

LAMPIRAN

Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka *Need for achievement*

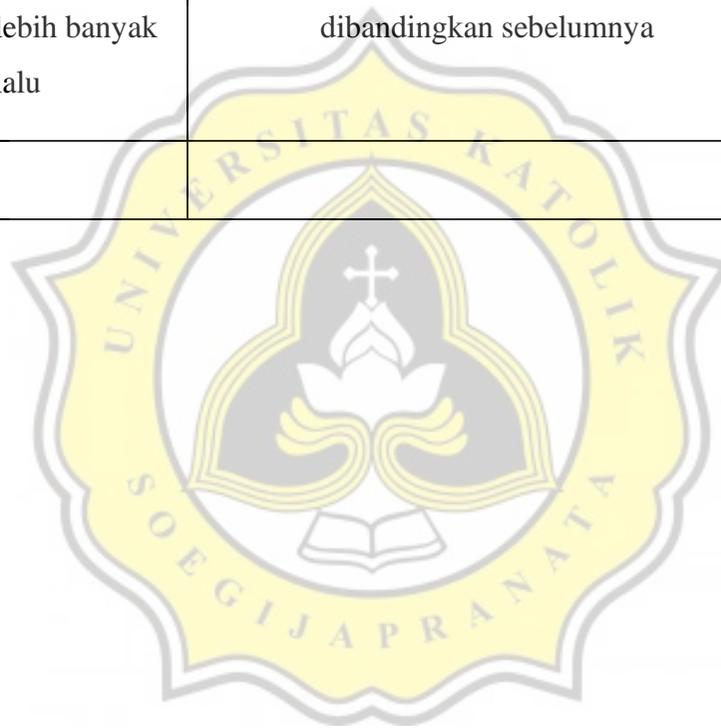
No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun
1	Harry Muljono	Ya benar, kita sebagai pemilik toko 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	Ya, memperluas dari sebelumnya dan merencanakan untuk memperbesar tokonya	Selalu memiliki barang baru/produk baru yang akan dijual

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun
		dipesan pelanggan selalu ada		
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 sebelahnyanya 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	Karena memperluas hanya sebelahnyanya saja dan rencananya akan memperluas lagi	Iya, karena memiliki produk yang cukup lengkap yang diinginkan

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun
		komplit		pelanggan
Kesimpulan	Berdasarkan hasil penelitian 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.	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	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	

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun
	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.	Sembako Anyar akan bertambah besar.	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	

No	Nama	<i>Need for achievement</i>		
		Persediaan Toko Anyar yang ready stock saat ini lebih banyak dari tahun lalu	Toko Anyar saat ini semakin luas dibandingkan sebelumnya	Toko Sembako Anyar memiliki produk yang semakin lengkap dari tahun ke tahun
				kebutuhan pasarnya.



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	Sesuai dengan apa yang diminta sama pelanggan	Tidak pernah, apa yang konsumen butuhkan kita harus menyediakan

No	Nama	<i>Need for power</i>		
		NP1	NP2	NP3
		membandingkan dengan minimarket dan supermarket		
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 peningkatan motivasi akan kekuasaan dengan menyesuaikan kondisi pesaing,	Berdasarkan hasil penelitian indikator kemampuan membuat karyawan Toko Sembako Anyar mengikuti cara kerja yang diinginkan pemilik, diketahui	Berdasarkan hasil penelitian indikator keinginan pemilik Toko Sembako Anyar untuk membuat konsumen tunduk pada keinginan

No	Nama	<i>Need for power</i>		
		NP1	NP2	NP3
		<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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>

No	Nama	<i>Need for power</i>		
		NP1	NP2	NP3
		<p>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>sehingga pelanggan merasa tidak perlu menyebutkan berulang-ulang.</p>	

