

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Toko Sembako Anyar

Toko Sembako Anyar didirikan pada tahun 2014 di Semarang. Toko Sembako Anyar merupakan toko kelontong yang menjual berbagai kebutuhan seperti minyak, sembako, beras, dan berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya. Toko Sembako Anyar didirikan oleh Bapak Hari pada tahun 2014 di Jalan Widoharjo No 152. Toko Sembako Anyar menjual berbagai barang kebutuhan sehari-hari dengan harga yang terjangkau dan memiliki lokasi yang strategis yaitu di dekat dua jalan besar yaitu Raden Patah dan Citarum. Toko Sembako Anyar saat ini beromset sekitar 100 juta rupiah.

Toko Sembako Anyar buka sejak pukul 6.00 pagi dan tutup pada pukul 18.00. Persiapan dilakukan oleh pemilik sejak pukul 17.00 untuk mempersiapkan peralatan dan perlengkapan serta membersihkan toko terlebih dahulu sebelum mulai membuka tokonya. Sistem penjualan kepada pelanggan ada yang langsung datang ke Toko Sembako Anyar, namun ada juga yang menelepon dan meminta untuk pesanan diantar dengan minimal pembelian Rp. 150.000. Toko Sembako Anyar juga melayani penjualan gas elpiji 12 kg, penjualan air isi ulang Aqua dan Vit.

4.2 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik Toko Sembako Anyar (Harry Mulyono), 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. Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1

Data Karakteristik Pemilik

No	Nama	Status	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Lama Kerja (Tahun)	Pendidikan Terakhir
1	Harry Muljono	Pemilik	L	54	5	D3

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa responden yaitu pemilik Toko Sembako Anyar, Semarang berjenis kelamin laki-laki dengan usia pemilik adalah 54 tahun. Lama kerja pemilik adalah 5 tahun dan pendidikan terakhir dari pemilik adalah D3.

Tabel 4.2

Data Karakteristik Karyawan

No	Nama	Status	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Lama Kerja (Tahun)	Pendidikan Terakhir
1	Arif	Karyawan	L	21	5	SMA
2	Haryono	Karyawan	L	20	5	SMP

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa responden yaitu 2 orang karyawan Toko Sembako Anyar semuanya berjenis kelamin laki-laki dengan usia kedua karyawan masing-masing 20 dan 21 tahun. Lama kerja karyawan adalah 5 tahun karena karyawan sudah bekerja sejak awal pembukaan Toko Sembako Anyar. Pendidikan terakhir dari karyawan adalah SMA dan SMP.

Tabel 4.3

Data Karakteristik Pelanggan

No	Nama	Status	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Lama Berlangganan (Tahun)	Pendidikan Terakhir
1	Ahmad	Pelanggan	L	31	3	S1
2	Yuwono	Pelanggan	L	29	1	SMA
3	Agung	Pelanggan	L	38	2	S1

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.3 ditunjukkan bahwa 3 orang pelanggan Toko Sembako Anyar semuanya berjenis kelamin laki-laki dengan rentang usia 29, 31 dan 38 tahun. Pelanggan terlama sudah berlangganan melakukan pembelian sembako di Toko Sembako Anyar, Semarang selama 1-3 tahun. Pendidikan terakhir dari pelanggan adalah SMA dan S1.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1. Tanggapan Responden Mengenai *Need for achievement*

Need for achievement, yaitu kebutuhan pemilik Toko Sembako Anyar untuk mencapai prestasi yang dapat dibanggakan dari berbisnis toko sembako seperti peningkatan omset penjualan dan peningkatan profit. Indikator *need for achievement* :

1. Keinginan untuk mendapatkan omset sembako yang meningkat dari sebelumnya.
2. Keinginan untuk memperluas tempat usaha Toko Sembako Anyar.
3. Keinginan menambah produk baru seperti gas dan air isi ulang.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai *need for achievement* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.3
Tanggapan Pemilik Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for achievement*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	Tinggi
Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Rata-Rata												4,33	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan pemilik mengenai indikator *need for achievement* pada pemilik sebesar 4,33. Artinya pemilik Toko Sembako Anyar merasa termotivasi untuk meningkatkan omset penjualan dan profit, memperluas Toko Anyar dan pemilik berkeinginan agar Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun. Pemilik merasa iharus dapat melayani pembeli dengan sebaik mungkin dan tidak mengecewakan pembeli. Pemilik berkeinginan untuk memenuhi kebutuhan

pembeli. Pemilik juga memiliki motivasi memperluas usahanya dengan berkembang dan ekspansi. Pemilik juga ingin agar tidak kecewa dalam memilih kebutuhannya yang diperlukan sehingga tidak perlu mencari ke toko lain, sebab toko Anyar menyediakan semua kebutuhan konsumen.

