

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bisnis keluarga menjadi salah satu bentuk usaha yang mendominasi aktivitas ekonomi di berbagai negara, termasuk Indonesia. Di Indonesia, bisnis keluarga hadir dalam berbagai skala usaha dan berkontribusi terhadap aktivitas ekonomi masyarakat, khususnya melalui penciptaan lapangan kerja serta pengembangan usaha mikro dan kecil. Karakteristik utama bisnis keluarga terletak pada keterlibatan langsung anggota keluarga dalam kepemilikan dan pengelolaan usaha, sehingga keputusan strategis sering kali dipengaruhi oleh nilai, hubungan emosional, serta orientasi keberlanjutan lintas generasi (Sabil Husein, 2019).

Keberlanjutan bisnis keluarga tidak hanya ditentukan oleh faktor pasar dan kinerja ekonomi, tetapi juga oleh bagaimana dinamika antar generasi dikelola secara efektif. Transisi generasi merupakan proses bertahap yang melibatkan peningkatan peran generasi penerus dalam pengelolaan usaha, termasuk dalam pengambilan keputusan, pemanfaatan teknologi, serta pengembangan inovasi. Menurut Udomkit et al. (2023), keberhasilan peralihan generasi dipengaruhi oleh kemampuan generasi penerus dalam menyerap serta mengembangkan nilai dan pengalaman yang diwariskan generasi sebelumnya. Sejalan dengan itu, Pahnke et al. (2024) menjelaskan bahwa partisipasi generasi

penerus perlu diimbangi dengan kesiapan strategis agar dapat mendukung keberlanjutan usaha secara optimal.

Perbedaan karakteristik antar generasi turut memengaruhi pola pengelolaan bisnis keluarga. Generasi Milenial dikenal sebagai generasi yang mulai adaptif terhadap perkembangan teknologi digital dalam aktivitas bisnis (Hidayatullah et al., 2018). Sementara itu, Generasi Z tumbuh sebagai digital *natives* yang memiliki kedekatan tinggi dengan teknologi, fleksibilitas dalam pola kerja, serta kecenderungan terbuka terhadap inovasi (Mawabagja et al., 2025). Perbedaan tersebut berpotensi memengaruhi strategi pemasaran, komunikasi dengan pelanggan, serta pengembangan produk dan layanan dalam bisnis keluarga.

Dalam konteks tersebut, adaptasi teknologi dan inovasi menjadi aspek penting dalam mendukung perkembangan bisnis. Menurut Rahmasari (2023), pemanfaatan teknologi digital memungkinkan perusahaan meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, inovasi bisnis berperan dalam memperkuat daya saing serta ketahanan usaha dalam jangka panjang (Rolando, 2025). Oleh karena itu, keterlibatan generasi penerus dalam pemanfaatan teknologi dan inovasi tidak hanya berkaitan dengan kesinambungan kepemimpinan, tetapi juga dengan kontribusinya terhadap perkembangan bisnis keluarga.

Dinamika tersebut dapat diamati pada Shenda Florist, sebuah bisnis keluarga di bidang floristik yang berdiri pada tahun 2021. Pada fase awal pengelolaannya, usaha ini berfokus pada penjualan bunga potong dengan

pemasaran yang terbatas pada sesama florist dan platform *marketplace* seperti Tokopedia. Sistem pencatatan keuangan pada periode tersebut masih sederhana dan belum memiliki pemisahan yang terstruktur antara keuangan pribadi dan bisnis.

Memasuki tahun 2022, mulai terjadi peningkatan keterlibatan Generasi Z dalam pengelolaan usaha. Pada tahap ini dilakukan inovasi produk berupa pengembangan rangkaian buket serta penataan sistem pencatatan penjualan yang lebih terstruktur, termasuk pemisahan antara keuangan pribadi dan bisnis serta pencatatan data pelanggan. Generasi Milenial tetap berperan aktif dengan memperluas variasi produk seperti bunga papan ucapan, dekorasi, dan *standing flower*.

Perkembangan berlanjut pada tahun 2023 melalui pemanfaatan media sosial secara aktif dengan pembuatan akun Instagram dan TikTok serta penggunaan fitur *live streaming* sebagai sarana promosi. Inovasi produk juga semakin berkembang dengan penambahan jenis rangkaian seperti bunga meja, *flower box/basket*, dan *custom bouquet*. Tahun 2024 ditandai dengan intensifikasi strategi digital dan partisipasi rutin dalam kegiatan *open booth* di berbagai lokasi strategis di Surabaya, serta publikasi testimoni pelanggan sebagai bagian dari penguatan kepercayaan konsumen. Pada tahun 2025, adaptasi teknologi semakin terintegrasi melalui pengembangan *website* yang berfungsi sebagai katalog digital sekaligus sistem pencatatan penjualan dan keuangan, serta penyelenggaraan *flower class* dan kolaborasi dengan *brand* untuk paket produk khusus.