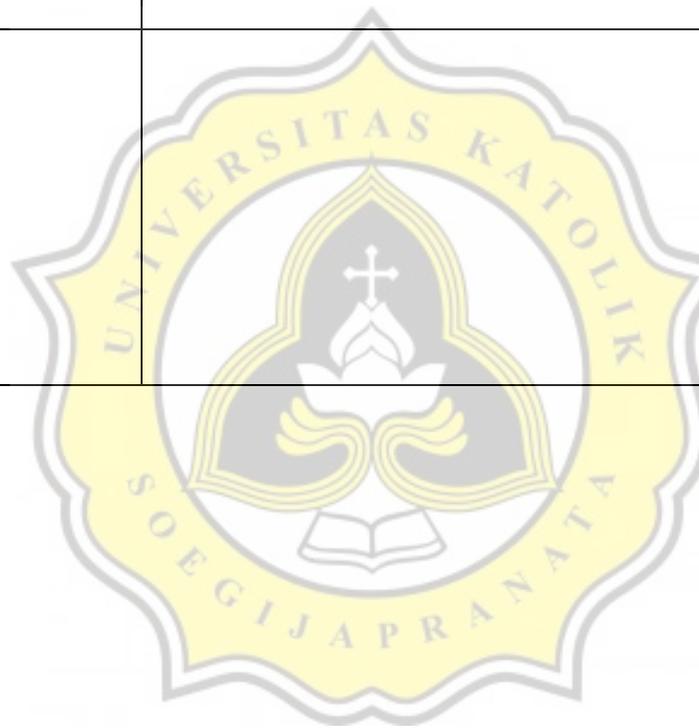
Rekapitulasi Jawaban Pertanyaan Terbuka *Need for affiliation*

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 supliernya 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	Sepertinya selalu menjaga hubungan baik karena barang selalu ada/komplit	Pemilik baik, selalu ramah dan menghargai karyawannya.

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
		pelanggan		
5	Yuwono	Selalu ramah dan berlaku sangat baik	Karena saya melihat pada saat kedatangan supplier disambut dengan baik	Karyawannya sudah tahu yang dimaksud oleh pemilik toko tersebut.
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	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	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

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
		<p>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.</p>	<p>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 TRoko Sembako Anyar dan produk menjadi tersedia secara lengkap.</p>	<p>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</p>

No	Nama	<i>Need for affiliation</i>		
		NAF1	NAF2	NAF3
				dimaksudkan oleh pemilik toko dan mampu mengerjakan seluruh pekerjaan toko tanpa disuruh lagi oleh pemilik toko, sehingga operasional toko berjalan dengan lancar.



Frekuensi Jawaban Pemilik

Frequency Table

NA1

	Frquency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

NA2

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

NA3

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

NP1

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

NP2

	Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

NP3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

NAF1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 5,00	1	100,0	100,0	100,0

NAF2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

NAF3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

Frekuensi jawaban karyawan

Frequency Table

NA1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	2	100,0	100,0	100,0

NA2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	2	100,0	100,0	100,0

NA3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	2	100,0	100,0	100,0

NP1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	50,0	50,0	50,0
4,00	1	50,0	50,0	100,0
Total	2	100,0	100,0	

NP2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	2	100,0	100,0	100,0

NP3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	1	50,0	50,0	50,0
3,00	1	50,0	50,0	100,0
Total	2	100,0	100,0	

NAF1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	50,0	50,0	50,0
5,00	1	50,0	50,0	100,0
Total	2	100,0	100,0	

NAF2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	50,0	50,0	50,0
5,00	1	50,0	50,0	100,0
Total	2	100,0	100,0	

NAF3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	2	100,0	100,0	100,0



Frekuensi Jawaban pelanggan

Frequency Table

NA1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	3	100,0	100,0	100,0

NA2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	33,3	33,3	33,3
4,00	2	66,7	66,7	100,0
Total	3	100,0	100,0	

NA3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	3	100,0	100,0	100,0

NP1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	33,3	33,3	33,3
4,00	2	66,7	66,7	100,0
Total	3	100,0	100,0	

NP2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	66,7	66,7	66,7
5,00	1	33,3	33,3	100,0
Total	3	100,0	100,0	

NP3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2,00	1	33,3	33,3	33,3
3,00	2	66,7	66,7	100,0
Total	3	100,0	100,0	

NAF1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	3	100,0	100,0	100,0

NAF2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	66,7	66,7	66,7
4,00	1	33,3	33,3	100,0
Total	3	100,0	100,0	

NAF3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	33,3	33,3	33,3
4,00	2	66,7	66,7	100,0
Total	3	100,0	100,0	



Frequencies

Frequency Table

NA1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	5	83,3	83,3	83,3
5,00	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NA2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	16,7	16,7	16,7
4,00	5	83,3	83,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NA3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	6	100,0	100,0	100,0