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai *need for achievement* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.4
Tanggapan Karyawan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for achievement*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	8	4	Tinggi
Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	8	4	Tinggi
Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	8	4	Tinggi
Rata-Rata												4,00	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan karyawan mengenai indikator *need for achievement* pada pemilik sebesar 4,00. Artinya

karyawan menilai pemilik Toko Sembako Anyar merasa termotivasi untuk meningkatkan omset penjualan dan profit dengan cara menambah persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu dan melakukan pemesanan sebelum barang habis. Karyawan menilai pemilik juga merencanakan untuk memperluas Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya serta ada rencana membuka cabang lain yang lebih besar. Karyawan menilai pemilik berkeinginan agar Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun dengan memiliki produk baru yang akan dijualnya.

Tabel 4.5
Tanggapan Pelanggan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for achievement*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	12	4	Tinggi
Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	0	0	2	8	1	3	0	0	0	0	11	3,67	Tinggi
Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	12	4	Tinggi
Rata-Rata												3,89	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel 4.6 dapat diketahui bahwa tanggapan pelanggan mengenai indikator *need for achievement* pada pemilik sebesar 3,89. Artinya pelanggan menilai pemilik Toko Sembako Anyar merasa termotivasi untuk meningkatkan omset penjualan dan profit karena selalu memiliki persediaan yang banyak dan sesuai kebutuhan pembeli. Pelanggan menilai Pemilik juga memperluas sebelahnya dan terlihat seperti luas dan lebar. Pelanggan menilai Pemilik memiliki produk cukup lengkap seperti keinginan dari pelanggan.

Tabel 4.6
Rekapitulasi Tanggapan Mengenai *Need for Achievement*

Keterangan	Tanggapan		
	Pemilik	Karyawan	Pelanggan
Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	5 (Tinggi)	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)
Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)	3,67 (Tinggi)
Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)
Rata-Rata	4,33 (Tinggi)	4,00 (Tinggi)	3,89 (Tinggi)

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan rekapitulasi tanggapan dari pemilik, karyawan dan pelanggan mengenai *need for achievement*, maka dapat diketahui bahwa adanya kebutuhan dari pemilik untuk mencapai prestasi dalam usahanya. Hal ini juga dikuatkan dari hasil karyawan dan pelanggan yang menyatakan bahwa pemilik menginginkan untuk lebih berprestasi dalam pekerjaannya dengan cara lebih sukses dalam

pekerjaan yang ditekuninya saat ini. Hasil jawaban pertanyaan terbuka dapat terlihat sebagai berikut:



Tabel 4.7
Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka *Need for achievement*

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		NA1	NA2	NA3
1	Harry Muljono	Ya benar, kita sebagai pemilik toko harus bisa melayani pembeli dengan sebaik mungkin, jangan sampai pembeli kecewa dalam memenuhi kebutuhannya, jadi kita siap memenuhinya ada yang diperlukan	Agar kita setiap pengusaha punya motivasi untuk memperluas usahanya, supaya bisa berkembang dengan lebih baik, berekspansi dimana-mana	Supaya konsumen tidak kecewa dalam memilih kebutuhannya yang diperlukan tidak usah kesana kemari mencari apa yang diperlukan jadi kita siap apapun yang dibutuhkan sehari-hari sudah tersedia
2	Arif	Selalu menyediakan barang agar persediaan barang yang dibeli atau dipesan pelanggan selalu ada	Ya, memperluas dari sebelumnya dan merencanakan untuk memperbesar tokonya	Selalu memiliki barang baru/produk baru yang akan dijual
3	Haryono	Sebelum barang habis biasanya sudah ada seminggu sebelumnya ke sales	Baru rencana rencana untuk membuka cabang dengan mencari lokasi yang strategis	Barang yang dijual lumayan lengkap, makanan, obat-obatan, bahan dapur juga ada
4	Ahmad	Benar selalu memiliki persediaan yang banyak dan sesuai kebutuhan pembeli	Benar memperluas sebelahnya dan terlihat seperti luas dan lebar	Mempunyai produk yang selalu baru dan lengkap setiap bulannya
5	Yuwono	Selalu tersedia kebutuhan saya pada saat mencari produk disana	Karena terus memperbesar tokonya setiap tahun	Tidak pernah kehabisan saat saya mencari produk-produk tersebut
6	Agung	Iya, toko Anyar selalu memiliki persediaan yang cukup dan komplit	Karena memperluas hanya sebelahnya saja dan rencananya akan memperluas lagi	Iya, karena memiliki produk yang cukup lengkap yang diinginkan pelanggan
Kesimpulan		Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan untuk mendapatkan omset sembako yang optimal, dapat disimpulkan bahwa	Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan untuk memperluas tempat usaha Toko Sembako Anyar, pemilik memiliki motivasi untuk memperluas	Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan menambah produk baru seperti gas dan air isi ulang, didapatkan hasil bahwa pemilik termotivasi untuk

