

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat CV Bella Makmur Sentosa

Ibu Santie Puji Hastuti sebelum memulai usaha merupakan ibu rumah tangga biasa. Namun di sela-sela kesibukannya mengurus rumah, Ibu Santie Puji Hastuti memiliki hobi memasak kue kering untuk kemudian dikonsumsi sendiri, dibagikan juga kepada saudara dan tetangga. Pada awal tahun 2008, seorang tetangga dari Ibu Santie Puji Hastuti memberi ide, kenapa tidak dijual saja, untuk menambah penghasilan. Ibu Santie Puji Hastuti kemudian mencoba untuk menawarkan kue kering buatannya kepada teman dan saudaranya. Pada awal mulanya Ibu Santie Puji Hastuti menawarkan kue keringnya secara door to door yaitu berkeliling kompleks perumahannya dan juga mengunjungi rumah saudara-saudaranya untuk menawarkan produknya. Kue kering dari Ibu Santie Puji Hastuti ternyata disukai oleh saudara maupun teman-temannya dan permintaan yang datang pun semakin banyak. Hal ini membuat Ibu Santie Puji Hastuti merekrut dua orang untuk membantunya melakukan produksi dan juga mengantar kue kering buatannya. Seiring perkembangan waktu dalam satu tahun, usaha Ibu Santie Puji Hastuti berkembang sehingga yang dulunya hanya berada di rumah, kemudian area produksinya sudah tidak mencukupi sehingga Ibu Santie Puji Hastuti membuka toko untuk produksi dan pemasaran kue keringnya dengan

bentuk CV yaitu CV Bella Makmur Sentosa pada tahun 2009 dan masih berjalan hingga saat ini.

4.1.2 Gambaran Umum Informan kunci

Identifikasi motivasi berwirausaha pemilik CV Bella Makmur Sentosa dilakukan dengan mengambil kesimpulan dari jawaban beberapa informan yaitu 6 orang yaitu yang terdiri dari 1 orang Pemilik, 1 orang kepala produksi, 1 orang kepala administrasi, 1 orang sales dan 2 orang pelanggan CV Bella Makmur Sentosa.

Tabel 4.1
Gambaran Umum Informan kunci

Keterangan	R1	R2	R3	R4	R5	R6
Nama	Santie Puji Hastuti	Subekhin	Bagus Dwi Saputra	Rizkia Kurniawati	Herry Wibowo	Edi Mulyono
Jenis kelamin	Perempuan	Laki-Laki	Laki-Laki	Perempuan	Laki-Laki	Laki-Laki
Usia (Tahun)	42	50	28	28	31	25
Pendidikan	SMA	SMA	D3	SMA	SMA	SMA
Jabatan	pemilik	kepala produksi	kepala administrasi	sales	pelanggan	pelanggan

Sumber : data primer, 2020

Berdasarkan dari tabel 4.1, didapatkan hasil bahwa sebagian besar karyawan berpendidikan SMA dan satu orang memiliki pendidikan D3 yaitu kepala administrasi. Pemilik sendiri telah berusia 42 tahun dan berpendidikan

SMA. Sedangkan untuk pelanggan memiliki usia 25 dan 31 tahun yang berasal dari kota Pekalongan sendiri dan melakukan pembelian secara rutin di CV Bella Makmur Sentosa satu kali dalam seminggu.

4.2 Analisis Motivasi Berwirausaha Pemilik CV Bella Makmur Sentosa

Dalam memulai usahanya, Ibu Santie Puji Hastuti memiliki motivasi yang kuat, walaupun dulunya hanya membuat kue kering sebagai hobby, namun ketika melihat bahwa ternyata kue kering buatannya laku terjual maka Ibu Santie Puji Hastuti memutuskan untuk berbisnis kue keringnya tersebut. Untuk berwirausaha, dibutuhkan motivasi yang kuat dari seorang pengusaha perempuan. Penelitian ini akan menganalisis mengenai motivasi berwirausaha Ibu Santie Puji Hastuti sebagai pemilik CV Bella Makmur Sentosa. Teori yang akan digunakan untuk menganalisis motivasi berwirausaha perempuan pengusaha adalah dari Zhu dan Chu (2010) yang menyatakan bahwa perempuan memiliki motivasi yang lebih besar dibandingkan dengan laki-laki dalam usahanya ingin menjadi sukses karena perempuan merasa perlu membuktikan bahwa dirinya sekuat laki-laki dan tidak ingin didiskriminasikan dalam tindak aktivitasnya. Dengan menggunakan teori Zhu dan Chu (2010) mengenai motivasi berwirausaha perempuan pengusaha, maka penelitian ini akan menganalisis mengenai motivasi berwirausaha pemilik CV Bella Makmur Sentosa dilihat dari *personal growth factor*, *family factor* dan *income factor*.

4.2.1 *Personal Growth Factor*

Personal growth factor adalah faktor motivasi yang dimiliki oleh pemilik CV Bella Makmur Sentosa untuk melakukan dan memulai CV Bella Makmur Sentosa yang berasal dari dirinya sendiri dan berguna hanya bagi dirinya sendiri..

a. *To prove I can do it*

Pengukuran *to prove I Can do it* dilakukan dengan:

- 1) Prestasi pemilik CV Bella Makmur dalam menghasilkan peningkatan keuntungan dan peningkatan omset dalam bisnis
- 2) Keinginan membuktikan dirinya mampu bersaing dalam bisnis roti kering dan snack

b. *To be able to use my past experience and training.*

Pengukuran *To be able to use my past experience and training* dilakukan dengan:

- 1) Pengalaman kerja yang dimiliki pemilik CV Bella Makmur Sentosa dalam hal roti yang membuatnya memiliki keterampilan dalam membuat roti kering
- 2) Pelatihan yang telah diikuti pemilik CV Bella Makmur Sentosa dalam bidang membuat roti

c. *For my own satisfaction and growth*

Pengukuran *For my own satisfaction and growth* dilakukan dengan:

- 1) Kepuasan pribadi yang telah diraih pemilik CV Bella Makmur Sentosa ketika mampu membuat CV Bella Makmur Sentosa dikenal sebagai penjual roti kering yang enak
- 2) Pertumbuhan pribadi yang telah diraih pemilik CV Bella Makmur Sentosa yang mampu memiliki aset berupa toko sendiri

d. To gain public recognition

Pengukuran *To gain public recognition* dilakukan dengan:

- 1) Keinginan pribadi pemilik CV Bella Makmur Sentosa dalam berbisnis untuk dilihat oleh anak-anaknya bahwa perempuan juga dapat sukses dalam berbisnis
- 2) Keinginan pemilik CV Bella Makmur Sentosa diakui masyarakat sebagai pengusaha sukses

Berikut adalah hasil wawancara dengan informan kunci:

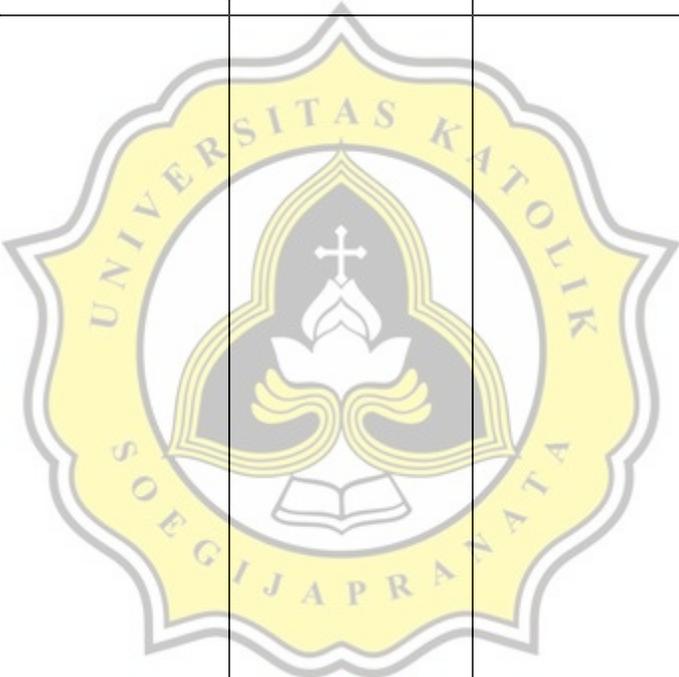
Tabel 4.2
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To prove I can do it*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
Apa saja prestasi yang telah Pemilik raih dengan CV Bella Makmur Sentosa?Jelaskan	Pemilik merasa mampu untuk membuat hobi pemilik membuat kue kering menjadi bisnis yang saat ini masih berkembang. Dulu pemilik hanya iseng saja memulainya,	Pemilik bisa membesarkan CV Bella Makmur Sentosa yang dulunya home industry saja di rumah dan melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam	Mampu membuat kue kering yang dulunya tidak terlalu dianggap produk yang bernilai di Pekalongan menjadi salah satu trend di Pekalongan ketika ada hajatan, pesta, kumpul RT dan	Membawa usahanya naik kelas, yang dulu hanya di dalam rumah saja, sekarang sudah berbentuk toko. Sekarang juga sudah terkenal	Dulu pas beli pertama kali, pemilik datang ke rumah pelanggan untuk menawarkan kue keringnya, sekarang bisa buat toko yang besar	Mampu mendirikan toko khusus kue kering, biasanya kalau jualan kue kering itu di pasar-pasar, pedagang kulakan dari Semarang. Kue kering yang dijual itu biasanya kurang enak dan terkesan murahan. Namun di toko pemilik, justru kue	Prestasi yang telah diraih pemilik dengan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Wilayah