NP1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	33,3	33,3	33,3
4,00	4	66,7	66,7	100,0

NP1

	Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	33,3	33,3	33,3
4,00	4	66,7	66,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NP2

	Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	33,3	33,3	33,3
4,00	3	50,0	50,0	83,3
5,00	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NP3

	Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	1	16,7	16,7	16,7
2,00	1	16,7	16,7	33,3
3,00	4	66,7	66,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NAF1

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	4	66,7	66,7	66,7
5,00	2	33,3	33,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NAF2

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	2	33,3	33,3	33,3
4,00	3	50,0	50,0	83,3
5,00	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

NAF3

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	16,7	16,7	16,7
4,00	5	83,3	83,3	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Jawaban dari Pemilik

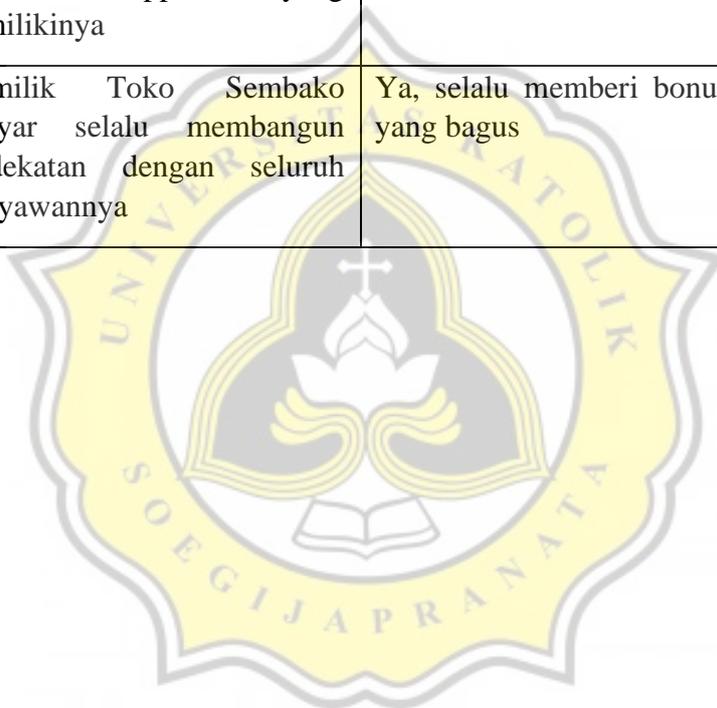
No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Ya benar, kita sebagai pemilik toko harus bisa melayani pembeli dengan sebaik mungkin, jangan sampai pembeli kecewa dalam memenuhi kebutuhannya, jadi kita siap memenuhinya ada yang diperlukan
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Agar kita setiap pengusaha punya motivasi untuk memperluas usahanya, supaya bisa berkembang dengan lebih baik, berekspansi dimana-mana
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	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
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Betul pengusaha harus mengamati pesaing agar kita dapat mempertahankan kelanggengan ke depan dengan cara strategi dagang seperti pelayanan, harga dan lain-lain
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Supaya pelanggan tidak kecewa, apa yang dibutuhkan pelanggan sesuai dengan yang diinginkan, mendidik karyawan supaya dapat bekerja dengan baik

No	Pertanyaan	Jawaban
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Kita mengarahkan kepada konsumen ke produk lainnya walaupun merk lain tapi kegunaannya, mutu sama, kualitas sama
Need for Affiliation		
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Itu benar karena planggan mitra, relasi kita yang harus dipelihara hubungan yang baik demi kelangsungan kehidupan kita
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Supplier merupakan partner kerja yang perlu ada kerja sama yang baik agar kita dapat sinergi dalam usaha
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Supaya pemilik adanya sama-sama bekerja demi kelangsungan hidup usahanya, pemilik merasa tanpa karyawan usahanya tidak dapat berjalan dengan baik/ lancar.