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		NA1	NA2	NA3
		<p>responden menyatakan bahwa pemilik toko perlu untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi pembelinya. Pelayanan ini diberikan dengan cara melakukan pemenuhan kebutuhan pembeli yaitu pada penyediaan barang dagangan. Penyediaan ini dilakukan dengan menambah persediaan barang dan penyediaan pesanan bagi pelanggan. Untuk barang yang hampir habis, persediaan akan dipesan terlebih dahulu sebelumnya sehingga ketika ada pelanggan yang melakukan pembelian, maka Toko Sembako Anyar sudah siap dengan produk tersebut.</p>	<p>tempat usahanya agar dapat berkembang secara lebih baik. Perkembangan yang diharapkan pemilik adalah Toko Sembako Anyar dapat berekspansi, membuka cabang di lokasi lain yang lebih strategis seperti di jalan Dargo, kemudian menambah luasan toko dengan cara membeli rumah di sebelah Toko Sembako Anyar sehingga Gudang dari Toko Sembako Anyar akan bertambah besar.</p>	<p>menambah produk-produk baru seperti gas dan air isi ulang yang dulunya tidak dijual di Toko Sembako Anyar. Penambahan produk baru ini dimaksudkan agar konsumen tidak merasa kecewa ketika tidak menemukan produk yang dibutuhkannya. Pemilik Toko Sembako Anyar berkomitmen memberikan produk-produk rumah tangga yang dibutuhkan oleh konsumen secara lengkap. Kebutuhan rumah tangga yang diinginkan konsumen selain air isi ulang dan gas adalah makanan, obat-obatan dan bahan bumbu dapur. Adanya perkembangan produk dan kebutuhan manusia saat ini membuat Toko Sembako Anyar juga perlu memiliki produk yang selalu baru dan terupdate setiap bulannya untuk mengikuti kebutuhan pasarnya.</p>

Berdasarkan hasil di atas untuk *need for achievement*, dari indikator keinginan untuk mendapatkan omset sembako yang optimal, dapat disimpulkan bahwa responden menyatakan bahwa pemilik toko perlu untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi pembelinya. Pelayanan ini diberikan dengan cara melakukan pemenuhan kebutuhan pembeli yaitu pada penyediaan barang dagangan. Penyediaan ini dilakukan dengan menambah persediaan barang dan penyediaan pesanan bagi pelanggan. Untuk barang yang hampir habis, persediaan akan dipesan terlebih dahulu sebelumnya sehingga ketika ada pelanggan yang melakukan pembelian, maka Toko Sembako Anyar sudah siap dengan produk tersebut. Sebagai contohnya adalah produk beras dan gula yang sering habis, Toko Sembako Anyar melakukan pesanan ketika stok beras di Toko Sembako Anyar hanya tersisa 300 kg.

Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan untuk memperluas tempat usaha Toko Sembako Anyar, pemilik memiliki motivasi untuk memperluas tempat usahanya agar dapat berkembang secara lebih baik. Perkembangan yang diharapkan pemilik adalah Toko Sembako Anyar dapat berekspansi, membuka cabang di lokasi lain yang lebih strategis seperti di jalan Dargo, kemudian menambah luasan toko dengan cara membeli rumah di sebelah Toko Sembako Anyar sehingga Gudang dari Toko Sembako Anyar akan bertambah besar.

Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan menambah produk baru seperti gas dan air isi ulang, didapatkan hasil bahwa pemilik termotivasi untuk menambah produk-produk baru seperti gas dan air isi ulang yang dulunya tidak dijual di Toko Sembako Anyar. Penambahan produk baru ini dimaksudkan agar

konsumen tidak merasa kecewa ketika tidak menemukan produk yang dibutuhkannya. Pemilik Toko Sembako Anyar berkomitmen memberikan produk-produk rumah tangga yang dibutuhkan oleh konsumen secara lengkap. Kebutuhan rumah tangga yang diinginkan konsumen selain air isi ulang dan gas adalah makanan, obat-obatan dan bahan bumbu dapur. Adanya perkembangan produk dan kebutuhan manusia saat ini membuat Toko Sembako Anyar juga perlu memiliki produk yang selalu baru dan terupdate setiap bulannya untuk mengikuti kebutuhan pasarnya.

4.3.2 Tanggapan Responden Mengenai *Need for power*

Need for power, yaitu kebutuhan untuk memiliki kekuasaan mutlak pengaturan kegiatan Toko Sembako Anyar. Indikator *need for power* :

1. Kemampuan pemilik Toko Sembako Anyar untuk menyesuaikan kondisi pesaing
2. Kemampuan membuat karyawan Toko Sembako Anyar mengikuti cara kerja yang diinginkan pemilik.
3. Keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik.