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>ternyata setelah pemilik menseriusinya, bisnis ini semakin berkembang. Akhirnya pemilik bisa membuka toko untuk menjual kue kering pemilik.</p>	<p>jumlah besar atau grosiran. Dulu jenisnya hanya tiga jenis saja, namun sekarang di toko, terdapat lebih dari dua belas jenis kue kering yang dijual.</p>	<p>juga buket parcel.</p>			<p>keringnya terkesan premium walaupun harganya tidak mahal.</p>	<p>pemasaran juga sudah berkembang yang dahulu hanya sekitar rumah, menjadi area Pekalongan, Pemalang, dan Batang. Pemilik juga berencana untuk mengembangkan area pemasaran pemilik dengan menggunakan internet, lewat internet. Jadi karena kue kering, tidak mudah busuk atau melempem dan lebih tahan lama, jadi bisa dipasarkan ke seluruh</p>

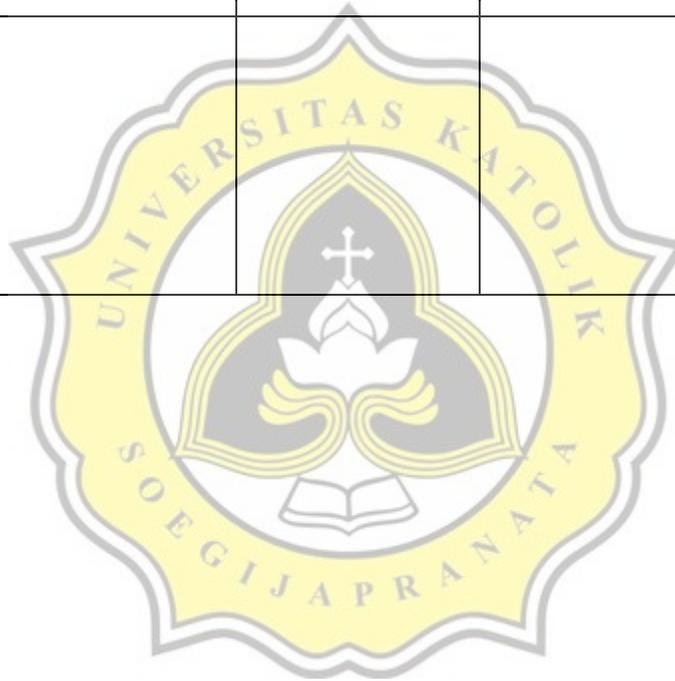
Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
							Indonesia. Sementara sudah sampai ke Semarang juga, lewat anak pemilik yang memasarkannya ke teman-teman kuliahnya..
Apakah Pemilik berkeinginan untuk membuktikan Pemilik mampu bersaing dalam bisnis?Bagaimana cara Pemilik membuktikannya?	Ya, pemilik ingin untuk membuktikan pemilik mampu bersaing dengan perusahaan lain yang	Ya, karyawan merasa pemilik sudah membuktikan bahwa pemilik mampu bersaing dalam bisnis snack kue kering ini.	Pemilik sudah dapat bersaing dengan bisnis roti lainnya, karena kalau di Pekalongan saingannya adalah dengan snack-snack	Ya, karena saat ini sudah terkenal nama CV A P Bella Makmur Sentosa sebagai pembuat kue kering di Pekalongan	Menurut pelanggan untuk kue kering, pemilik masih menjadi yang terbaik di Pekalongan, masih belum ada toko khusus kue	Kalau menurut pelanggan malah hampir tidak ada saingan karena tidak ada produk lain yang memiliki karakter seperti itu. Pemilik bisa membuat kue	Pemilik berkeinginan untuk membuktikan Pemilik mampu bersaing dalam bisnis yang sudah terlebih dulu berdiri. Karyawan dan pelanggan merasa pemilik sudah membuktikan bahwa

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
Jelaskan	sudah terlebih dulu berdiri. Cara pemilik membuktikannya adalah dengan memperbesar skala usaha pemilik, bukan hanya dari produksi tapi juga terutama di area pemasaran pemilik. Area pemasaran	Karena walaupun tergolong baru, namun produk kue kering CV Bella Makmur Sentosa banyak disukai oleh masyarakat Pekalongan. Terbukti omset dari CV Bella Makmur Sentosa sejak didirikan tahun 2009 hingga	lain. Pemilik disini ada di segmen pasar berbeda karena snack yang dibuatnya bukan snack seperti di pasar, namun lebih modern jadi luas segmennya, bawah, menengah, atas semua suka		kering seperti ini di Pekalongan, jadi kalau mau kulakan kue kering paling baik adalah di CV Bella Makmur Sentosa.	keringnya dengan enak, dipanggang pada suhu yang tepat sehingga ketika dimakan bisa langsung mudah dikunyah, tapi rasanya tetap ada kriuknya.	pemilik mampu bersaing dalam bisnis snack kue kering karena tidak ada pesaing yang selevel dengan CV Bella Makmur Sentosa tersebut. Karena walaupun tergolong baru, namun produk kue kering CV Bella Makmur Sentosa banyak disukai oleh masyarakat Pekalongan sebab tergolong modern dan terkesan premium walaupun harga tidak

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>pemilik saat ini masih di seputar Pekalongan dan paling jauh di Batang saja. Pemilik berencana untuk mengembangkan area pemasaran pemilik dengan menggunakan internet, lewat</p>	<p>saat ini sudah meningkat lebih dari lima kali lipat.</p>					<p>terlalu tinggi sehingga disukai oleh segmen bawah, menengah maupun atas. Terbukti omset dari CV Bella Makmur Sentosa sejak didirikan tahun 2009 hingga saat ini sudah meningkat lebih dari lima kali lipat.</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>internet. Jadi karena kue kering, tidak mudah busuk atau melempem dan lebih tahan lama, jadi bisa dipasarkan ke seluruh Indonesia. Sementara sudah sampai ke Semarang juga, lewat anak pemilik</p>						

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	yang memasarkannya ke teman-teman kuliahnya.						



Prestasi yang telah diraih pemilik dengan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Wilayah pemasaran juga sudah berkembang yang dahulu hanya sekitar rumah, menjadi area Pekalongan, Pemalang, dan Batang. Pemilik juga berencana untuk mengembangkan area pemasaran pemilik dengan menggunakan internet, lewat internet. Jadi karena kue kering, tidak mudah busuk atau melempem dan lebih tahan lama, jadi bisa dipasarkan ke seluruh Indonesia. Sementara sudah sampai ke Semarang juga, lewat anak pemilik yang memasarkannya ke teman-teman kuliahnya..

Pemilik berkeinginan untuk membuktikan Pemilik mampu bersaing dalam bisnis yang sudah terlebih dulu berdiri. Karyawan dan pelanggan merasa pemilik sudah membuktikan bahwa pemilik mampu bersaing dalam bisnis snack kue kering karena tidak ada pesaing yang selevel dengan CV Bella Makmur Sentosa tersebut. Karena walaupun tergolong baru, namun produk kue kering CV Bella Makmur Sentosa banyak disukai oleh masyarakat Pekalongan sebab tergolong modern dan terkesan premium walaupun harga tidak terlalu tinggi sehingga disukai oleh segmen bawah, menengah maupun atas. Terbukti omset dari CV Bella Makmur Sentosa sejak didirikan tahun 2009 hingga saat ini sudah meningkat lebih dari lima kali lipat.