Jawaban dari Karyawan 1

No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Selalu menyediakan barang agar persediaan barang yang dibeli atau dipesan pelanggan selalu ada
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Ya, memperluas dari sebelumnya dan merencanakan untuk memperbesar tokonya
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	Selalu memiliki barang baru/produk baru yang akan dijual
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Ya membandingkan harga dengan tempat lain/toko lain atau dengan memberikan potongan harga untuk pelanggan
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Ya selalu benar karena kalau salah pemilik dan pelanggan akan marah
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Terkadang-kadang jika barang habis yang diterima akan ditawarkan barang lainnya

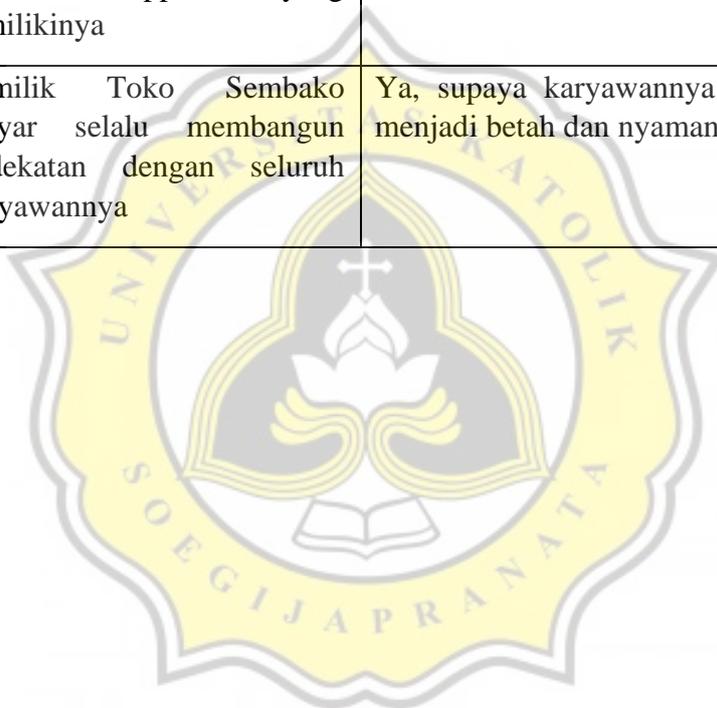
No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Affiliation		
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Ya selalu ramah tamah dan mengutamakan pelanggan
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Ya karena selalu memesan dengan suppliernya dan membayar dengan tepat waktu
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Ya, selalu memberi bonus dan fasilitas yang bagus



Jawaban dari Karyawan 2

No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Sebelum barang habis biasanya sudah ada seminggu sebelumnya ke sales
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Baru rencana rencana untuk membuka cabang dengan mencari lokasi yang strategis
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	Barang yang dijual lumayan lengkap, makanan, obat-obatan, bahan dapur juga ada
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Biasanya selalu membandingkan harga dengan toko lain, kdang juga membandingkan dengan minimarket dan supermarket
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Sesuai dengan apa yang diminta sama pelanggan
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Tidak pernah, apa yang konsumen butuhkan kita harus menyediakan

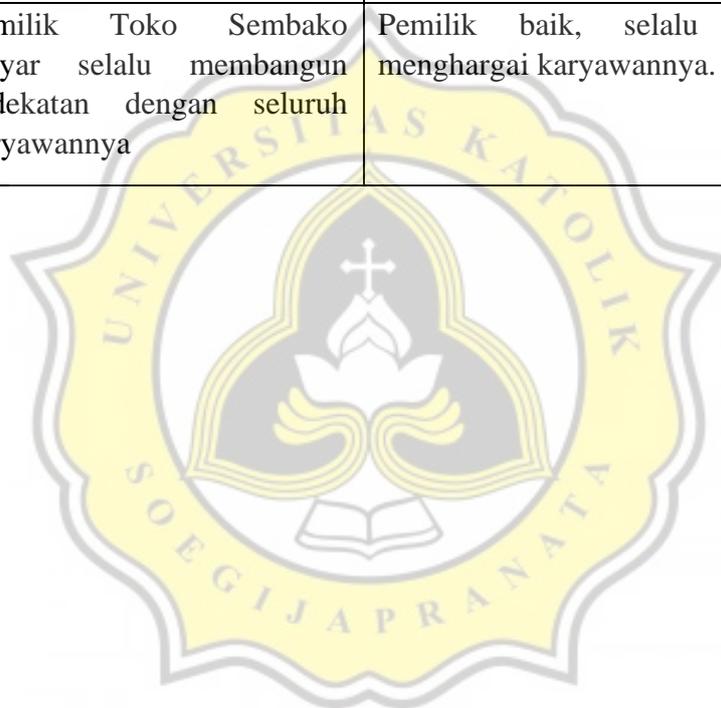
No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Affiliation		
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Ya, karena pelanggan harus diutamakan
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Ya, karena sumber barang dagangan semuanya berasal dari supplier
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Ya, supaya karyawannya yang bekerja menjadi betah dan nyaman saat bekerja