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai *need for power* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.8
Tanggapan Pemilik Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for power*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	0	0	0	0	1	3	0	0	0	0	3	3	Rendah
Rata-Rata												3,67	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,67. Artinya pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk memiliki kekuasaan mutlak pengaturan kegiatan Toko Sembako Anyar. Pemilik merasa harus mengamati pesaing agar dapat mempertahankan kelanggengan ke depan dengan cara strategi dagang seperti pelayanan, harga dan

lain-lain. Pemilik merasa pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang selalu benar supaya pelanggan tidak kecewa, apa yang dibutuhkan pelanggan sesuai dengan yang diinginkan, serta dapat mendidik karyawan supaya dapat bekerja dengan baik. Pemilik berusaha mengarahkan kepada konsumen ke produk lainnya walaupun merk lain tapi kegunaannya, mutu sama, kualitas sama.

Tabel 4.9
Tanggapan Karyawan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for power*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	0	0	1	4	1	3	0	0	0	0	7	3,5	Tinggi
Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	8	4	Tinggi
Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	0	0	1	4	1	3	0	0	0	0	7	3,5	Tinggi
Rata-Rata												3,67	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Untuk mengetahui tanggapan karyawan mengenai *need for power* dapat dilihat berdasarkan pada tabel 4.7 dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,67. Artinya karyawan menilai pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk memiliki kekuasaan mutlak pengaturan kegiatan Toko Sembako Anyar. Karyawan menilai Pemilik selalu membandingkan harga dengan tempat lain/toko lain atau minimarket dan supermarket untuk memberikan potongan harga untuk pelanggan. Karyawan selalu memberikan barang sesuai dengan apa yang diminta sama pelanggan agar tidak mengecewakan. Karyawan menilai pemilik tidak memaksakan kepada pelanggan, hanya terkadang jika barang yang dipesan sedang habis maka akan ditawarkan barang lainnya.

Tabel 4.10
Tanggapan Pelanggan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for power*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	0	0	2	8	1	3	0	0	0	0	11	3,67	Tinggi
Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	1	5	0	0	2	6	0	0	0	0	11	3,67	Tinggi
Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada	0	0	0	0	2	6	1	2	0	0	8	2,67	Rendah

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
keinginan pemilik													
Rata-Rata												3,34	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel 4.9 dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,34. Artinya pelanggan menilai pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk memiliki kekuasaan mutlak pengaturan kegiatan Toko Sembako Anyar. Pelanggan menilai Pemilik dirasakan pelanggan memiliki harga yang murah dan memberi potongan harga jika membeli banyak. Selama berbelanja, pelanggan merasa karyawan Toko Anyar selalu memberikan sesuai dengan permintaan pelanggan, namun terkadang juga salah ketika kondisi sedang ramai. Pelanggan merasa terkadang pemilik menawarkan produk yang lain, yang walaupun sejenis tetapi berbeda merk.

Tabel 4.11
Rekapitulasi Tanggapan Mengenai *Need for Power*

Keterangan	Tanggapan		
	Pemilik	Karyawan	Pelanggan
Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	4 (Tinggi)	3,5 (Tinggi)	3,67 (Tinggi)
Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)	3,67 (Tinggi)
Pemilik selalu	3 (Rendah)	3,5 (Tinggi)	2,67 (Rendah)

berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik			
Rata-Rata	3,67 (Tinggi)	3,67 (Tinggi)	3,34 (Tinggi)

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan rekapitulasi tanggapan dari pemilik, karyawan dan pelanggan mengenai *need for power*, maka dapat diketahui bahwa adanya kebutuhan dari pemilik untuk memiliki power dalam bisnisnya. Hal ini juga dikuatkan dari hasil karyawan dan pelanggan yang menyatakan bahwa pemilik menginginkan untuk memiliki power terutama dalam hal bersaing dengan pesaing sejenisnya dan memiliki kekuasaan penuh kepada karyawan. Pemilik selalu membandingkan harga dengan tempat lain/toko lain atau minimarket dan supermarket untuk memberikan potongan harga untuk pelanggan dan memuaskan kebutuhan pelanggannya. Namun pemilik dan pelanggan merasa bahwa pemilik tidak berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik karena pemilik selalu berusaha mengakomodasi kepentingan konsumen.

Tabel 4.12
Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka *Need for power*