Tabel 4.3
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To be able to use my past experience and training*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
Pengalaman kerja apa saja yang Pemilik miliki dalam berbisnis?	Pada saat mulai berbisnis, pemilik tidak memiliki pengalaman kerja sama sekali. Pemilik secara otodidak saja, mencoba menjual kue kering yang merupakan	Karyawan kurang tahu pengalaman sebelumnya, kalau saat ini karyawan merasa pemilik berpengalaman dalam memproduksi kue kering karena dapat secara fasih mengajarkan	Kurang tahu, namun pemilik bisa membuat administrasi keuangan dengan teratur	Menurut karyawan di bidang pemasaran cukup baik, karena menysasar area dekat-dekat Pekalongan dulu, kemudian Pecalang dan Batang			Pengalaman kerja yang dimiliki pemilik saat memulai berbisnis memiliki pengalaman kerja sama sekali. Pemilik secara otodidak saja, mencoba menjual kue kering yang merupakan buatan pemilik secara pribadi. Untuk administrasi, pemilik juga belajar sedikit-sedikit, paling

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	buatan pemilik secara pribadi. Untuk administrasi, pemilik juga belajar sedikit-sedikit, paling tidak bisa menghitung untung dan rugi saja dulu.	kepada karyawan mengenai cara untuk membuat kue kering yang tepat sehingga tidak terlalu keras namun tetap crunchy. Karyawan merasa pengalaman kerjanya disitu.					tidak bisa menghitung untung dan rugi saja dulu. Setelah itu baru pemilik memiliki pengalaman terutama dalam memproduksi kue kering karena dapat secara fasih mengajarkan kepada karyawan mengenai cara untuk membuat kue kering yang tepat sehingga tidak terlalu keras namun tetap crunchy.
Apa saja pelatihan	Pemilik hanya	Karyawan tidak	Dalam hal	Tidak ada			Pelatihan yang Pemilik

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik?	mengikuti pelatihan pajak untuk UMKM saja, karena yang pemilik tidak paham sama sekali hanya pajaknya saja	tahu	perpajakan, karena mengikuti kursus brevet				ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM saja, dikarenakan pemilik belum memahami perpajakan khususnya untuk UMKM.

Pengalaman kerja yang dimiliki pemilik saat berbisnis, pada saat memulai berbisnis memiliki pengalaman kerja sama sekali. Pemilik secara otodidak saja, mencoba menjual kue kering yang merupakan buatan pemilik secara pribadi. Untuk administrasi, pemilik juga belajar sedikit-sedikit, paling tidak bisa menghitung untung dan rugi saja dulu. Setelah itu baru pemilik memiliki pengalaman terutama dalam memproduksi kue kering karena dapat secara fasih mengajarkan kepada karyawan mengenai cara untuk membuat kue kering yang tepat sehingga tidak terlalu keras namun tetap crunchy.

Pelatihan yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM saja, dikarenakan pemilik belum memahami perpajakan khususnya untuk UMKM.

Tabel 4.3
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *For my own satisfaction and growth*

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
Apa yang membuat Pemilik puas dalam berbisnis?Jelaskan	Pemilik merasa bahwa ternyata pemilik mampu, itu saja sih. Pertama-tama ada perasaan puas ketika pemilik mampu untuk menjual produk yang pemilik buat sendiri, kemudian ada perasaan puas ketika orang lain menyukai kue kering yang pemilik buat, kemudian pemilik puas ketika bisa membuat toko kue kering, pemilik	Hal yang membuat Pemilik puas dalam berbisnis adalah pemilik merasakan adanya kepuasan ketika pemilik mampu untuk menjual produk yang pemilik buat sendiri. Pemilik juga merasakan adanya kepuasan ketika orang lain menyukai kue kering yang pemilik buat, kemudian pemilik puas ketika bisa membuat toko kue kering, pemilik

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
	juga puas ketika bisa menyediakan lapangan pekerjaan untuk orang lain terutama tetangga sekitar pemilik.	juga puas ketika bisa menyediakan lapangan pekerjaan untuk orang lain terutama tetangga sekitar pemilik.
<p>Dengan menjalankan CV Bella Makmur Sentosa, apa pertumbuhan pribadi yang Pemilik rasakan?</p>	<p>Pertumbuhan pribadi, pemilik bertumbuh sebagai seorang manusia. Dari yang dulunya orientasinya hanya iseng saja, menjual kue kering kalau laku syukurlah kalau tidak ya dimakan sendiri, menjadi orang yang menghitung untung rugi dalam berbisnis, profit oriented, kemudian pemilik pada akhirnya justru berkembang jadi pengusaha yang ingin mengayomi karyawan-karyawan pemilik, sudah tidak berpikir egosentris, memikirkan diri sendiri saja, namun juga memikirkan kepentingan karyawan, bagaimana cara perusahaan dapat tetap hidup sehingga karyawan juga memiliki penghasilan untuk keluarga</p>	<p>Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh sebagai seorang manusia. Secara orientasi bisnis, dahulu pemilik hanya memiliki hobi membuat kue kering saja, kemudian menjual kue keringnya dan merasakan kepuasan ketika orang lain mau untuk melakukan pembelian. Pada perjalanannya pemilik merasakan sempat bertumbuh orientasi pada profit. Namun semakin lama berwirausaha, perkembangan pribadinya justru menjadi pemilik yang ingin mengayomi karyawan-karyawan</p>

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
	mereka.	pemilik, sudah tidak berpikir egosentris, memikirkan diri sendiri saja, namun juga memikirkan kepentingan karyawan, bagaimana cara perusahaan dapat tetap hidup sehingga karyawan juga memiliki penghasilan untuk keluarga mereka.

Berdasarkan hasil wawancara untuk indikator *For my own satisfaction and growth*, hal yang membuat Pemilik puas dalam berbisnis adalah pemilik merasakan adanya kepuasan ketika pemilik mampu untuk menjual produk yang pemilik buat sendiri. Pemilik juga merasakan adanya kepuasan ketika orang lain menyukai kue kering yang pemilik buat, kemudian pemilik puas ketika bisa membuat toko kue kering, pemilik juga puas ketika bisa menyediakan lapangan pekerjaan untuk orang lain terutama tetangga sekitar pemilik.

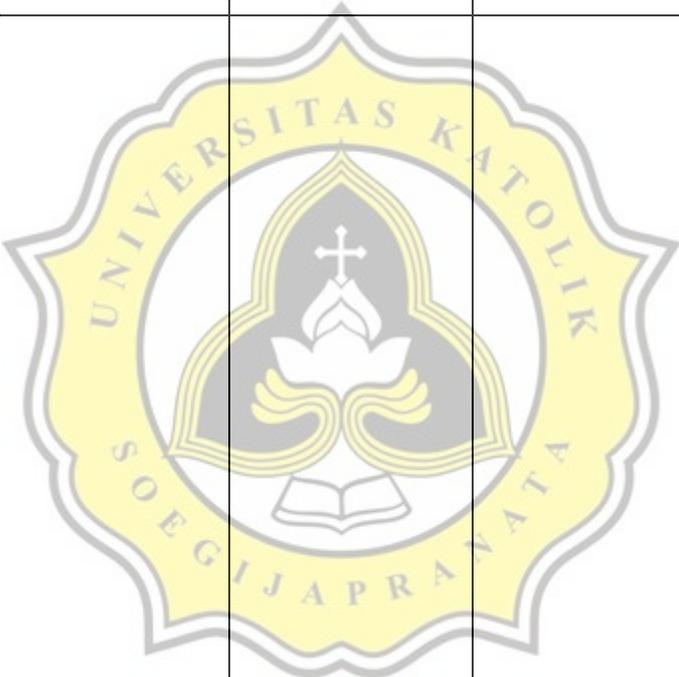
Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh sebagai seorang manusia. Secara orientasi bisnis, dahulu pemilik hanya memiliki hobi membuat kue kering saja, kemudian menjual kue keringnya dan merasakan kepuasan ketika orang lain mau untuk melakukan pembelian. Pada perjalanannya pemilik merasakan sempat bertumbuh orientasi pada profit. Namun semakin lama berwirausaha, perkembangan pribadinya justru menjadi pemilik yang ingin mengayomi karyawan-karyawan pemilik, sudah tidak berpikir egosentris,

memikirkan diri sendiri saja, namun juga memikirkan kepentingan karyawan, bagaimana cara perusahaan dapat tetap hidup sehingga karyawan juga memiliki penghasilan untuk keluarga mereka.



