin dalam pengambilan dan menjalankan keputusan penting
 - Jelas dalam hal prosedur karena dikelola secara informal dan berusaha untuk menjadi yang terbaik
 - Komitmen, ada transfer pengetahuan sejak dini dan handal/dapat dipercaya



UNTAR
Universitas Teknologi dan Industri



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis:

7. Terdapat perbedaan misi antara bagian kepemilikan dengan manajemen. Berikut yang BUKAN misi yang dimiliki bagian manajemen adalah . . .
- Daya Saing
 - Pertumbuhan
 - Kesempatan Karir
 - Profit
 - Tingkat Kembali Modal



UNTAR
Universitas Teknologi dan Industri



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis:

8. Tiga hal yang akan diserahkan oleh generasi senior pada generasi penerusnya adalah . . .
- kekuatan, tanggung jawab operasional, warisan
 - kekuasaan, kemakmuran, warisan
 - kekuasaan, tanggung jawab manajerial, kompetensi
 - pengetahuan, kompetensi, warisan
 - semua jawaban salah



UNTAR
Universitas Teknologi dan Industri



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis:

9. Semua berikut ini adalah pernyataan yang BENAR tentang kekuatan bisnis keluarga, kecuali:
- a. Saling percaya dan Kerjasama tinggi
 - b. Stabilitas budaya keluarga
 - c. Birokrasi kecil dan fleksibel
 - d. Tata Kelola tidak terstruktur



Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga
kepada siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika – Jakarta Barat
2 Maret 2021

Soal Kuis:

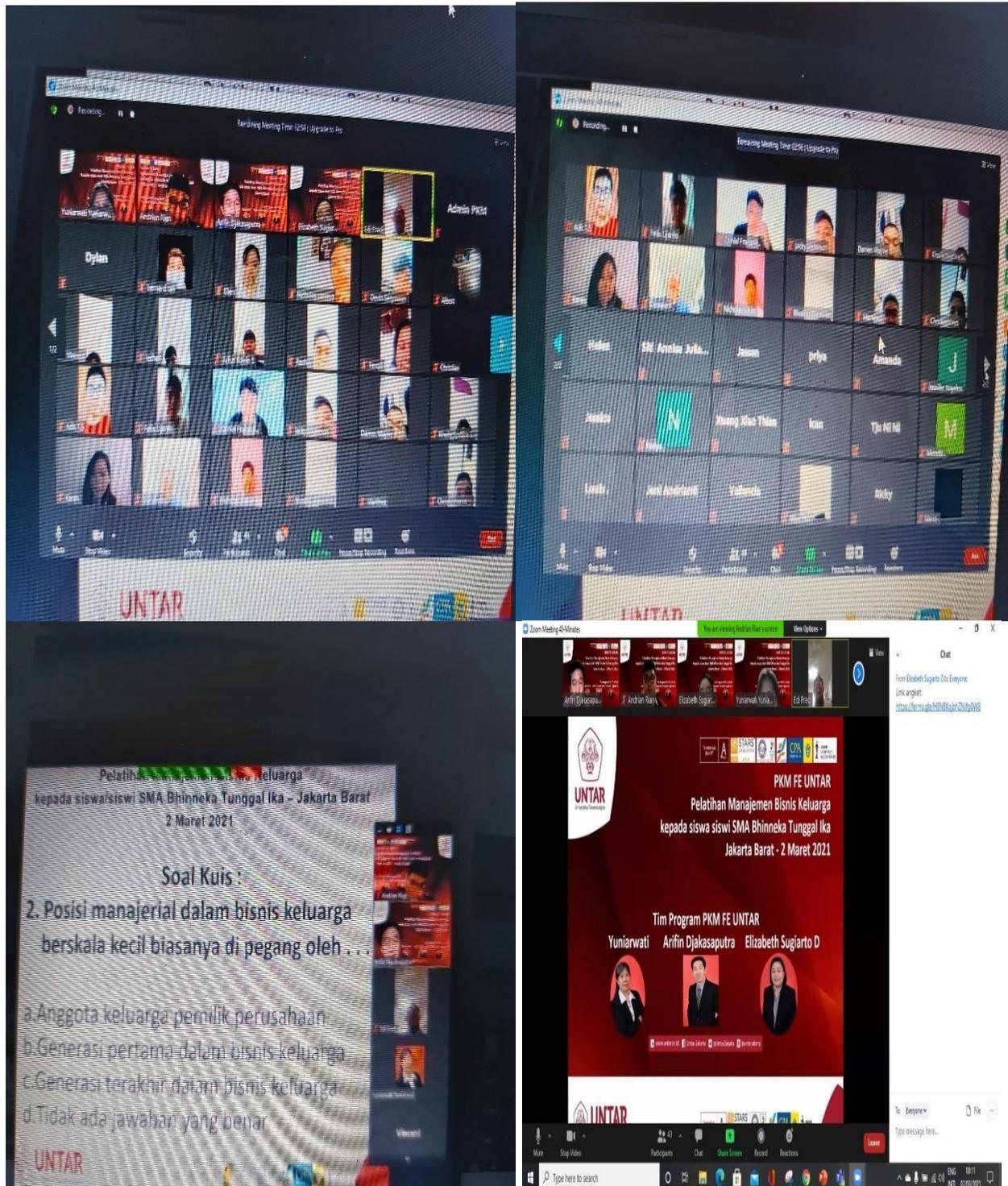
10. Berikut ini adalah pernyataan yang BENAR tentang kerugian bisnis keluarga, kecuali:
- a. Konflik Keluarga
 - b. Nepotisme
 - c. Adanya sindrom Anak Manja
 - d. Perencanaan Suksesi