No	Nama	<i>Need for power</i>		
		NP1	NP2	NP3
1	Harry Muljono	Betul pengusaha harus mengamati pesaing agar kita dapat mempertahankan kelanggengan ke depan dengan cara strategi dagang seperti pelayanan, harga dan lain-lain	Supaya pelanggan tidak kecewa, apa yang dibutuhkan pelanggan sesuai dengan yang diinginkan, mendidik karyawan supaya dapat bekerja dengan baik	Kita mengarahkan kepada konsumen ke produk lainnya walaupun merk lain tapi kegunaannya, mutu sama, kualitas sama
2	Arif	Ya membandingkan harga dengan tempat lain/toko lain atau dengan memberikan potongan harga untuk pelanggan	Ya selalu benar karena kalau salah pemilik dan pelanggan akan marah	Terkadang-kadang jika barang habis yang diterima akan ditawarkan barang lainnya
3	Haryono	Biasanya selalu membandingkan harga dengan toko lain, kadang juga membandingkan dengan minimarket dan supermarket	Sesuai dengan apa yang diminta sama pelanggan	Tidak pernah, apa yang konsumen butuhkan kita harus menyediakan
4	Ahmad	Benar memiliki harga yang murah dan memberi potongan harga jika membeli banyak	Sesuai keadaan jika ramai terkadang salah mengambilnya	Sesuai dengan persediaan barang habis atau tidaknya
5	Yuwono	Berani membandingkan dengan harga di toko-toko lain	Selama belanja karyawannya selalu tanggap dan pintar jadi saya tidak perlu menyebutkan berulang-ulang	Lebih menyarankan hal yang dibutuhkan
6	Agung	Memiliki harga yang lebih murah dari toko lainnya	Terkadang benar dan salah jika keadaan sedang ramai	Jika barang yang dicari habis akan ditawarkan barang lainnya
Kesimpulan		Berdasarkan hasil penelitian indikator kemampuan pemilik dalam menyesuaikan dengan kondisi	Berdasarkan hasil penelitian indikator kemampuan membuat karyawan Toko Sembako Anyar mengikuti cara kerja yang	Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada

No	Nama	<i>Need for power</i>		
		NP1	NP2	NP3
		<p>pesaing, didapatkan kesimpulan bahwa pengusaha perlu untuk melakukan pengamatan kepada pesaing. Tujuan dilakukannya pengamatan terhadap pesaing adalah agar pengusaha mampu mengetahui mengenai cara menghadapi strategi dagang dari pesaing dan memberikan pelayanan serta harga yang lebih baik dibandingkan pesaing. Terutama dalam hal harga, karena dalam hal ini pelanggan sembako sangat sensitive terhadap harga, potongan harga Rp 100 untuk per item barang pun sudah akan mempengaruhi konsumen karena biasanya pelanggan akan membeli dalam jumlah besar. Hal ini membuat perlunya ada pengamatan dan perbandingan harga sembako di Toko Sembako Anyar dengan toko sembako lainnya</p>	<p>diinginkan pemilik, diketahui bahwa karyawan selalu berusaha mengikuri cara kerja yang diinginkan oleh pemilik. Alasan dari hal tersebut adalah agar karyawan mampu memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, mendidik karyawan agar dapat bekerja dengan baik serta memenuhi keinginan pelanggan sesuai dengan persediaan alokasi stok dari Toko Sembako Anyar. Karyawan tetap ada kemungkinan salah ketika melakukan pengambilan barang pesanan terutama ketika kondisi toko sangat ramai, namun secara keseluruhan karyawan di Toko Sembako Anyar cukup tanggap dengan keinginan pelanggan sehingga pelanggan merasa tidak perlu menyebutkan berulang-ulang.</p>	<p>keinginan pemilik, pemilik Toko Anyar biasanya mengarahkan pelanggan ke produk lain yang sejenis walau berbeda merk ketika produk yang diinginkan oleh konsumen sedang mengalami kekosongan produk sehingga konsumen akan mendapatkan produk dengan merk yang berbeda namun memiliki fungsi, kegunaan, dan kualitas yang sama.</p>

Berdasarkan hasil penelitian untuk *need for power*, maka dapat disimpulkan bahwa Berdasarkan hasil penelitian indikator kemampuan pemilik untuk menyesuaikan kondisi pesaing, didapatkan kesimpulan bahwa pengusaha perlu untuk melakukan pengamatan kepada pesaing. Tujuan dilakukannya pengamatan terhadap pesaing adalah agar pengusaha mampu mengetahui mengenai cara menghadapi strategi dagang dari pesaing dan memberikan pelayanan serta harga yang lebih baik dibandingkan pesaing. Terutama dalam hal harga, karena dalam hal ini pelanggan sembako sangat sensitive terhadap harga, potongan harga Rp 100 untuk per item barang pun sudah akan mempengaruhi konsumen karena biasanya pelanggan akan membeli dalam jumlah besar. Hal ini membuat perlunya ada pengamatan dan perbandingan harga sembako di Toko Sembako Anyar dengan toko sembako lainnya, misalnya dengan Swalayan Ada, dimana harga telur di Toko Sembako Anyar saat ini adalah Rp 17.500/kg lebih rendah dari Swalayan Ada sebesar Rp 19.000/kg.

Berdasarkan hasil penelitian indikator kemampuan membuat karyawan Toko Sembako Anyar mengikuti cara kerja yang diinginkan pemilik, diketahui bahwa karyawan selalu berusaha mengikuti cara kerja yang diinginkan oleh pemilik. Alasan dari hal tersebut adalah agar karyawan mampu memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan, mendidik karyawan agar dapat bekerja dengan baik serta memenuhi keinginan pelanggan sesuai dengan persediaan alokasi stok dari Toko Sembako Anyar. Karyawan tetap ada kemungkinan salah ketika melakukan pengambilan barang pesanan terutama

ketika kondisi toko sangat ramai, namun secara keseluruhan karyawan di Toko Sembako Anyar cukup tanggap dengan keinginan pelanggan sehingga pelanggan merasa tidak perlu menyebutkan berulang-ulang.

Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik, pemilik Toko Anyar biasanya mengarahkan pelanggan ke produk lain yang sejenis walau berbeda merk ketika produk yang diinginkan oleh konsumen sedang mengalami kekosongan produk sehingga konsumen akan mendapatkan produk dengan merk yang berbeda namun memiliki fungsi, kegunaan, dan kualitas yang sama. Sebagai contohnya, dulu banyak pelanggan menginginkan Coca Cola, namun Toko Sembako Anyar selalu rajin menawarkan Big Cola sebagai alternatif yang lebih murah, dan dengan harga yang sama akan mendapatkan dua kali isi dari Coca Cola 500 mL dimana Big Cola mendapatkan 1 L.

4.3.3 Tanggapan Responden Mengenai *Need for affiliation*

Need for affiliation, yaitu kebutuhan untuk berafiliasi dengan karyawan, pelanggan dan supplier Toko Sembako Anyar. Indikator keberanian *need for affiliation* :

1. Memelihara hubungan dengan pelanggan Toko Sembako Anyar.
2. Membangun hubungan dengan supplier Toko Sembako Anyar.
3. Menjaga hubungan dengan karyawan Toko Sembako Anyar.

Tabel 4.13
Tanggapan Pemilik Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for affiliation*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori	
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)					
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S				
Memelihara hubungan dengan para pelanggan	1	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	Tinggi
Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Rata-Rata													4,33	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai *need for affiliation* dapat berdasarkan pada tabel 4.13 dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,33. Artinya pemilik Toko Sembako Anyar merasa perlu menjaga pelanggan sebab pelanggan merupakan mitra yang perlu dijaga untuk kelangsungan usaha. Pemilik merasa bahwa supplier adalah partner kerja yang perlu ada kerja sama yang baik agar dapat bersinergi dalam usaha. Pemilik merasa perlu menjaga hubungan yang baik dengan karyawan karena pemilik merasa tanpa karyawan usahanya tidak dapat berjalan dengan baik/lancar.

Tabel 4.14
Tanggapan Karyawan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for affiliation*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Memelihara hubungan dengan para pelanggan	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	4,5	Tinggi
Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya	1	5	1	4	0	0	0	0	0	0	9	4,5	Tinggi
Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	0	0	2	8	0	0	0	0	0	0	4	4	Tinggi
Rata-Rata												4,33	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel 4.14 dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 4,33 Artinya karyawan menilai pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk berafiliasi dengan karyawan, pelanggan dan supplier Toko Sembako Anyar. Karyawan merasa bahwa pemilik selalu mengutamakan kepuasan pelanggan. Karyawan juga merasa bahwa pemilik mementingkan hubungan baik dengan supplier karena sumber barang dagangan semuanya berasal dari supplier sehingga pemilik selalu memesan dan membayar suppliernya dengan tepat waktu. Karyawan merasa pemilik memiliki hubungan baik dengan karyawan, selalu ramah dan menghargai karyawannya supaya karyawannya yang bekerja menjadi betah dan nyaman saat bekerja.

Tabel 4.15
Tanggapan Pelanggan Toko Sembako Anyar Mengenai *Need for affiliation*

Keterangan	Jawaban										Total Score	Rata-rata	Kategori
	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
Memelihara hubungan dengan para pelanggan	0	0	3	12	0	0	0	0	0	0	12	4	Tinggi
Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya	0	0	1	4	2	6	0	0	0	0	10	3,33	Tinggi
Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	0	0	1	4	2	6	0	0	0	0	10	3,33	Tinggi
Rata-Rata												3,55	Tinggi

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel 4.15 dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi ini adalah sebesar 3,55. Artinya pelanggan menilai pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk berafiliasi dengan karyawan, pelanggan dan supplier Toko Sembako Anyar. Pelanggan merasa memiliki hubungan baik dengan pemilik karena pemilik memberikan pelayanan yang baik seperti ramah kepada pelanggan, selalu baik, memberikan bonus atau potongan kepada pelanggan. Pelanggan juga merasa pemilik memiliki hubungan dengan supplier karena produknya selalu ada ketika di order pelanggan. Pemilik juga dirasakan oleh pelanggan menghargai dan ramah tamah atau memberi fasilitas seperti sembako di bulan Ramadhan kepada karyawan.