Tabel 4.4
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To gain public recognition*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
Apa keinginan Pemilik sampai Pemilik memulai berbisnis?Jelaskan	Pemilik pada awalnya menginginkan hanya untuk mencari kesibukan saja dengan menjual kue kering buatan pemilik ke teman, kenalan, tetangga, dan tidak ada	Karyawan merasa pemilik memulai bisnis karena menginginkan untuk mendapatkan penghasilan untuk menopang keluarganya, karena anaknya ada empat. Disitu butuh penghasilan	Pemilik ingin untuk membuat kue kering yang enak, yang bisa dijual dan menghasilkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhannya	Keinginannya menurut karyawan adalah untuk mendapatkan penghasilan tambahan bagi keluarganya	Untuk mendapatkan penghasilan, memenuhi kebutuhan keluarga, apalagi dengan empat orang anak pasti berat	Kalau menurut pelanggan menghidupi keluarganya. Sekarang kan susah membesarkan anak, apalagi ada 4, mesti butuh dana yang besar.	Keinginan Pemilik sampai Pemilik memulai berbisnis adalah pada awalnya adalah untuk mencari kesibukan saja dengan menjual kue kering buatan pemilik ke teman, kenalan, tetangga, dan tidak ada pemikiran untuk membuat bisnis. Kemudian ketika kue kering buatan pemilik

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>pemikiran untuk membuat bisnis. Kemudian ketika kue kering buatan pemilik semakin laku, teman-teman dan keluarga pemilik memberikan semangat untuk membuat hobi</p>	<p>yang lebih besar.</p>					<p>semakin laku, teman-teman dan keluarga pemilik memberikan semangat untuk membuat hobi ini menjadi bisnis. Dan setelah dijalani beberapa tahun, pemilik semakin menyukai berbisnis karena mampu menghasilkan pendapatan sendiri yang dapat menopang kebutuhan keluarga pemilik, terlebih setelah adanya anak ketiga dan</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>ini menjadi bisnis. Dan setelah dijalani beberapa tahun, pemilik semakin menyukai berbisnis karena mampu menghasilkan pendapatan sendiri yang dapat menopang kebutuhan keluarga</p>						<p>keempat. Selain itu juga banyak jenis kue yang dapat dikembangkan, seperti spikoe kering, nastar, kemudian kue dengan bahan dasar buah segar. Dan juga kue kering bisa dibentuk sebagai bagian dari parcel Lebaran maupun Natal.</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>pemilik, terlebih setelah adanya anak ketiga dan keempat. Selain itu juga banyak jenis kue yang dapat dikembangkan, seperti spikoe kering, nastar, kemudian kue dengan bahan dasar buah segar. Dan juga kue</p>						

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
	kering bisa dibentuk sebagai bagian dari parcel Lebaran maupun Natal.						
Bagaimana masyarakat mengakui Pemilik sebagai wirausaha yang sukses?Jelaskan	Karena pemilik merasa semakin banyak orang yang melakukan pembelian di toko CV Bella Makmur Sentosa.	Karyawan melihat banyak masyarakat terutama di Pekalongan yang telah mengenal nama CV Bella Makmur dan	Mengakui sebagai wirausaha sukses, dapat dilihat dari animo masyarakat dalam melakukan pembelian di	Dengan membeli kue kering yang dijual oleh pemilik. Masyarakat mengenal pemilik sebagai wirausaha kue kering yang	Pelanggan mengakuinya sebagai wirausaha sukses dengan membeli produk buatannya.	Kue kering buatan pemilik memiliki rasa lebih enak dan harga lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaingnya yang memiliki merk lebih terkenal dan sudah ada	Masyarakat mengakui Pemilik sebagai wirausaha yang sukses dengan membeli produk kue kering buatan pemilik. Kue kering buatan pemilik memiliki rasa lebih enak dan harga lebih terjangkau

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>Pemilik merasa diakui karena semakin banyak orang mengenal CV Bella Makmur Sentosa. Bahkan ada yang membawa kue pemilik untuk dibuat oleh-oleh, orang dari luar Pekalongan</p>	<p>nama pemiliknya. Masyarakat mengakui bahwa kue kering buatan Pemilik enak untuk dimakan, sampai beberapa kali ada yang melakukan pre order ketika stock sudah habis.</p>	<p>CV Bella Makmur Sentosa. Kue kering di CV Bella Makmur Sentosa selalu laku habis terjual sebelum jam kerja berakhir. Ini menjadi tpemilik bahwa masyarakat mengakui Pemilik sebagai wirausaha</p>	<p>sukses karena masyarakat di Pekalongan itu tidak banyak, jadi saling tahu, dan ketika ada orang yang sukses atau ada makanan yang enak semua akan membelinya</p>		<p>sebelumnya</p>	<p>dibandingkan dengan pesaingnya yang memiliki merk lebih terkenal dan sudah ada sebelumnya. Pemilik merasa diakui karena semakin banyak orang mengenal CV Bella Makmur Sentosa. Bahkan ada yang membawa kue pemilik untuk dibuat oleh-oleh, orang dari luar Pekalongan seperti Pemasang dan Batang juga sudah mulai</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	seperti Pemalang dan Batang juga sudah mulai banyak yang datang, baik grosiran maupun pembeli retail. Hal itu merupakan pengakuan masyarakat terhadap bisnis pemilik		pemilik CV Bella Makmur Sentosa yang sukses				banyak yang datang, baik grosiran maupun pembeli retail bahkan ada yang beberapa kali melakukan pre order ketika stock sudah habis atau laku habis terjual sebelum jam kerja berakhir. Hal itu merupakan pengakuan masyarakat terhadap bisnis pemilik

Keinginan Pemilik sampai Pemilik memulai berbisnis adalah pada awalnya adalah untuk mencari kesibukan saja dengan menjual kue kering buatan pemilik ke teman, kenalan, tetangga, dan tidak ada pemikiran untuk membuat bisnis. Kemudian ketika kue kering buatan pemilik semakin laku, teman-teman dan keluarga pemilik memberikan semangat untuk membuat hobi ini menjadi bisnis. Dan setelah dijalani beberapa tahun, pemilik semakin menyukai berbisnis karena mampu menghasilkan pendapatan sendiri yang dapat menopang kebutuhan keluarga pemilik, terlebih setelah adanya anak ketiga dan keempat. Selain itu juga banyak jenis kue yang dapat dikembangkan, seperti spikoe kering, nastar, kemudian kue dengan bahan dasar buah segar. Dan juga kue kering bisa dibentuk sebagai bagian dari parcel Lebaran maupun Natal.

Masyarakat mengakui Pemilik sebagai wirausaha yang sukses dengan membeli produk kue kering buatan pemilik. Kue kering buatan pemilik memiliki rasa lebih enak dan harga lebih terjangkau dibandingkan dengan pesaingnya yang memiliki merk lebih terkenal dan sudah ada sebelumnya. Pemilik merasa diakui karena semakin banyak orang mengenal CV Bella Makmur Sentosa. Bahkan ada yang membawa kue pemilik untuk dibuat oleh-oleh, orang dari luar Pekalongan seperti Pemasang dan Batang juga sudah mulai banyak yang datang, baik grosiran maupun pembeli retail bahkan ada yang beberapa kali melakukan pre order ketika stock sudah habis atau laku habis terjual sebelum jam kerja berakhir. Hal itu merupakan pengakuan masyarakat terhadap bisnis pemilik.

Tabel 4.5
Kesimpulan *Personal growth factor*

Indikator	Kesimpulan
<i>To prove I can do it</i>	Prestasi yang telah diraih pemilik dengan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Karyawan dan pelanggan merasa pemilik sudah membuktikan bahwa pemilik mampu bersaing dalam bisnis snack kue kering karena tidak ada pesaing yang selevel dengan CV Bella Makmur Sentosa saat ini.
<i>To be able to use my past experience and training</i>	Pemilik memiliki pengalaman terutama dalam memproduksi kue kering karena dapat secara fasih mengajarkan kepada karyawan mengenai cara untuk membuat kue kering yang tepat. Pelatihan yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM.
<i>For my own satisfaction and growth</i>	Pemilik merasakan adanya kepuasan ketika pemilik mampu untuk menjual produk yang pemilik buat sendiri. Pemilik juga merasakan adanya kepuasan ketika orang lain menyukai kue kering yang pemilik buat, kemudian pemilik puas ketika bisa membuat toko kue kering, pemilik juga puas ketika bisa menyediakan lapangan pekerjaan untuk orang lain. Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh sebagai

Indikator	Kesimpulan
<i>To gain public recognition</i>	seorang manusia. Keinginan Pemilik sampai Pemilik memulai berbisnis adalah pada awalnya adalah untuk mencari kesibukan saja dengan menjual kue kering buatan pemilik ke teman, kenalan, tetangga, dan tidak ada pemikiran untuk membuat bisnis, namun setelah berbisnis pemilik ingin menghasilkan pendapatan sendiri yang dapat menopang kebutuhan keluarga pemilik, terlebih setelah adanya anak ketiga dan keempat. Selain itu juga banyak jenis kue yang dapat dikembangkan, seperti spikoe kering, nastar, kemudian kue dengan bahan dasar buah segar. Dan juga kue kering bisa dibentuk sebagai bagian dari parcel Lebaran maupun Natal. Masyarakat mengakui Pemilik sebagai wirausaha yang sukses dengan membeli produk kue kering buatan pemilik.
<i>Personal growth factor</i>	Pemilik CV Bella Makmur Sentosa mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Pelatihan yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM, walaupun demikian untuk keahlian lainnya didapatkan dengan otodidak. Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh

Indikator	Kesimpulan
	sebagai seorang manusia dari seseorang yang memulai dari hobi, profit oriented, menginginkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga hingga ingin memenuhi kebutuhan hidup keluarga karyawannya

Berdasarkan hasil wawancara untuk *Personal growth factor*, dapat disimpulkan bahwa Pemilik CV Bella Makmur Sentosa mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Pelatihan yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM, walaupun demikian untuk keahlian lainnya didapatkan dengan otodidak. Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh sebagai seorang manusia dari seseorang yang memulai dari hobi, profit oriented, menginginkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga hingga ingin memenuhi kebutuhan hidup keluarga karyawannya.