Jawaban dari Pelanggan 1

No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Benar selalu memiliki persediaan yang banyak dan sesuai kebutuhan pembeli
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Benar memperluas sebelahnya dan terlihat seperti luas dan lebar
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	Mempunyai produk yang selalu baru dan lengkap setiap bulannya
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Benar memiliki harga yang murah dan memberi potongan harga jika membeli banyak
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Sesuai keadaan jika ramai terkadang salah mengambilnya
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Sesuai dengan persediaan barang habis atau tidaknya
Need for Affiliation		

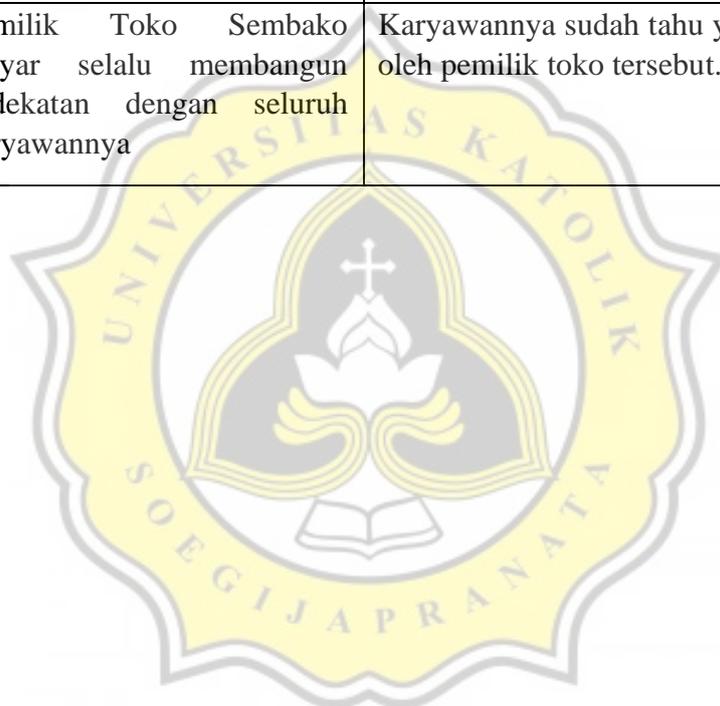
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Selalu baik dan memberikan bonus atau potongan untuk pelanggan
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Sepertinya selalu menjaga hubungan baik karena barang selalu ada/komplit
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Pemilik baik, selalu ramah dan menghargai karyawannya.



Jawaban dari Pelanggan 2

No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Selalu tersedia kebutuhan saya pada saat mencari produk disana
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Karena terus memperbesar tokonya setiap tahun
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	Tidak pernah kehabisan saat saya mencari produk-produk tersebut
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Berani membandingkan dengan harga di toko-toko lain
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Selama belanja karyawannya selalu tanggap dan pintar jadi saya tidak perlu menyebutkan berulang-ulang
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Lebih menyarankan hal yang dibutuhkan
Need for Affiliation		