Rangkaian perubahan tersebut menunjukkan adanya perkembangan bisnis yang berlangsung secara bertahap sejak meningkatnya keterlibatan Generasi Z dalam pengelolaan usaha. Perkembangan dalam penelitian ini diidentifikasi melalui peningkatan omset penjualan sebagai indikator konkret kemajuan usaha. Sistem pembukuan yang lebih terstruktur mulai diterapkan sejak tahun 2022, sehingga memungkinkan pengamatan terhadap tren peningkatan omset dari tahun ke tahun. Meskipun peningkatan omset tidak semata-mata disebabkan oleh satu faktor, keterlibatan Generasi Z dalam adaptasi teknologi dan inovasi produk berkontribusi terhadap perkembangan tersebut.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas bisnis keluarga dan peran generasi penerus, kajian yang secara spesifik mengkaji perkembangan bisnis keluarga melalui dinamika transisi dari Generasi Milenial ke Generasi Z dalam konteks usaha mikro masih relatif terbatas, khususnya pada bisnis keluarga skala mikro di bidang kreatif yang mengalami perkembangan digital. Selain itu, penelitian mengenai Generasi Z sering kali berfokus pada karakteristik umum, sehingga belum banyak mengungkap peran empirisnya dalam pengelolaan bisnis keluarga. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang lebih mendalam untuk memahami bagaimana peran Generasi Z dalam adaptasi teknologi dan inovasi berkontribusi terhadap perkembangan bisnis keluarga secara nyata. Meskipun peneliti memiliki kedekatan dengan objek penelitian, penelitian ini tetap dilakukan secara sistematis dengan menerapkan triangulasi data dan prinsip objektivitas dalam penelitian kualitatif.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini difokuskan pada analisis perkembangan bisnis keluarga Shenda Florist dari Generasi Milenial ke Generasi Z, dengan menitikberatkan pada peran Generasi Z dalam adaptasi teknologi dan inovasi yang berkontribusi terhadap peningkatan omset serta perkembangan bisnis secara bertahap. Pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus digunakan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai fenomena tersebut dalam konteks nyata bisnis keluarga. Penelitian ini penting dilakukan untuk memahami bagaimana keterlibatan Generasi Z dapat menjadi faktor pendorong perkembangan dan keberlanjutan bisnis keluarga di era digital.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana proses perkembangan bisnis keluarga Shenda Florist dari Generasi Milenial ke Generasi Z?
2. Bagaimana peran Generasi Z dalam melakukan adaptasi teknologi dan mengembangkan inovasi bisnis untuk mendukung keberlanjutan bisnis Shenda Florist?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Mendeskripsikan dan menganalisis proses perkembangan bisnis keluarga Shenda Florist dari Generasi Milenial ke Generasi Z.

2. Mengetahui dan menjelaskan peran Generasi Z dalam melakukan adaptasi teknologi serta mengembangkan inovasi bisnis guna mendukung keberlanjutan bisnis Shenda Florist.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian teoretis mengenai bisnis keluarga, khususnya terkait dinamika transisi generasi dari Generasi Milenial ke Generasi Z dalam konteks adaptasi teknologi dan inovasi bisnis. Temuan penelitian ini memberikan pemahaman konseptual mengenai peran Generasi Z sebagai agen perubahan dalam proses perkembangan bisnis keluarga serta implikasinya terhadap keberlanjutan usaha. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan akademik bagi pengembangan studi selanjutnya yang mengkaji keberlanjutan bisnis keluarga melalui pendekatan kualitatif.

2. Manfaat Praktis

- a) Bagi Penulis, penelitian ini memberikan pemahaman empiris mengenai proses perkembangan bisnis keluarga lintas Generasi, sekaligus melatih kemampuan penulis dalam menerapkan pendekatan kualitatif studi kasus untuk menganalisis adaptasi teknologi dan inovasi bisnis dalam mendukung keberlanjutan usaha.
- b) Bagi Peneliti Selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai referensi dan bahan pembandingan bagi penelitian selanjutnya

yang mengkaji bisnis keluarga, transisi Generasi, adaptasi teknologi, inovasi bisnis, maupun keberlanjutan usaha dengan konteks dan metode penelitian yang berbeda.

- b) Bagi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan literatur akademik yang memperkaya kajian keilmuan di bidang kewirausahaan dan manajemen, khususnya terkait bisnis keluarga, transisi Generasi, adaptasi teknologi, dan inovasi bisnis, serta mendukung pengembangan pengetahuan mahasiswa dalam konteks bisnis keluarga di era digital.