4.2.2 Family factor

Family factor adalah faktor motivasional yang dimiliki oleh pemilik CV Bella Makmur Sentosa dimana pemilik CV Bella Makmur Sentosa memulai bisnis dengan tujuan menyejahterakan keluarganya.

a. *To maintain my personal freedom*

Pengukuran *To maintain my personal freedom* dilakukan dengan:

- 1) Pemilik CV Bella Makmur Sentosa tidak mau bekerja pada orang lain karena menganggap tidak ada kebebasan bagi dirinya ketika dia bekerja untuk orang lain
- 2) Kebebasan melakukan apa yang disukai pemilik CV Bella Makmur Sentosa

b. *To be closer to my family*

Pengukuran *To be closer to my family* dilakukan dengan:

- 1) Pemilik CV Bella Makmur Sentosa memiliki waktu luang untuk bersama dengan keluarga pemilik
- 2) Pemilik CV Bella Makmur Sentosa memiliki kedekatan dengan anggota keluarganya walaupun berprofesi sebagai pengusaha

c. *To build a business to pass on*

Pengukuran *To build a business to pass on* dilakukan dengan:

- 1) Keinginan pemilik CV Bella Makmur Sentosa agar bisnis tetap berjalan walaupun ketika pemilik tidak di tempat
- 2) Keinginan adanya penerus bisnis yang sudah dirintis oleh pemilik, yaitu meninggalkan legacy untuk keturunannya

d. *To provide jobs for family members*

Pengukuran *To provide jobs for family member* dilakukan dengan:

- 1) Menyediakan lapangan pekerjaan untuk anggota keluarga (bukan inti) yang belum memiliki pekerjaan
- 2) Keinginan untuk memberikan pekerjaan pada anggota keluarga (inti) pemilik CV Bella Makmur Sentosa

Berdasarkan wawancara dengan informan kunci didapatkan hasil sebagai berikut:



Tabel 4.6
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To maintain my personal freedom*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
Mengapa Pemilik tidak mau bekerja dengan orang lain?Jelaskan	Karena pemilik merasa tidak bebas, harus menuruti perintah atasan, tidak dapat berekspresi, terikat peraturan yang terkadang kurang tepat. Pemilik merasa seperti	Karena dengan bekerja sendiri, penghasilan yang didapatkan oleh pemilik lebih banyak. Kalau bekerja dengan orang lain hanya mendapatkan gaji, namun kalau bekerja sendiri, dapat semua	Karena kalau bekerja dengan orang lain tidak bebas, tidak bisa bekerja menurut caranya sendiri. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa,	Karena bekerja dengan orang lain tidaklah bebas, terikat peraturan, tidak dapat melakukan yang disukainya.			Pemilik tidak mau bekerja dengan orang lain karena pemilik merasa tidak bebas, harus menuruti perintah atasan, tidak dapat berekspresi, terikat peraturan yang terkadang kurang tepat. Selain itu dengan bekerja sendiri, penghasilan yang didapatkan oleh pemilik lebih banyak. Kalau

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	sapi perahan saja ketika bekerja untuk orang lain karena pekerja hanya mendapat sebagian kecil dari keuntungan walaupun sudah bekerja keras.	keuntungannya.	contohnya sugu keju empurit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan.				bekerja dengan orang lain hanya mendapatkan gaji, namun kalau bekerja sendiri, akan mendapatkan semua keuntungannya. Dengan bekerja dengan orang lain tidaklah bebas, tidak bisa bekerja menurut caranya sendiri. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
							sagu keju emprit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan.
Apakah Pemilik menyukai kebebasan dalam bekerja?Kebebasan seperti apa yang Pemilik sukai?	Pemilik menyukai kebebasan dalam bekerja, karena pemilik dapat mengatur jam dan target pemilik sendiri, selain itu pemilik bisa	Ya, Pemilik menyukai kebebasan dalam bekerja. Jadi pemilik suka untuk mencoba-coba resep baru, sering sekali, di resep baru ini akan dibuat beberapa sampel	Ya, kebebasan yang disukai adalah kebebasan untuk berinovasi pada produk kue kering	Ya, pemilik suka bebas dalam meracik resep untuk kue keringnya yang baru.			Pemilik menyukai kebebasan dalam bekerja. Bentuk kebebasannya adalah pemilik dapat mengatur jam dan target pemilik sendiri, selain itu pemilik bisa menentukan strategi sesuai keinginan dan pemahaman pemilik. Pemilik suka untuk

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	menentukan strategi sesuai keinginan dan pemahaman pemilik. Misalnya pemilik bisa berinovasi dengan bebas, seperti mencoba-coba rasa kue kering, pakai jambu, apel, nanas, disitu kreativitas	yang akan dicobakan kepada karyawan maupun pelanggan, kalau respon bagus, akan diteruskan untuk diproduksi.					mencoba-coba resep baru, sering sekali, di resep baru ini akan dibuat beberapa sampel yang akan dicobakan kepada karyawan maupun pelanggan, kalau respon bagus, akan diteruskan untuk diproduksi. Misalnya pemilik bisa berinovasi dengan bebas, seperti mencoba-coba rasa kue kering, pakai jambu, apel, nanas, disitu kreativitas pemilik bisa

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>pemilik bisa muncul. Hal ini tidak bisa kalau bekerja dengan orang lain, bisa-bisa dilarang sebelum memulasi berinovasi. Terkadang ketika pemilik merasa lelah pemilik memutuskan untuk</p>						<p>muncul. Hal ini tidak bisa kalau bekerja dengan orang lain, bisa-bisa dilarang sebelum memulasi berinovasi. Terkadang ketika pemilik merasa lelah pemilik memutuskan untuk memproduksi separuh kapasitas saja, atau pemilik pernah menutup toko untuk mengajak seluruh karyawan berlibur ke Bali juga.</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	memproduksi separuh kapasitas saja, atau pemilik pernah menutup toko untuk mengajak seluruh karyawan berlibur ke Bali juga.						

Berdasarkan tabel 4.6, pemilik tidak mau bekerja dengan orang lain karena pemilik merasa tidak bebas, harus menuruti perintah atasan, tidak dapat berekspresi, terikat peraturan yang terkadang kurang tepat. Selain itu dengan bekerja sendiri, penghasilan yang didapatkan oleh pemilik lebih banyak. Kalau bekerja dengan orang lain hanya mendapatkan gaji, namun kalau bekerja sendiri, akan mendapatkan semua keuntungannya. Dengan bekerja dengan orang lain tidaklah bebas, tidak bisa bekerja menurut caranya sendiri. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya sugu keju emprit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan..

Pemilik menyukai kebebasan dalam bekerja. Bentuk kebebasannya adalah pemilik dapat mengatur jam dan target pemilik sendiri, selain itu pemilik bisa menentukan strategi sesuai keinginan dan pemahaman pemilik. Pemilik suka untuk mencoba-coba resep baru, sering sekali, di resep baru ini akan dibuat beberapa sampel yang akan dicobakan kepada karyawan maupun pelanggan, kalau respon bagus, akan diteruskan untuk diproduksi. Misalnya pemilik bisa berinovasi dengan bebas, seperti mencoba-coba rasa kue kering, pakai jambu, apel, nanas, disitu kreativitas pemilik bisa muncul. Hal ini tidak bisa kalau bekerja dengan orang lain, bisa-bisa dilarang sebelum memulsi berinovasi. Terkadang ketika pemilik merasa lelah pemilik memutuskan untuk memproduksi separuh kapasitas saja, atau pemilik pernah menutup toko untuk mengajak seluruh karyawan berlibur ke Bali juga..