Tabel 4.16
Rekapitulasi Tanggapan Mengenai *Need for Affiliation*

Keterangan	Tanggapan		
	Pemilik	Karyawan	Pelanggan
Memelihara hubungan dengan para pelanggan	5 (Tinggi)	4,5 (Tinggi)	4 (Tinggi)
Menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya	4 (Tinggi)	4,5 (Tinggi)	3,33 (Tinggi)
Membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	4 (Tinggi)	4 (Tinggi)	3,33 (Tinggi)
Rata-Rata	4,33 (Tinggi)	4,33 (Tinggi)	3,55 (Tinggi)

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan rekapitulasi tanggapan dari pemilik, karyawan dan pelanggan mengenai *need for affiliation*, maka dapat diketahui bahwa adanya kebutuhan dari pemilik untuk berafiliasi dalam menjalankan bisnis. Hal ini juga dikuatkan dari hasil karyawan dan pelanggan yang menyatakan bahwa pemilik menginginkan untuk dapat berafiliasi dengan baik dengan karyawan, yang bertujuan untuk menjaga hubungan baik dan kedekatan dengan karyawan, menjaga hubungan yang baik dengan supplier untuk memastikan kebutuhannya terpenuhi dan memelihara hubungan dengan pelanggan sehingga pelanggan akan terus membeli di Toko Sembako Anyar.

Tabel 4.17

Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka *Need for affiliation*

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
1	Harry Muljono	Itu benar karena planggan mitra, relasi kita yang harus dipelihara hubungan yang baik demi kelangsungan kehidupan kita	Supplier merupakan partner kerja yang perlu ada kerja sama yang baik agar kita dapat sinergi dalam usaha	Supaya pemilik adanya sama-sama bekerja demi kelangsungan hidup usahanya, pemilik merasa tanpa karyawan usahanya tidak dapat berjalan dengan baik/ lancar.
2	Arif	Ya selalu ramah tamah dan mengutamakan pelanggan	Ya karena selalu memesan dengan suppliernya dan membayar dengan tepat waktu	Ya, selalu memberi bonus dan fasilitas yang bagus
3	Haryono	Ya, karena pelanggan harus diutamakan	Ya, karena sumber barang dagangan semuanya berasal dari supplier	Ya, supaya karyawannya yang bekerja menjadi betah dan nyaman saat bekerja
4	Ahmad	Selalu baik dan memberikan bonus atau potongan untuk pelanggan	Sepertinya selalu menjaga hubungan baik karena barang selalu ada/komplit	Pemilik baik, selalu ramah dan menghargai karyawannya.
5	Yuwono	Selalu ramah dan berlaku sangat baik	Karena saya melihat pada saat kedatangan supplier disambut dengan	Karyawannya sudah tahu yang dimaksud oleh pemilik toko tersebut.

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
			baik	
6	Agung	Ya, memberi pelayanan yang baik dan harga baik	Ya karena barangnya selalu ada waktu diorder	Saling menghargai dan ramah tamah atau memberi fasilitas seperti sembako di bulan ramadhan
Kesimpulan	Berdasarkan hasil penelitian indikator memelihara hubungan dengan pelanggan Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar merasa bahwa hubungan baik dengan pelanggan perlu dibina karena pembelian yang dilakukan oleh pelanggan adalah salah satu cara untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan. Pemilik Toko Sembako Anyar juga selalu bersikap baik dan memberikan	Berdasarkan hasil penelitian indikator membangun hubungan dengan supplier Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar merasa bahwa supplier merupakan partner bagi Toko Sembako Anyar karena seluruh barang dagangan dari Toko Sembako Anyar berasal dari supplier sehingga untuk menjaga agar persediaannya tetap ada, maka Toko Sembako Anyar perlu menjaga hubungan dengan supplier untuk terciptanya sinergi dan kerjasama yang baik dalam hubungan usaha. Cara membangun	Berdasarkan hasil penelitian indikator menjaga hubungan dengan karyawan Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar selalu ramah dan menghargai karyawannya, hal ini dilakukan oleh pemilik Toko Sembako Anyar agar terciptanya kelancaran usaha Toko Sembako Anyar. Pemilik menganggap bahwa karyawan merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam usaha, mengingat saat ini pemilik Toko Sembako Anyar masih berstatus sebagai karyawan bank sehingga dengan kerjasama yang baik	

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
		<p>bonus atau potongan khusus sesuai dengan jumlah pembelian pelanggan, selain itu pelayanan dilakukan dengan sopan, ramah serta pemenuhan janji yang tepat kepada pelanggan sehingga pelanggan mau untuk kembali melakukan pembelian pada Toko Sembako Anyar.</p>	<p>hubungan dengan supplier adalah dengan cara melakukan pemesanan secara rutin kepada supplier dan membayar secara tepat waktu sehingga supplier mau untuk terus memberikan supply barang kepada Toko Sembako Anyar dan produk menjadi tersedia secara lengkap.</p>	<p>dengan karyawan yang menjalankan pekerjaan sehari-hari di Toko Sembako Anyar maka usaha Toko Sembako Anyar dapat berjalan secara lebih baik. Adanya saling menghargai dan pemberian kepercayaan oleh pemilik membuat karyawan sudah tahu apa yang dimaksudkan oleh pemilik toko dan mampu mengerjakan seluruh pekerjaan toko tanpa disuruh lagi oleh pemilik toko, sehingga operasional toko berjalan dengan lancar.</p>