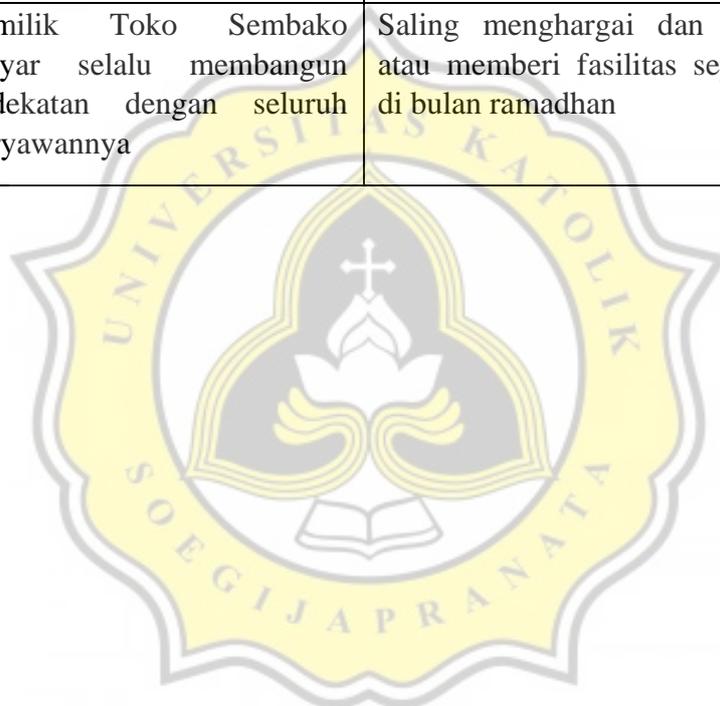
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Selalu ramah dan berlaku sangat baik
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Karena saya melihat pada saat kedatangan supplier disambut dengan baik
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Karyawannya sudah tahu yang dimaksud oleh pemilik toko tersebut.



Jawaban dari Pelanggan 3

No	Pertanyaan	Jawaban
Need for Achievement		
1	Pemilik Toko Anyar selalu berusaha memiliki persediaan yang cukup (ready stock)	Iya, toko Anyar selalu memiliki persediaan yang cukup dan komplit
2	Pemilik Toko Anyar saat ini berusaha meningkatkan usaha seperti memperluas toko dibandingkan tahun-tahun sebelumnya	Karena memperluas hanya sebelahny saja dan rencananya akan memperluas lagi
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu berupaya memiliki produk yang lengkap dari tahun ke tahun (antara lain Sembilan bahan pokok, produk pewangi Downy, Krispay, Molto, Total. Produk makanan Tango, Nissin, Khong Guan, berbagai produk minyak seperti Fresh Care, Cap Lang, Plossa).	Iya, karena memiliki produk yang cukup lengkap yang diinginkan pelanggan
Need for Power		
1	Pemilik akan termotivasi memiliki kekuatan dengan mengamati pesaing	Memiliki harga yang lebih murah dari toko lainnya
2	Ketika pemilik menyuruh karyawan untuk mengambil barang untuk pelanggan, barang yang diambilkan selalu benar	Terkadang benar dan salah jika keadaan sedang ramai
3	Pemilik selalu berusaha membuat konsumen tunduk pada keinginan pemilik	Jika barang yang dicari habis akan ditawarkan barang lainnya
Need for Affiliation		

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu memelihara hubungan yang baik dengan para pelanggan	Ya, memberi pelayanan yang baik dan harga baik
2	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu menjaga hubungan baik dengan seluruh supplier yang dimilikinya	Yak arena barangnya selalu ada waktu diorder
3	Pemilik Toko Sembako Anyar selalu membangun kedekatan dengan seluruh karyawannya	Saling menghargai dan ramah tamah atau memberi fasilitas seperti sembako di bulan ramadhan





9.87% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #10124194

1 2 3 4 5 6 BAB I PENDAHULUAN Latar

9

Belakang Pengertian kewirausahaan (entrepreneurship) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2013). Definisi dan pandangan terhadap kewirausahaan banyak dipengaruhi oleh pertimbangan ekonomi, psikologi dan sosiologi. Seseorang yang bertekad untuk berkecimpung di bidang perusahaan dapat didorong oleh keinginan sendiri (psikologi) yang didasarkan oleh bentuk dan cara berfikir (Meredith, 2014). Keputusan seseorang untuk berdagang juga didasarkan oleh kebutuhan ekonomi dan karena adanya masyarakat di sekelilingnya yang menjadi potensi langganannya. Kemajuan suatu negara tidak dapat dilepaskan dari pertumbuhan wirausaha yang muncul dari negara tersebut. Negara yang maju harus memiliki minimal 2% wirausahawan (Virdhani, 2013). Peningkatan ekonomi suatu negara ditentukan dari banyaknya lapangan pekerjaan yang dapat dihasilkan dari negara tersebut. Penyediaan lapangan kerja bukan hanya merupakan tanggung jawab pemerintah namun juga masyarakat yaitu wirausaha. Wirausaha yang merupakan orang yang memiliki sebuah usaha sendiri biasanya menggunakan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Seorang wirausaha merupakan orang yang memiliki pengetahuan yang luas