Sampai berjumpa lagi dilain kesempatan !



Lampiran 2 FOTO-FOTO KEGIATAN



Lampiran 3.

ARTIKEL SERINA

PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS KELUARGA KEPADA SISWA-SISWI SMA BHINNEKA TUNGGAL IKA

Yuniarwati¹, Arifin Djakasaputra², Elizabeth Sugiarto D³
dan Andrian (115170005)⁴

¹Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
yuniarwati@fe.untar.ac.id

²Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
arifind@fe.untar.ac.id

³Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
elizabethsugiarto@fe.untar.ac.id

⁴Mahasiswa S1 Manajemen FEB UNTAR

ABSTRAK

Bhinneka Tunggal Ika sebagai mitra PKM ini membutuhkan pengayaan wawasan siswa-siswinya terkait dengan manajemen bisnis keluarga sehingga berdasarkan surat undangan no.007/C.IV.10/SMA BT.IKA/I/2021 dari kepala sekolah Bpk. Edi Fredi S Ag. kami melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Dengan PKM ini, target yang diharapkan dapat memberi pemahaman yang benar terkait manajemen bisnis keluarga. Kegiatan PKM ini telah dilaksanakan pada tanggal 2 Maret 2021 *via zoom meeting* dengan mengisi jadwal belajar SMA Bhinneka Tunggal Ika beralamat di Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10/RW.5, Tanah Sereal, Kec. Tambora. Dalam pelatihan tersebut dibagikan Modul Manajemen Bisnis Keluarga sebagai luaran PKM ini sehingga dapat diunduh dan dibaca oleh siswa-siswi SMA tersebut untuk bahan pembelajaran di masa mendatang.

Kata kunci: PKM. Manajemen Bisnis Keluarga, SMA Bhinneka Tunggal Ika

ABSTRACT

Bhinneka Tunggal Ika as a PKM partner requires enriching the students' insights related to family business management so that based on the invitation letter no.007 / C.IV.10 / SMA BT.IKA / I / 2021 from the school principal Bpk. Edi Fredi S Ag. we carry out these Community Service activities. With this PKM, the target is expected to provide a correct understanding of family business management. This PKM activity has been carried out on March 2, 2021 via a zoom meeting by filling out the learning schedule for SMA Bhinneka Tunggal Ika which is located at Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10 / RW.5, Tanah Sereal, Kec. Tambora. During the training, the Family Business Management Module as an output of this PKM was distributed so that the high school students could download and read it for future learning materials.

Key words: PKM. Family Business Management, Bhinneka Tunggal Ika High School

1. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Sekolah Bhinneka Tunggal Ika didirikan oleh Alm. Bpk Djoko Haryono yang awalnya bernama Ta Tung. Rasa keprihatinan terhadap dunia Pendidikan pada masa tahun 1968 dan karena

banyak anak Indonesia yang putus dan tidak bersekolah yang memotivasi pendirian sekolah ini. Inisiatif Alm. Bpk Mohammad Hatta (Wakil Presiden Indonesia) yang mengganti nama sekolah Ta Tung menjadi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika pada tahun 1971 yang melibatkan generasi bangsa tanpa memandang suku, ras, dan agama, sehingga menjadi sekolah asimilasi pertama di Indonesia. Hingga saat ini Yayasan Pendidikan Bhinneka Tunggal Ika yang menaungi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika berazaskan Pancasila berpartisipasi dalam pembangunan bidang



Pendidikan dan pengajaran serta pelayanan sosial lainnya, serta mempersiapkan tenaga-tenaga terampil dalam segala bidang. Kegiatan yang dilakukan adalah pembelajaran umum maupun kejuruan sebagai bentuk upaya mencerdaskan generasi muda dengan membantu terbentuknya pribadi yang utuh dan yang menghargai perbedaan. www.btika.sch.id Di bawah ini foto Sekolah Bhinneka Tunggal Ika sebagai mitra PKM ini.