Tabel 4.7
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To be closer to my family*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
Berapa jumlah anggota keluarga Pemilik? Apakah Pemilik tinggal dekat dengan anggota keluarga Pemilik?	Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak kami.	Ada 6 orang, pemilik, suami dan 4 orang anak. Tinggalnya serumah.	6 orang, serumah dengan pemilik	6 orang, ada 4 orang anak. Ya, tinggalnya serumah			Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik.
Apakah Pemilik memiliki waktu	Pemilik dan suami selalu	Ya, mereka berlibur bersama	Ya, pemilik selalu	Ya, dengan berlibur			Pemilik dan suami selalu meluangkan

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
<p>luang untuk bersama dengan keluarga?</p>	<p>meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama. Pemilik bekerja mengurus bisnis sendiri, sedangkan suami juga bekerja di bidang lain, sehingga</p>		<p>meluangkan waktu untuk pergi bersama dengan keluarga, makan bersama, pergi berlibur bersama.</p>	<p>bersama, makan siang bersama di kantor kalau saat liburan sekolah dengan anak-anak. Kalau suami kan kerja bidang lain ya, jadi mungkin berliburnya bersama.</p>			<p>waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama. Pemilik bekerja mengurus bisnis sendiri, sedangkan suami juga bekerja di bidang lain, sehingga dengan keduanya bekerja, hal ini menjadi tantangan bagi keluarga untuk dapat mencari waktu dalam berkumpul dan melakukan kegiatan bersama. Terlebih saat ini ketika anak sudah</p>

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	dengan keduanya bekerja, hal ini menjadi tantangan bagi keluarga untuk dapat mencari waktu dalam berkumpul dan melakukan kegiatan bersama. Terlebih saat ini ketika anak sudah kuliah, kami seringkali						kuliah, kami seringkali hanya punya waktu di sela-sela libur kuliah dan sekolah.

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	hanya punya waktu di sela-sela libur kuliah dan sekolah.						
Bagaimana kedekatan Pemilik dengan anggota keluarga Pemilik?Jelaskan	Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Hal ini karena pemilik dan suami membiasakan kepada anak	Dekat, suami walaupun bekerja, tetap dekat juga, anak-anak mungkin karena sudah ada yang kuliah, tapi komunikasi lancar	Sangat dekat, anak-anaknya juga akan membantu di perusahaan saat libur sekolah.	Dekatlah, kan serumah. Ya sering pergi bersama, liburan, keluar kota.			Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Hal ini karena pemilik dan suami membiasakan kepada anak untuk terbuka dengan keluarga karena segala sesuatu selalu diceritakan kepada pemilik sebagai ibunya.

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	untuk terbuka dengan keluarga. Jadi kita sangat dekat, karena segala sesuatu selalu diceritakan kepada pemilik sebagai ibunya.						Anak-anak pemilik juga mau untuk membantu pemilik di toko ketika ada libur sekolah dan libur kuliah.



Berdasarkan hasil wawancara dengan informan kunci mengenai indikator *To be closer to my family* diketahui bahwa keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik..

Pemilik dan suami selalu meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama. Pemilik bekerja mengurus bisnis sendiri, sedangkan suami juga bekerja di bidang lain, sehingga dengan keduanya bekerja, hal ini menjadi tantangan bagi keluarga untuk dapat mencari waktu dalam berkumpul dan melakukan kegiatan bersama. Terlebih saat ini ketika anak sudah kuliah, kami seringnya hanya punya waktu di sela-sela libur kuliah dan sekolah..

Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Hal ini karena pemilik dan suami membiasakan kepada anak untuk terbuka dengan keluarga karena segala sesuatu selalu diceritakan kepada pemilik sebagai ibunya. Anak-anak pemilik juga mau untuk membantu pemilik di toko ketika ada libur sekolah dan libur kuliah.

Tabel 4.8
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To build a business to pass on*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
Apakah Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan?Jelaskan bagaimana cara Pemilik melakukannya	Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik, karena saat ini bisnis telah mulai berjalan dengan lancar, jadi perlu untuk diauto pilotkan, pemilik harus mencari	Ya, caranya adalah terus berinovasi. Selalu membuat jenis kue kering yang baru, mencari trend terbaru, contohnya sekarang trendnya ingin yang sehat-sehat, pemilik membuat kue	Ya, memperbesar skala bisnis, caranya memperluas area pemasaran dari Pekalongan, Pemalang, Batang, Semarang, kemudian akan dipasarkan melalui internet juga, lewat	Ya, pemilik saat ini menyuruh karyawan untuk juga keliling sampai perbatasan Pekalongan di selatan untuk mencari reseller dan juga pasar baru di daerah ini. Pemilik juga berencana menambah			Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik, karena saat ini bisnis telah mulai berjalan dengan lancar, jadi perlu untuk diauto pilotkan, pemilik harus

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
manajer atau supervisor yang dapat berperan sebagai perpanjangan tangan pemilik sehingga ketika bisnis ini dapat dikembangkan menjadi lebih dari satu tempat, pemilik tetap masih	kering dengan pengawet alami dan juga bahan dasar buah.	Instagram. Kemudian memperbesar kapasitas produksi, ini sudah beli oven baru, gudang juga diperbesar, masih ada tanah sisa akan dibangun gudang lagi.	kapasitas untuk memenuhi permintaan yang saat ini sudah melebihi kapasitas.			mencari manajer atau supervisor yang dapat berperan sebagai perpanjangan tangan pemilik sehingga ketika bisnis ini dapat dikembangkan menjadi lebih dari satu tempat, pemilik tetap masih memiliki waktu dengan keluarga pemilik. Selain itu perlu untuk terus berinovasi. Selalu membuat jenis kue kering yang baru, mencari trend terbaru,	

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	memiliki waktu dengan keluarga pemilik						contohnya sekarang trendnya ingin yang sehat-sehat, pemilik membuat kue kering dengan pengawet alami dan juga bahan dasar buah. Untuk menambah skala bisnis, dapat memperluas area pemasaran dari Pekalongan, Pemalang, Batang, Semarang, mencari reseller baru kemudian akan dipasarkan melalui internet juga, lewat

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian						Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1	Pelanggan 2	
							Instagram. Kemudian memperbesar kapasitas produksi, dengan cara pembelian oven baru, perluasan gudang saat ini dengan memanfaatkan sisa tanah di belakang toko.
Apakah Pemilik sudah merintis jalan bagi penerus bisnis Pemilik?	Ya, pemilik menyiapkan bisnis ini bagi salah satu anak pemilik, namun semua tergantung dengan	Ya, menurut karyawan pemilik sudah merintis jalan untuk penerus bisnis. Karena semua sudah tertata rapi baik	Ya, dengan perluasan bisnis, ekspansi bisnis ini, pemilik menyiapkan bisnis ini untuk dapat terus berjalan bagi	Ya, bisnis ini sudah jalan, jadi penerusnya lebih ringan dalam bekerja			Pemilik sudah merintis jalan bagi penerus bisnis Pemilik. Hal ini terlihat dari produksi, administrasi yang sudah tertata rapi dan juga pasar sudah terbentuk, adanya ekspansi bisnis,

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	<p>keinginan anak-anak. Jika anak memilih bidang bisnis lain atau pekerjaan lain yang dirasakan sesuai dengan passionnya, pemilik selalu akan mendukungnya</p>	<p>produksi, administrasi dan juga pasar sudah terbentuk, tinggal menjalankan saja</p>	<p>penerusnya, anak-anaknya.</p>				<p>peningkatan kapasitas, sehingga bisnis yang sudah berjalan ini tinggal diteruskan oleh anaknya. Namun pemilik juga memberikan kebebasan pilihan bagi anak-anaknya, jika anak memilih bidang bisnis lain atau pekerjaan lain yang dirasakan sesuai dengan passionnya, pemilik selalu akan mendukungnya.</p>

Berdasarkan tabel 4.8, pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik, karena saat ini bisnis telah mulai berjalan dengan lancar, jadi perlu untuk diauto pilotkan, pemilik harus mencari manajer atau supervisor yang dapat berperan sebagai perpanjangan tangan pemilik sehingga ketika bisnis ini dapat dikembangkan menjadi lebih dari satu tempat, pemilik tetap masih memiliki waktu dengan keluarga pemilik. Selain itu perlu untuk terus berinovasi. Selalu membuat jenis kue kering yang baru, mencari trend terbaru, contohnya sekarang trendnya ingin yang sehat-sehat, pemilik membuat kue kering dengan pengawet alami dan juga bahan dasar buah. Untuk menambah skala bisnis, dapat memperluas area pemasaran dari Pekalongan, Pemalang, Batang, Semarang, mencari reseller baru kemudian akan dipasarkan melalui internet juga, lewat Instagram. Kemudian memperbesar kapasitas produksi, dengan cara pembelian oven baru, perluasan gudang saat ini dengan memanfaatkan sisa tanah di belakang toko.

