

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Obyek dan Lokasi Penelitian

Toko Sembako Anyar merupakan toko kelontong yang menjual berbagai kebutuhan seperti minyak, sembako, beras, dan berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya. Lokasi penelitian ini adalah pada Jalan Widoharjo No 152, Semarang.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah pemilik, karyawan, pelanggan dan supplier Toko Sembako Anyar. Sampel penelitian ini adalah 1 orang pemilik, 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar yaitu bagian gudang dan bagian administrasi dan 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir.

3.3. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang didapatkan dari wawancara yang dilakukan pada responden, yaitu 1 orang pemilik, 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar dan 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik atau metode pengumpulan data dilakukan dengan *interview* (wawancara). Wawancara dilakukan kepada 1 orang pemilik, dan 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar dan 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir. Pembagian kuesioner untuk 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir.

3.5. Teknik Analisis

Analisis data di penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk menggambarkan kondisi yang ada pada perusahaan (Sugiyono, 2013), yang didapatkan dari data hasil wawancara dengan responden, dengan langkah sebagai berikut:

1. Melakukan wawancara kepada responden yang menjadi sampel penelitian. Sampel penelitian ini adalah 1 orang pemilik, dan 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar yaitu bagian gudang dan bagian administrasi serta pembagian kuesioner 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir. Berdasarkan teori triangulasi, karyawan dan pelanggan akan digunakan sebagai konfirmasi dari jawaban pemilik (Moleong, 2015).
2. Mentabulasikan hasil jawaban kuesioner
Tabulasi hasil jawaban kuesioner dilakukan dengan mengkategorikan jawaban sesuai dengan skala pengukuran dengan melakukan scoring.

Scoring yaitu mengubah data yang bersifat kualitatif kedalam bentuk kuantitatif. Dalam penentuan skor ini digunakan skala Likert dengan lima kategori penilaian, yaitu:

- a. Skor 5 diberikan untuk jawaban sangat setuju
 - b. Skor 4 diberikan untuk jawaban setuju
 - c. Skor 3 diberikan untuk jawaban cukup setuju
 - d. Skor 2 diberikan untuk jawaban tidak setuju
 - e. Skor 1 diberikan untuk jawaban sangat tidak setuju
3. Merangkum jawaban wawancara ke dalam tabel rekapitulasi jawaban wawancara dari enam (6) orang responden.

Tabel 3.1
Rekapitulasi Jawaban Wawancara

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden					
					R1	R2	R3	R4	R5	R6
1	<i>Need for achievement</i>	1	Keinginan untuk mendapatkan omset sembako yang optimal	Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu						
		2	Keinginan untuk memperluas	Toko Anyar saat ini semakin luas						

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden					
					R1	R2	R3	R4	R5	R6
			tempat usaha Toko Sembako Anyar	dibandingkan sebelumnya						
		3	Keinginan menambah produk baru seperti gas dan air isi ulang	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun						
2	<i>Need for power</i>	1	Kemampuan pemilik dalam mengamati kondisi pesaing	Pemilik mampu mengamati pesaing						
		2	Kemampuan membuat karyawan	Ketika pemilik menyuruh						

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden					
					R1	R2	R3	R4	R5	R6
			Toko Sembako Anyar mengikuti cara kerja yang diinginkan pemilik	karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar						
		3	Keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik.	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik						
3	<i>Need for affiliation</i>	1	Pemilik selalu memelihara	Memelihara hubungan dengan para						

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden					
					R1	R2	R3	R4	R5	R6
			hubungan yang baik dengan pelanggan Toko Sembako Anyar	pelanggan						
		2	Pemilik membangun hubungan yang baik dengan supplier Toko Sembako Anyar	Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya						
		3	Pemilik menjaga hubungan dengan karyawan	Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya						

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden					
					R1	R2	R3	R4	R5	R6
			Toko							
			Sembako							
			Anyar							

4. Membuat kesimpulan dari jawaban pertanyaan tertutup kuesioner berdasarkan skala Likert yang kemudian dilakukan pembobotan. Untuk menghitung kategori dengan skala Likert.

Jumlah kelas = $k = 2$

Nilai Skor Maksimal = Skor 5

Nilai Skor Minimal = Skor 1

$$\text{Interval} = \frac{\text{Max} - \text{Min}}{k}$$

$$= \frac{5 - 1}{2} = 2,00$$

Bobot nilai indeks:

a. 1,00 – 3,00 : Rendah

b. 3,01 – 5,00 : Tinggi

5. Membuat kesimpulan jawaban mengenai deskripsi motivasi berwirausaha pemilik Toko Sembako Anyar sesuai dengan teori McClelland. Kesimpulan dibuat berdasarkan kecenderungan jawaban dari 6 orang responden yaitu 1 orang pemilik, 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar dan 3 orang pelanggan yang telah membeli di Toko Sembako Anyar selama satu tahun terakhir didasarkan pada jenis dan jumlah jawaban yang

cenderung hampir sama. Pengambilan kesimpulan dilakukan dengan analisis dominan dengan teori penjadohan pola (Yin, 2015). Penggunaan teori ini dimaksudkan dengan membandingkan pola berdasarkan persamaan pola untuk penguatan validitas internal studi kasus yang bersangkutan. Penjadohan pola yang digunakan ini adalah dengan metode eksplanasi tandingan sebagai pola. Dalam metode ini, pendapat dari responden lain diambil untuk dianalisis sebagai sebuah kesatuan pola sehingga didapatkan konfirmasi atas pendapat dari responden (Yin, 2015).

Tabel 3.2
Rekapitulasi Jawaban Wawancara

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden						Kesimpulan
					R1	R2	R3	R4	R5	R6	
1	<i>Need for achievement</i>	1	Keinginan untuk mendapatkan omset sembako yang optimal	Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu							
		2	Keinginan untuk memperluas tempat usaha Toko	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya							

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden						Kesimpulan
					R1	R2	R3	R4	R5	R6	
			Sembako Anyar								
		3	Keinginan menambah produk baru seperti gas dan air isi ulang	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun							
2	<i>Need for power</i>	1	Kemampuan pemilik dalam mengamati kondisi pesaing	Pemilik mampu mengamati pesaing							
		2	Kemampuan membuat karyawan Toko Sembako	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk							

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden						Kesimpulan
					R1	R2	R3	R4	R5	R6	
			Anyar mengikuti cara kerja yang diinginkan pemilik	mengambilkan barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar							
		3	Keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik.	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik							
3	<i>Need for affiliation</i>	1	Pemilik selalu memelihara hubungan yang baik	Memelihara hubungan dengan para pelanggan							

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden						Kesimpulan
					R1	R2	R3	R4	R5	R6	
			dengan pelanggan Toko Sembako Anyar								
		2	Pemilik membangun hubungan yang baik dengan supplier Toko Sembako Anyar	Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya							
		3	Pemilik menjaga hubungan dengan karyawan Toko Sembako	Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya							

No	Variabel	No	Indikator	Pernyataan	Jawaban Responden						Kesimpulan
					R1	R2	R3	R4	R5	R6	
			Anyar								