Visi dan Misi SMA Bhinneka Tunggal Ika:

Visi : Menjadi Lembaga Pendidikan Nasional terkemuka dan modern yang turut serta membangun generasi Penerus Bangsa dalam Ilmu, Iman dan Karakter tanpa memandang Suku, Ras dan Agama berasaskan Pancasila.

Misi : Mengembangkan potensi peserta didik secara optimal melalui Pendidikan Karakter, Pengajaran Bermutu, Toleran dan Menghargai Semua Perbedaan yang ada, melalui peserta didik yang dipercayakan Orang Tua dan Wali Murid kepada Kami sebagai Lembaga Pendidik Terpercaya

Sekolah Bhinneka Tunggal Ika melakukan: (a) pendidikan karakter yang mencakup: pemberdayaan potensi dan pembudayaan peserta didik guna membangun karakter pribadi yang unik, baik sebagai warga negara Indonesia, (b) pengajaran bermutu dengan cara membuat peserta didik terlibat secara penuh dalam pembelajaran di kelas, maka siswa akan berhasil mencapai tujuan pembelajaran secara optimal, (c) menekankan rasa toleran dengan cara menanamkan hubungan antar sesama manusia yang berbeda ras, suku, agama agar nantinya dapat bersosialisasi dengan masyarakat yang lain dengan baik, dan (d) menghargai perbedaan dengan cara melalui pendidikan multikultural dan pemahaman, akan menumbuhkan rasa kesadaran tentang pentingnya menghargai, mengakui, dan menerima keberagaman yang ada. Di tingkat SMA & Kejuruan diselenggarakan program pendidikan yang beragam dan seimbang secara akademis demi mempersiapkan siswa usia 16 hingga 19 tahun untuk sukses memasuki jenjang Pendidikan lanjutan di tingkat Universitas ternama dan kehidupan di masyarakat.

Situasi saat ini dalam pandemi COVID-19 membuat semua orang merubah paradigma semua kegiatan termasuk belajar dan berbisnis, Penularan COVID-19 memicu kekhawatiran masyarakat sehingga banyak pembatasan yang diterapkan oleh pemerintah yang menghambat berbagai aktivitas

termasuk yang berhubungan dengan pendidikan dan bisnis. Semua pihak musti beradaptasi dengan pola pembelajaran dan pola kerja baru. Termasuk para guru dan siswa harus belajar secara online. Pebisnis harus banyak menawarkan dagangannya melalui online dan masyarakat harus belajar belanja melalui online juga. Hal ini membuka peluang untuk menjalankan bisnis keluarga di rumah. Mawadah (2020) mengemukakan bahwa kesempatan bisnis keluarga muncul karena dipengaruhi oleh anggota keluarga yang terlibat dalam mengelola perusahaan, bersedia untuk berubah dan terbuka untuk ide-ide baru dan kemampuan untuk melihat peluang teknologi di lingkungan keluarga tersebut.

Krisis ini memaksa bisnis keluarga untuk membuat pertimbangan yang sebelumnya tidak dibayangkan saat berhadapan dengan dinamika keluarga yang kompleks. Kimberly A Eddleston dalam *Entrepreneurship* (2020) mengemukakan bahwa selama masa krisis, anggota keluarga cenderung berkumpul dan aktivitas yang meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan mereka, sehingga ada peluang bagi keluarga untuk Bersatu dan bekerja menuju tujuan Bersama membuat keluarga lebih kuat. Dikemukakan juga bahwa ada lima tips untuk bisnis keluarga agar mampu beradaptasi dan melalui masa krisis COVID-19 yaitu: (1) focus pada inovasi, (2) mulailah berpikir tentang ke mana arah perusahaan nantinya setelah ini, (3) saat krisis, penting untuk menyimpan uang dalam bentuk tunai, (4) pertahankan pendirian dan nilai bisnismu, (5) komunikasi adalah faktor penting dalam bisnis keluarga agar lancar. <https://www.sisternet.co.id/read/282646-5-cara-ini-bikin-bisnis-keluarga-mampu-beradaptasi-di-tengah-pandemi>