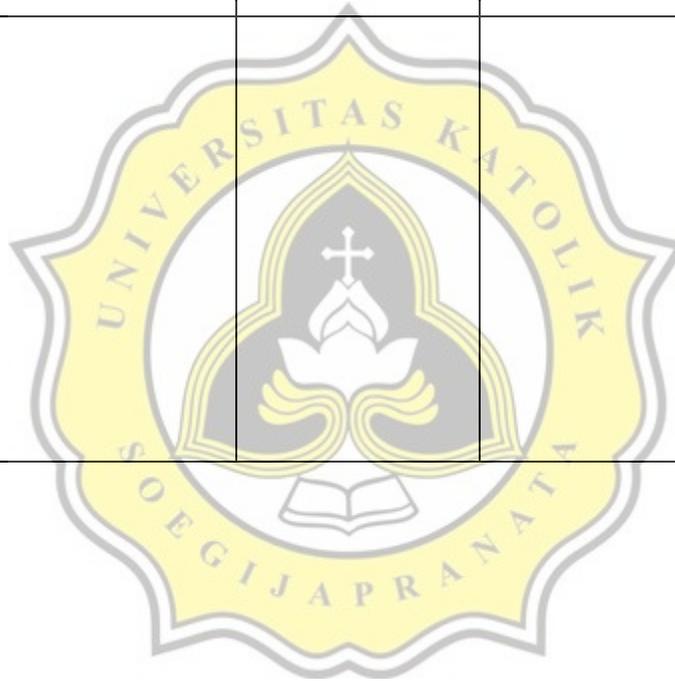
Pemilik sudah merintis jalan bagi penerus bisnis Pemilik. Hal ini terlihat dari produksi, administrasi yang sudah tertata rapi dan juga pasar sudah terbentuk, adanya ekspansi bisnis, peningkatan kapasitas, sehingga bisnis yang sudah berjalan ini tinggal diteruskan oleh anaknya. Namun pemilik juga memberikan kebebasan pilihan bagi anak-anaknya, jika anak memilih bidang bisnis lain atau pekerjaan lain yang dirasakan sesuai dengan passionnya, pemilik selalu akan mendukungnya..

Tabel 4.9
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To provide jobs for family member*

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
Apa ada anggota keluarga Pemilik yang belum memiliki pekerjaan?Jelaskan	Untuk keluarga inti, pemilik dan suami pemilik saja yang saat ini bekerja. Anak-anak masih kuliah, pada saat libur kuliah atau libur sekolah, pemilik minta bantuan ketika bisnis sedang	Hanya anak-anak saja, karena pemilik maupun suami sudah bekerja	Ada, anak-anak pemilik	Anak-anak pemilik masih bersekolah dan belum bekerja			Ada anggota keluarga Pemilik yang belum memiliki pekerjaan yaitu anak-anaknya yang masih bersekolah.

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	ramai						
Apakah Pemilik memiliki keinginan untuk memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik?Jelaskan	Ya, pemilik ingin agar anak pemilik dapat bekerja di perusahaan. Pemilik inginnya sebenarnya agar anak pemilik tidak perlu bekerja dengan orang lain dan dapat meneruskan bisnis yang	Untuk anggota keluarga inti menurut karyawan iya, karena sudah beberapa kali anak membantu saat liburan kuliah, tapi untuk saudara jauh sepupu dan lain-lain tidak pernah lihat.	Menurut karyawan, pemilik menyiapkan bisnis ini untuk anak-anaknya	Ya, setelah lulus jika mencari kerja biasanya sulit, apalagi ada pandemi, toko ini merupakan alternatif untuk anak-anaknya.			Pemilik memiliki keinginan untuk memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko. Pemilik sebenarnya berkeinginan agar anak pemilik tidak perlu bekerja dengan orang lain dan dapat meneruskan bisnis yang telah pemilik bangun

Pertanyaan	Jawaban Informan kunci Penelitian					Pelanggan 2	Kesimpulan
	Pemilik	Kepala produksi	Kepala administrasi	Sales	Pelanggan 1		
	telah pemilik bangun dengan susah payah ini.						dengan susah payah. Terutama dengan adanya pandemi, yang menyebabkan pemilik menginginkan toko sebagai alternatif tempat bekerja untuk anak-anaknya.



Berdasarkan hasil wawancara dengan informan kunci mengenai indikator *To provide jobs for family members* diketahui bahwa ada anggota keluarga Pemilik yang belum memiliki pekerjaan yaitu anak-anaknya yang masih bersekolah. Pemilik memiliki keinginan untuk memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko. Pemilik sebenarnya berkeinginan agar anak pemilik tidak perlu bekerja dengan orang lain dan dapat meneruskan bisnis yang telah pemilik bangun dengan susah payah. Terutama dengan adanya pandemi, yang menyebabkan pemilik menginginkan toko sebagai alternatif tempat bekerja untuk anak-anaknya.

Tabel 4.10
Kesimpulan *Family factor*

Indikator	Kesimpulan
<i>To maintain my personal freedom</i>	Pemilik tidak mau bekerja dengan orang lain karena pemilik merasa tidak bebas, tidak bisa bekerja menurut caranya sendiri. Inovasi seringkali tidak dapat dilakukan kalau bekerja dengan orang lain, karena tidak dapat bebas menggunakan bahan perusahaan untuk bereksperimen. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya sagu keju emprit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan.
<i>To be closer to my family</i>	Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik. Pemilik dan suami selalu meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama seperti

	<p>makan bersama dan berlibut bersama saat libur sekolah dan kuliah. Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik.</p>
<p><i>To build a business to pass on</i></p>	<p>Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik agar dapat autopilot. Selain itu untuk menjamin kelancarannya, pemilik juga melakukan inovasi, menambah kapasitas produksi, memperluas gudang serta meningkatkan area pemasaran. Hal ini menunjukkan Pemilik sudah merintis jalan bagi penerus bisnis Pemilik.</p>
<p><i>To provide jobs for family member</i></p>	<p>Ada anggota keluarga Pemilik yang belum memiliki pekerjaan yaitu anak-anak pemilik yang masih bersekolah. Pemilik memiliki keinginan untuk memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko. Pemilik sebenarnya berkeinginan agar anak pemilik tidak perlu bekerja dengan orang lain dan dapat meneruskan bisnis yang telah pemilik bangun dengan susah payah.</p>
<p><i>Family factor</i></p>	<p>Pemilik tidak ingin bekerja dengan orang lain karena merasa tidak ada kebebasan dalam hidupnya. Inovasi seringkali tidak dapat dilakukan kalau bekerja dengan orang lain, karena tidak dapat bebas menggunakan bahan perusahaan untuk bereksperimen. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya sagu keju emprit,</p>

	<p>yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan. Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik. Pemilik dan suami selalu meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama seperti makan bersama dan terlibat bersama saat libur sekolah dan kuliah. Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik agar dapat autopilot sehingga pemilik dapat memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko</p>
--	---

Berdasarkan hasil wawancara untuk *family factor*, dapat disimpulkan bahwa Pemilik tidak ingin bekerja dengan orang lain karena merasa tidak ada kebebasan dalam hidupnya. Inovasi seringkali tidak dapat dilakukan kalau bekerja dengan orang lain, karena tidak dapat bebas menggunakan bahan perusahaan untuk bereksperimen. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya sagu keju emprit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan. Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik. Pemilik dan suami selalu meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama

seperti makan bersama dan berlibut bersama saat libur sekolah dan kuliah. Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik agar dapat autopilot sehingga pemilik dapat memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko.