Berdasarkan hasil penelitian untuk *need for affiliation*, maka dapat disimpulkan Berdasarkan hasil penelitian indikator memelihara hubungan dengan pelanggan Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar merasa bahwa hubungan baik dengan pelanggan perlu dibina karena pembelian yang dilakukan oleh pelanggan adalah salah satu cara untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan. Pemilik Toko Sembako Anyar juga selalu bersikap baik dan memberikan bonus atau potongan khusus sesuai dengan jumlah pembelian pelanggan, selain itu pelayanan dilakukan dengan sopan, ramah serta pemenuhan janji yang tepat kepada pelanggan sehingga pelanggan mau untuk kembali melakukan pembelian pada Toko Sembako Anyar.

Berdasarkan hasil penelitian indikator membangun hubungan dengan supplier Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar merasa bahwa supplier merupakan partner bagi Toko Sembako Anyar karena seluruh barang dagangan dari Toko Sembako Anyar berasal dari supplier sehingga untuk menjaga agar persediaannya tetap ada, maka Toko Sembako Anyar perlu menjaga hubungan dengan supplier untuk terciptanya sinergi dan kerjasama yang baik dalam hubungan usaha. Cara membangun hubungan dengan supplier adalah dengan cara melakukan pemesanan secara rutin kepada supplier dan membayar secara tepat waktu sehingga supplier mau untuk terus memberikan supply barang kepada Toko Sembako Anyar dan produk menjadi tersedia secara lengkap. Toko Sembako Anyar memiliki berbagai supplier untuk produknya, seperti Indomie yang disupply oleh PT Indomarco dan pabrik Indofood, Pepsodent pada PT

Cahaya Agung Cemerlang yang mensupply produk Unilever, Biskuit Roma dengan distributor CV Mitra Cemerlang, dan Cap Kaki Tiga dengan supplier dari Duta Lestari Sentratama.

Berdasarkan hasil penelitian indikator menjaga hubungan dengan karyawan Toko Sembako Anyar, pemilik Toko Sembako Anyar selalu ramah dan menghargai karyawannya, hal ini dilakukan oleh pemilik Toko Sembako Anyar agar terciptanya kelancaran usaha Toko Sembako Anyar. Pemilik menganggap bahwa karyawan merupakan salah satu bagian yang terpenting dalam usaha, mengingat saat ini pemilik Toko Sembako Anyar masih berstatus sebagai karyawan bank sehingga dengan kerjasama yang baik dengan karyawan yang menjalankan pekerjaan sehari-hari di Toko Sembako Anyar maka usaha Toko Sembako Anyar dapat berjalan secara lebih baik. Adanya saling menghargai dan pemberian kepercayaan oleh pemilik membuat karyawan sudah tahu apa yang dimaksudkan oleh pemilik toko dan mampu mengerjakan seluruh pekerjaan toko tanpa disuruh lagi oleh pemilik toko, sehingga operasional toko berjalan dengan lancar.

4.3.4 Motivasi Berwirausaha Berdasarkan Pendekatan McClelland

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat dirangkum hasil jawaban kuesioner penelitian sebagai berikut:

Tabel 4.18
Motivasi Berwirausaha Pemilik Toko Sembako Anyar Berdasarkan Pendekatan McClelland

No	Variabel	Pemilik	Karyawan	Pelanggan
1	<i>Need for achievement</i>	4,33	4,00	3,89
2	<i>Need for power</i>	3,67	3,67	3,34

3	<i>Need for affiliation</i>	4,33	4,33	3,55
	Rata-Rata	4,11	4,00	3,59

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa pengusaha Toko Sembako Anyar memiliki motivasi untuk berwirausaha yang kuat/tinggi terbukti dari rekapitulasi indikator motivasi berwirausaha berdasarkan teori McClelland yang menunjukkan nilai 3,901 yaitu nilai tinggi. Motivasi berwirausaha pemilik Toko Sembako Anyar yang terkuat dipengaruhi oleh indikator *need for achievement* yang menunjukkan nilai tertinggi dengan nilai 4,073. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi pemilik Toko Sembako Anyar untuk berwirausaha adalah adanya dorongan untuk berprestasi mencapai peningkatan luasan usaha, omset dan keuntungan serta kemajuan dalam pekerjaan yang bersifat realistis namun menantang. Hasil ini sesuai dengan hasil penelitian Mathew dkk (2017) yang juga menyatakan bahwa *need for achievement* merupakan kebutuhan yang merupakan motivasi terbesar bagi pengusaha dalam memulai untuk berbisnis.