1.2 Permasalahan Mitra

Pandemi COVID-19 bukan hanya berdampak pada masalah kesehatan tetapi juga masalah ekonomi karena banyak perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK), banyak usaha baik di perusahaan besar maupun kecil mengalami tutup usaha (kebangkrutan), sebagian karyawan ada yang diliburkan sementara waktu sehingga gaji karyawan tidak diterima secara utuh lagi. Oleh karena itu banyak masyarakat yang membutuhkan penghasilan tambahan sehingga musti peka dengan peluang usaha walaupun tantangan yang dihadapi sangat besar. Sarana *online* di era digital menjadi salah satu solusi cara berbisnis di era pandemi ini karena kepraktisannya. Wabah Corona ini belum diketahui kapan berakhirnya, oleh karena itu untuk menjaga kondisi keuangan tetap stabil harus ada ide untuk mencari penghasilan tambahan yang dapat dikerjakan dari rumah. Usaha rumahan menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan, dengan modal yang tidak terlalu besar, kegiatan yang fleksibel menjadi peluang di masa pandemi ini. Oleh karena itu harus ada pemaksimalan bakat dan minat untuk memulai berbisnis. Ada lima peluang usaha rumahan yang cukup banyak digeluti di masa pandemi ini, antara lain: usaha online, usaha pembuatan kain masker, usaha catering harian, usaha makanan beku, usaha menulis. <https://www.aswata.co.id/id/asuransi-property/asuransi-usaha-a>

Sari (2019) mengemukakan bahwa untuk memulai bisnis tidak tergantung pada usia seseorang, namun selagi muda dan produktif sebaiknya mulai menimba ilmu bisnis meski masih duduk di bangku SMA. Sebagai contoh Nicholas Kurniawan eskportir ikan hias yang mampu menghasilkan omzet ratusan juta rupiah per bulan bahkan juga mendirikan entrepreneur academy. Contoh lainnya ada Hamzah Izzullhaq dan Yasa Singgih. Ada sepuluh peluang bisnis yang cocok menurut Swara Tunaiku dalam Sari (2019), yaitu: (1) buka les privat untuk SD-SMP, (2) event organizer, (3) blogging, (4) jadi content creator di Instagram, (5) jasa ketik, (6) jual beli buku bekas, (7) jadi reseller snack, (8) jualan pulsa, (9) jadi babysitter, dan (10) jasa pindahan.

Tantangan membuka bisnis keluarga di masa krisis ini dihadapi oleh seluruh masyarakat termasuk keluarga siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika. Memulai bisnis keluarga untuk mendapatkan

tambahan pemasukan sangat dibutuhkan dalam masa krisis saat ini. Banyak keluarga siswa-siswi yang perlu dibekali pemahaman tentang bisnis keluarga agar tidak gamang untuk memulainya. Rachmadaniyah (2020) mengemukakan bahwa bisnis berfungsi membuat sesuatu yang tidak bernilai menjadi bernilai, dan beberapa tips untuk memulai bisnis online adalah: (1) pahami produk yang dijual (baik kualitas, manfaat, harga beli harga jual, dan konsumennya), (2) memanfaatkan media sosial (termasuk menyiapkan strategi menjangkau konsumen baru), (3) membuat promosi, (4) bergabung di forum, dan (5) pelayanan terhadap konsumen. Pengetahuan manajemen bisnis keluarga menjadi amat diperlukan selain untuk memotivasi juga untuk keberhasilan bisnis keluarga itu sendiri.

1.3. Solusi Permasalahan

Permasalahan pandemi COVID-19 perlu segera diatasi dengan sikap yang optimis. Dalam rangka memotivasi untuk mengajak siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk tidak malu dan memiliki wawasan dalam memulai bisnis keluarga maka kami memberikan pelatihan ini. Atmaja HE (2018) mengemukakan bahwa *family business* (bisnis keluarga) sebagai salah satu bentuk bisnis yang melibatkan sebagian anggota keluarga di dalam kepemilikan atau operasi bisnis memiliki budaya yang berperan sangat besar dalam menciptakan kelancaran operasional dan produktifitas perusahaan. Hal ini harus disertai dengan kepemimpinan yang kuat untuk menyesuaikan situasi yang ada terkait dengan perubahan- perubahan yang terjadi dalam proses mempersiapkan suksesor yang meliputi persiapan suksesi, perusahaan harus memulai persiapan suksesi dengan strategi. Keterlibatan calon suksesor harus dipersiapkan sejak dini sehingga mampu mendapat banyak pengalaman dari keterlibatannya dalam kegiatan di dalam perusahaan tersebut. Implementasi suksesi proses suksesi tidak berhenti sampai transisi dari pemimpin kepada pemimpin berikutnya dilakukan. Sebelum mengimplementasikan suksesi, keputusan yang akan dibuat harus dikomunikasikan di dalam keluarga maupun perusahaan.

