

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa tanggapan pemilik mengenai indikator *need for achievement* pada pemilik sebesar 4,07. Artinya 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 memperluas Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya selain itu juga pemilik berkeinginan agar Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun.

Berdasarkan pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi *need for power* adalah sebesar 3,39. Artinya pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk memiliki kekuasaan mutlak pengaturan kegiatan Toko Sembako Anyar. Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing dan ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar sedangkan Pemilik tidak selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik namun akan mencoba untuk bekerja sama mencari penyelesaian untuk pemenuhan kebutuhan konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa tanggapan atas dimensi *need for affiliation* adalah sebesar 4,11. Artinya pemilik Toko Sembako Anyar memiliki kebutuhan untuk berafiliasi dengan karyawan, pelanggan dan supplier Toko Sembako Anyar. Pemilik Toko Sembako Anyar dinilai oleh responden selalu mau untuk memelihara hubungan dengan para pelanggan, menjaga hubungan dengan seluruh supplier yang dimilikinya dan membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya.

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan pengusaha Toko Sembako Anyar memiliki motivasi untuk berwirausaha yang kuat/tinggi terbukti dari rekapitulasi indikator motivasi berwirausaha berdasarkan teori McClelland yang menunjukkan nilai 3,86 yaitu nilai tinggi. Motivasi berwirausaha pemilik Toko Sembako Anyar yang terkuat dipengaruhi oleh indikator *need for affiliation* yang menunjukkan nilai tertinggi dengan nilai 4,11. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi pemilik Toko Sembako Anyar untuk berwirausaha adalah adanya dorongan untuk berafiliasi dengan orang lain seperti membangun hubungan dengan supplier, pelanggan maupun karyawan Toko Sembako Anyar.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, maka terdapat saran yang dapat diberikan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Pemilik perlu melakukan pengembangan terhadap Toko Sembako Anyar sehingga *need for achievement* pemilik dapat terpenuhi dengan cara melakukan ekspansi toko di tempat lain. Selain itu, untuk meningkatkan

omsetnya, maka pemilik dapat melengkapi produk yang baru masuk di pasaran seperti es krim Glico atau Aice.

2. Pemilik sebaiknya juga dapat mempertimbangkan untuk menambah karyawan sehingga mampu untuk meningkatkan efisiensi kerja di toko. Pemilik juga perlu meningkatkan hubungan baiknya dengan karyawan baru, serta memastikan agar karyawan baru mampu menjalankan pekerjaan sesuai dengan keinginan pemilik.