Loo, Roger (2019) mengemukakan keunikan bisnis keluarga yaitu keselarasan tujuan, *branding*, komunikasi, kepemimpinan, perencanaan waris, konteks keluarga, *governance* (pimpinan), sumber daya manusia, kaku, masuk ke dalam bisnis keluarga, pengetahuan, kepemimpinan, perempuan sebagai pemimpin, nepotisme, kepemilikan, dermawan, beralih, peran, perencanaan penerus, antar generasi, kekurangan karyawan, nilai dari bisnis keluarga, perempuan, takut terhadap orang asing, tolok ukur kinerja, dan semangat dalam bisnis keluarga, Terkait semua itu diperlukan pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga kepada siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk lebih memahami dan diharapkan dapat memotivasi memulai membuka bisnis keluarga di masa pandemi ini.

Target pelatihan ini adalah memberikan pengayaan wawasan atas manajemen bisnis keluarga yang diharapkan dapat membantu siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dalam menghadapi krisis di masa pandemi ini. Memberikan pemahaman atas manfaat bisnis keluarga supaya tidak ada pandangan yang salah sehingga menyebabkan kekuatiran yang berlebihan atas masa depan perekonomian.

PKM ini memberikan Modul Manajemen Bisnis Keluarga untuk dibaca kembali serta dipraktikkan oleh siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika tersebut agar menjadi bekal studinya di masa depan. Modul tersebut memuat tujuan, bagan bahasan modul, materi bahasan, dan soal-jawab di awal dan akhir pelatihan untuk evaluasi penguasaan materi.

Pelatihan ini tidak berhenti hanya dengan dilaksanakan pada semester Genap 2020/2021, sehingga untuk mengatasi permasalahan SMA Bhinneka Tunggal Ika ini perlu pelatihan yang berkesinambungan mengingat siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika akan terus berregenerasi digantikan oleh adik-adik kelasnya yang juga masih membutuhkan pelatihan. Pelatihan untuk siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika selain diperlukan secara kesinambungan namun juga diperlukan

variasi topik pelatihan baik pelatihan yang terkait dengan ilmu pengetahuan, ketrampilan, kepemimpinan dan hal-hal lain untuk pembekalan siswa/siswi agar dapat mandiri. Oleh karena itu, diperlukan kerjasama antar prodi atau fakultas yang ada di Universitas Tarumanagara dan kerjasama dengan lingkungan setempat dalam hal pemberdayaan warga sekitar agar saling bekerjasama menyelesaikan masalah yang dihadapi siswa.

2. METODE PELAKSANAAN

Persiapan, pelaksanaan, hingga pembuatan laporan pertanggungjawaban PKM ini dilakukan pada bulan Januari - Juni 2021. Kegiatan pelatihan ini telah dilaksanakan dengan mengisi jam matapelajaran pada hari Selasa tanggal 2 Maret 2021. Pelatihan dilakukan dengan memberikan pelatihan manajemen bisnis keluarga secara tutorial disertai sesi tanya jawab. Di bawah ini susunan acara yang akan dilaksanakan:

Sesi 1	Pembukaan, distribusi link angket, dan foto bersama
Sesi 2	Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga oleh Bpk Arifin Djakasputra
Sesi 3	Sesi tanya jawab untuk evaluasi pemahaman materi

Pada saat pelaksanaan kami hadir berempat (tiga orang dosen dan satu orang mahasiswa) di zoom meeting. Lokasi Sekolah Bhinneka Tunggal Ika di Jl. KH.Moh.Mansyur No.222 A, RT.10/RW.5, Tanah Sereal, Kec. Tambora. Sesi 1 dan 2 dilaksanakan pada zoom meeting perama dan sesi 3 dibuat zoom meeting lanjutan dengan link yang sama. Pelatihan ini membagikan voucher uang elektronik @ Rp.50.000, kepada 10 siswa yang berhasil menjawab pertanyaan di sesi tanya jawab. Modul diunggah di file zoom meeting tersebut. Souvenir dan hadiah diserahkan saat era tatap muka diperbolehkan lagi atau saat pelaksanaan PKM semester berikutnya.

Di akhir pelatihan dikumpulkan jawaban angket untuk evaluasi jalannya PKM ini. Laporan Pertanggung Jawaban kepada DPPM dibuat setelah PKM selesai dilaksanakan dan pada saat acara Serina pada tahun 2021 dipublikasikan dalam bentuk artikel. Berdasarkan hasil angket yang dibagikan dapat diketahui topik yang diminati siswa/siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika ini dan dapat direncanakan untuk topik pelatihan semester berikutnya.

3. HASIL KEGIATAN PKM

PKM ini telah dilaksanakan dengan baik, peserta pelatihan ini ada 40 siswa, namun yang menjawab angket hanya 23 siswa. Hasil kegiatan PKM ini dapat dilihat dari jawaban siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika yang diringkas pada kolom di bawah ini.

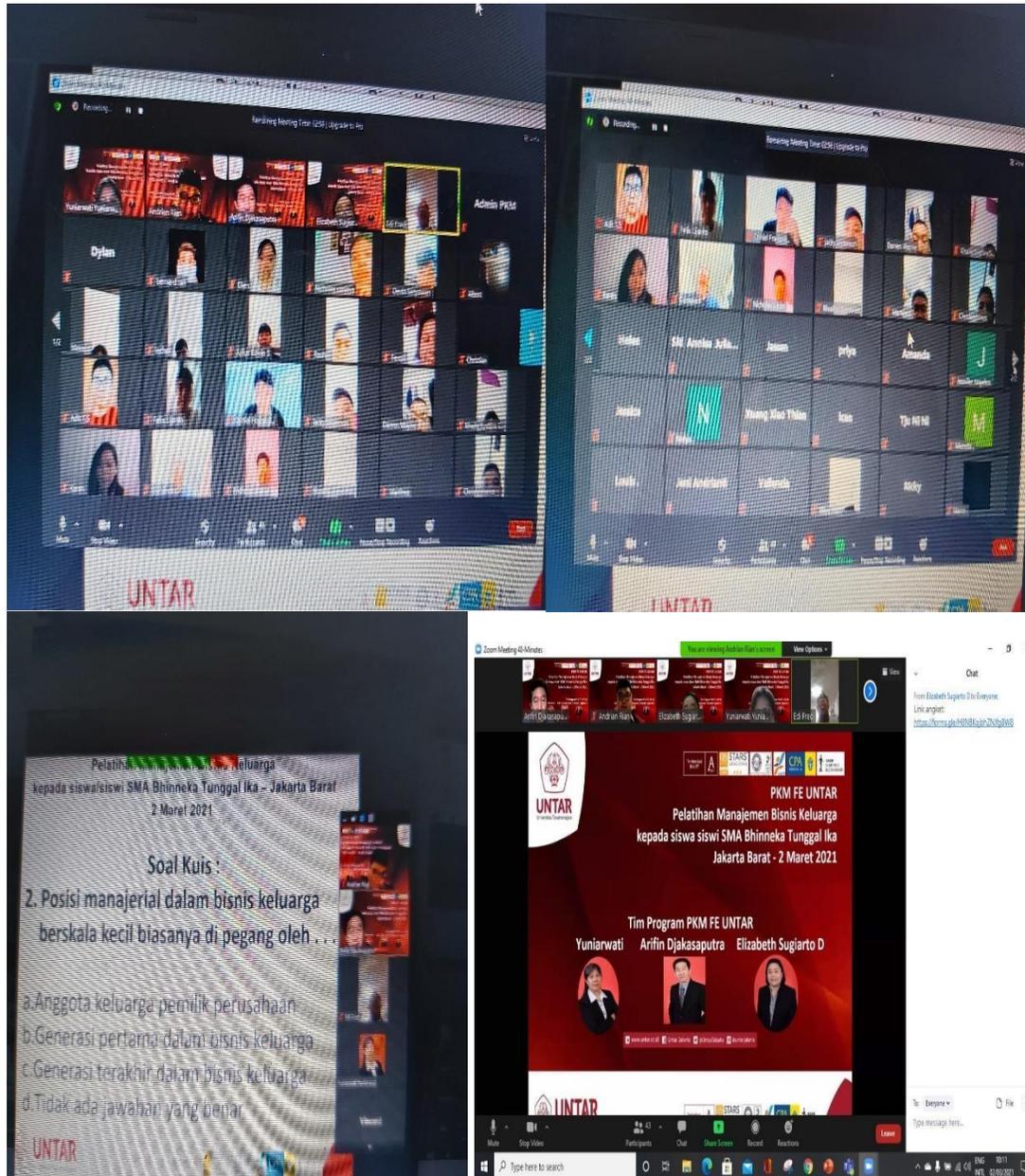
No.	Pertanyaan	Ringkasan Jawaban
1	Keseriusan anda untuk mengikuti pelatihan ini [Tingkat keseriusan anda mengikuti pelatihan ini]	Serius 15 (65,22%) Biasa 7 (30,43%) Tidak Serius 1 (4,35%)
2	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat pengetahuan manajemen bisnis keluarga sebelum pelatihan]	Tinggi 2 (8,70%) Cukup 7 (30,43%) Kurang 12 (52,17%) Sangat Kurang 2 (8,70%)
3	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat pengetahuan manajemen bisnis keluarga setelah pelatihan]	Tinggi 1 (4,35%) Cukup 18 (78,26%) Kurang 4 (17,39%) Sangat Kurang 0 (0%)
4	Kontribusi pelatihan ini terhadap pembelajaran [Tingkat ketertarikan untuk mempelajari manajemen bisnis keluarga lebih dalam di masa depan]	Tinggi 6 (26,09%) Cukup 12 (52,17%)

		Kurang 4 (17,39%) Sangat Kurang 1 (4,35%)
5	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Instruktur memaparkan materi dengan efektif]	Setuju 10 (43,48%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
6	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Pemaparan materinya sangat mudah dipahami]	Sangat Setuju 2 (8,70%) Setuju 10 (43,48%) Netral 11 (47,82%)
7	Tingkat Keahlian dan Tanggapan instruktur [Pemaparan materinya menarik untuk ditindak lanjuti memulai bisnis keluarga]	Sangat Setuju 1 (4,35%) Setuju 9 (39,13%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
8	Isi pelatihan [Tujuan pembelajarannya jelas]	Sangat Setuju 4 (17,39%) Setuju 9 (39,13%) Netral 10 (43,48%)
9	Isi pelatihan [Isi pelatihan terorganisir dan terencana]	Sangat Setuju 2 (8,70%) Setuju 8 (34,78%) Netral 12 (52,17%) Tidak Setuju 1 (4,35%)
10	Isi pelatihan [Isi pelatihan tidak membosankan]	Sangat Setuju 1 (4,35%) Setuju 12 (52,17%) Netral 10 (43,48%)
11	Isi pelatihan [Isi pelatihan mengajak seluruh peserta untuk aktif tanya jawab]	Sangat Setuju 3 (13,04%) Setuju 9 (39,13%) Netral 9 (39,13%) Tidak Setuju 2 (8,70)
12	Aspek apa dari pelatihan ini yang menurut anda paling bermanfaat?	Kelebihan, Latar Belakang, Manajemen, dan Pola Pikir dari Bisnis Keluarga
13	Topik pelatihan apa yang anda minati di semester mendatang?	Bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora

Dari jawaban di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar (65,22%) siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika mengikuti pelatihan ini dengan serius dan pengetahuan manajemen bisnis keluarganya mengalami peningkatan setelah pelatihan, serta mereka cukup (52,17%) tertarik mempelajari bisnis keluarga di masa depan. Materi yang dipaparkan cukup efektif dan mudah dipahami, cukup menarik untuk ditindak lanjuti. Isi pelatihan cukup jelas, cukup terorganisir dan terencana, tidak membosankan, dan mengajak seluruh peserta untuk aktif tanya jawab. Dari pelatihan ini aspek yang dirasa paling bermanfaat oleh siswa siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika adalah kelebihan bisnis keluarga, latarbelakang bisnis keluarga, manajemen bisnis keluarga, dan pola pikir bisnis keluarga. Topik untuk pelatihan di semester mendatang yang diharapkan adalah terkait dengan bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora.

Siswa siswi SMA Bhinneka tunggal Ika amat antusias saat menjawab pertanyaan laithan sehingga dapat disimpulkan bahwa PKM ini telah berlangsung dengan baik. Di sesi II ada 10 pertanyaan yang dijawab seluruhnya dengan baik. Kesepuluh pertanyaan tersebut dapat dilihat di modul PKM ini.

Luaran kegiatan PKM ini berupa Modul Pelatihan Manajemen Bisnis Keluarga. Kami berharap dengan pelatihan ini dapat membekali siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika untuk lebih memahami manajemen bisnis keluarga sehingga dapat mencari peluang untuk tambahan penghasilan di era pandemi COVID 19. Hal ini diharapkan dapat sebagai bekal siswa di masa depan. Disamping modul, PKM ini diikutsertakan dalam acara Serina 2021. Foto kegiatan PKM selengkapnya dapat dilihat di di bawah ini:



Gambar 3.1 Pelaksanaan Kegiatan PKM melalui zoom

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan Akuntansi Dasar kepada Siswa-Siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika ini telah terlaksana dengan baik dapat terlihat dari antusiasnya siswa dalam mengikuti pelatihan melalui foto-foto pelaksanaan PKM ini. Hasil jawaban angket yang menunjukkan bahwa setelah pelatihan pengetahuan siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika mengalami peningkatan, sehingga harapan kami bahwa PKM ini dapat membukakan wawasan kepada siswa-siswi SMA Bhinneka Tunggal Ika dapat direalisasikan.

Keberlanjutan pelaksanaan PKM demi mempersiapkan siswa ke jenjang pendidikan lanjut amat dibutuhkan, agar dapat selalu mengikuti perkembangan zaman dan teknologi serta ilmu pengetahuan dan memiliki wawasan luas. Topik yang terkait dengan bisnis perseorangan, teknologi, investasi, dan sosial humaniora dapat dijadikan topik PKM selanjutnya. PKM semester berikutnya dapat juga menindak lanjuti PKM sebelumnya sehingga ada kesinambungan. Pembekalan siswa di masa depan sebaiknya dilakukan secara berkesinambungan karena pada tahun depan akan ada siswa-siswi yang baru masuk, di samping itu topik lain yang lebih update dan kompetensinya dimiliki oleh dosen-dosen Untar dapat dijadikan masukkan untuk PKM semester berikutnya.

Ucapan Terima Kasih

Kami berterimakasih atas terlaksananya PKM ini yang didukung oleh LPPM Untar dan seluruh staff Universitas Tarumanagara, juga Dekan dan Staff FEB Untar. Kami juga berterimakasih kepada mahasiswa yang membantu PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, Hanung Eka (2018); Suksesi Kepemimpinan Perusahaan di Indonesia; Jurnal Riset Ekonomi Manajemen vol 1 no 2 tahun 2018;
<https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/rekomen/article/view/712>
- Entrepreneurship (2020); 5 Cara Ini Bikin Bisnis Keluarga Mampu Beradaptasi Di Tengah Pandemi; 19 Agustus 2020;<https://www.sisternet.co.id/read/282646-5-cara-ini-bikin-bisnis-keluarga-mampu-beradaptasi-di-tengah-pandemi>
- Loo, Roger (2019); News Flash A-Z Mengenai Bisnis Keluarga, Nov 2019, www.bdo.co.id
- Mawadah, Vina Ayuni (2020); Perbedaan Kesempatan Bisnis Keluarga, Franchise, dan Membeli Bisnis yang Sudah Ada; 19 Maret 2020; <https://www.kompasiana.com>
- Rachmadaniyah, Alma (2020); Membangun Potensi Bisnis di Tengah Musibah Pandemi Covid-19; 25 Desember 2020; <http://www.republika.id>
- Sari, Fitriana Monica (2019); 10 Peluang Bisnis yang Bisa Dicoba Anak SMA;
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/3921520/10-peluang-bisnis-yang-bisa-dicoba-anak-sma>
www.btika.sch.id
<https://www.aswata.co.id/id/asuransi-property/asuransi-usaha-a>



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Terakreditasi
BAN PT

A
(Unggul)

QS STARS
RATING SYSTEM
2019 ★★★★★



CPA
AUSTRALIA



ICAEW
CHARTERED
ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA



SERTIFIKAT

sertifikat ini diberikan kepada

Elizabeth Sugiarto D

sebagai

Pemakalah

dalam Seri Seminar Nasional Universitas Tarumanagara Ke-II
Tahun 2021 (Serina Untar II 2021)

**“Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat dalam Bidang Kesehatan
melalui Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat”**

Rabu-Kamis, 28-29 April 2021

Ketua LPPM
Universitas Tarumanagara



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

Ketua Panitia
SERINA UNTAR II 2021

Ade Adhari, S.H., M.H.