4.2.3 Income factor

Income job factor adalah faktor motivasional pemilik CV Bella Makmur Sentosa untuk memulai CV Bella Makmur Sentosa dimana CV Bella Makmur Sentosa tersebut dipandang dapat menambah pendapatan dari pemilik CV Bella Makmur Sentosa.

a. To increase my income

Pengukuran *To increase my income* dilakukan dengan:

- 1) Kebutuhan pemilik CV Bella Makmur Sentosa untuk meningkatkan penghasilan pribadinya guna memenuhi kebutuhan rumah tangga
- 2) Keyakinan pemilik CV Bella Makmur Sentosa bahwa bisnisnya dapat memenuhi kebutuhan pemilik CV Bella Makmur Sentosa

b. To protect my job security

Pengukuran *To protect my job security* dilakukan dengan:

- 1) Keinginan pemilik CV Bella Makmur Sentosa untuk tetap bekerja kelak ketika sudah melewati usia produktif karena tidak ada kata pensiun bagi pebisnis
- 2) Perasaan pemilik CV Bella Makmur Sentosa bahwa dirinya tidak akan dipecat kalau berbuat salah sehingga merasa aman dalam berbisnis

c. *To be my own boss*

Pengukuran *To be my own boss* dilakukan dengan:

- 1) Kemampuan pemilik CV Bella Makmur Sentosa mengatur dirinya sendiri di dalam pekerjaan
- 2) Kemampuan pemilik CV Bella Makmur Sentosa mengatur orang lain di dalam pekerjaan

Berdasarkan wawancara dengan informan kunci didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To increase my income*

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
Apakah berbisnis CV Bella Makmur Sentosa mampu memenuhi kebutuhan Pemilik?Jelaskan	Ya, saat ini sudah mampu. Dahulu ketika memulai awal berbisnis, hasil yang pemilik hasilkan hanya cukup untuk membeli bahan baku kue kering untuk besoknya dan sisanya cukup untuk beli susu	Bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik. Dahulu ketika memulai awal berbisnis, hasil yang pemilik hasilkan hanya cukup untuk membeli bahan baku kue kering untuk besoknya dan sisanya cukup untuk beli susu dan

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
	<p>dan mainan saja. Saat ini pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru.</p>	<p>mainan saja. Saat ini pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru.</p>
<p>Apakah Pemilik yakin bahwa dengan berbisnis maka kebutuhan Pemilik akan terpenuhi? Bagaimana cara Pemilik membuktikannya? Jelaskan</p>	<p>Ya pemilik yakin. Cara membuktikannya, ya dari hasil kerja bisnis pemilik di CV Bella Makmur Sentosa, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi, pemilik memiliki tambahan sehingga dapat membeli mobil, mengkuliahkan anak dan keluar negeri bersama dengan keluarga.</p>	<p>Pemilik yakin bahwa dengan berbisnis maka kebutuhan Pemilik akan terpenuhi. Cara pemilik untuk membuktikannya adalah dengan hasil kerja bisnis pemilik di CV Bella Makmur Sentosa, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi, pemilik memiliki tambahan sehingga dapat membeli mobil, mengkuliahkan anak dan keluar negeri bersama dengan keluarga.</p>

Berdasarkan tabel 4.11, Bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik. Dahulu ketika memulai awal berbisnis, hasil yang pemilik hasilkan hanya cukup untuk membeli bahan baku kue kering

untuk besoknya dan sisanya cukup untuk beli susu dan mainan saja. Saat ini pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru..

Pemilik yakin bahwa dengan berbisnis maka kebutuhan Pemilik akan terpenuhi. Cara pemilik untuk membuktikannya adalah dengan hasil kerja bisnis pemilik di CV Bella Makmur Sentosa, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi, pemilik memiliki tambahan sehingga dapat membeli mobil, mengkuliahkan anak dan keluar negeri bersama dengan keluarga.

Tabel 4.12
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To protect my job security*

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
Apakah Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja?Jelaskan	Ya, pemilik merasa bahwa pemilik tidak akan diam saja di rumah seperti dulu. Pemilik merasa hidup dengan bekerja di bisnis pemilik sendiri. Dengan berbisnis pemilik memiliki rumah kedua yang pemilik nikmati yaitu pekerjaan pemilik ini.	Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja karena pemilik merasa bahwa pemilik tidak akan diam saja di rumah seperti dulu. Pemilik merasa hidup dengan bekerja di bisnis pemilik sendiri. Dengan berbisnis pemilik memiliki rumah kedua yang pemilik nikmati yaitu pekerjaan pemilik ini.
Apakah Pemilik memiliki perasaan	Ya tidak seperti itu juga. Memang betul pemilik	Pemilik memiliki perasaan bahwa dengan berbisnis

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
<p>bahwa dengan berbisnis sendiri, maka Pemilik tidak akan dipecat walau berbuat salah?Jelaskan</p>	<p>lebih aman, maksudnya kan memang pemilik tidak bisa dipecat. Tapi pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja, siapa yang ingin sengaja berbuat salah, lagipula kalau pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja uang pemilik hilang.</p>	<p>sendiri, maka Pemilik tidak akan dipecat walau berbuat salah. Pemilik merasa dengan bekerja sendiri pemilik lebih aman karena tidak bisa dipecat. Tapi pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang.</p>

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan kunci mengenai indikator *To protect my job security* diketahui bahwa Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja karena pemilik merasa bahwa pemilik tidak akan diam saja di rumah seperti dulu. Pemilik merasa hidup dengan bekerja di bisnis pemilik sendiri. Dengan berbisnis pemilik memiliki rumah kedua yang pemilik nikmati yaitu pekerjaan pemilik ini. Pemilik memiliki perasaan bahwa dengan berbisnis sendiri, maka Pemilik tidak akan dipecat walau berbuat salah. Pemilik merasa dengan bekerja sendiri pemilik lebih aman karena tidak bisa dipecat. Tapi pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang.

Tabel 4.13
Hasil Rekapitulasi Jawaban Informan kunci atas Variabel *To be my own boss*

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
<p>Bagaimana kemampuan Pemilik dalam mengatur diri Pemilik sendiri?Jelaskan</p>	<p>Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri. Pertama-tama karena harus menunjukkan diri pada orang lain, contohnya adalah pemilik harus datang paling pagi, agar karyawan juga tidak terlambat dalam bekerja. Kemudian pemilik juga harus mengatur diri untuk disiplin, ketika di toko mengenakan pakaian formal, untuk mengajarkan kesopanan pada karyawan juga. Kata-kata yang pemilik ucapkan juga harus pemilik jaga agar tidak menyinggung banyak orang.</p>	<p>Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri. Pertama-tama karena harus menunjukkan diri pada orang lain, contohnya adalah pemilik harus datang paling pagi, agar karyawan juga tidak terlambat dalam bekerja. Kemudian pemilik juga harus mengatur diri untuk disiplin, ketika di toko mengenakan pakaian formal, untuk mengajarkan kesopanan pada karyawan juga. Kata-kata yang pemilik ucapkan juga harus pemilik jaga agar tidak menyinggung banyak orang.</p>
<p>Bagaimana kemampuan Pemilik dalam mengatur orang-</p>	<p>Pemilik merasa mampu dalam mengatur orang atau karyawan di tempat kerja. Pemilik mampu</p>	<p>Pemilik merasa mampu dalam mengatur orang atau karyawan di tempat kerja. Pemilik mampu untuk mengatur karyawan</p>

Pertanyaan	Pemilik	Kesimpulan
orang di tempat kerja?Jelaskan	untuk mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing. Pemilik juga mengatur tempat kerjanya, posisi mereka masing-masing, agar tidak berdesak-desakan, kemudian alur produksi agar semakin lancar.	berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing. Pemilik juga mengatur tempat kerjanya, posisi mereka masing-masing, agar tidak berdesak-desakan, kemudian alur produksi agar semakin lancar.

Berdasarkan tabel 4.13, Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri. Pertama-tama karena harus menunjukkan diri pada orang lain, contohnya adalah pemilik harus datang paling pagi, agar karyawan juga tidak terlambat dalam bekerja. Kemudian pemilik juga harus mengatur diri untuk disiplin, ketika di toko mengenakan pakaian formal, untuk mengajarkan kesopanan pada karyawan juga. Kata-kata yang pemilik ucapkan juga harus pemilik jaga agar tidak menyinggung banyak orang.

Pemilik merasa mampu dalam mengatur orang atau karyawan di tempat kerja. Pemilik mampu untuk mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-

masing. Pemilik juga mengatur tempat kerjanya, posisi mereka masing-masing, agar tidak berdesak-desakan, kemudian alur produksi agar semakin lancar.

Tabel 4.14

Kesimpulan Income factor

Indikator	Kesimpulan
<i>To increase my income</i>	Bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik. Pemilik yakin bahwa dengan berbisnis maka kebutuhan Pemilik akan terpenuhi. Cara pemilik untuk membuktikannya adalah dengan hasil kerja bisnis pemilik di CV Bella Makmur Sentosa, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi. Saat ini pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru.
<i>To protect my job security</i>	Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja karena pemilik merasa bahwa pemilik tidak akan diam saja di rumah seperti dulu. Pemilik merasa dengan bekerja sendiri pemilik lebih aman karena tidak bisa dipecat. Tapi pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang.
<i>To be my own boss</i>	Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri karena harus menunjukkan diri pada orang lain yaitu karyawan contoh yang baik seperti tepat waktu, sopan, disiplin. Pemilik mampu untuk

Indikator	Kesimpulan
	mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing.
<i>Income factor</i>	Pemilik merasa bahwa bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi. Saat ini pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru. Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja, walaupun demikian pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang. Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri karena harus menunjukkan diri pada orang lain yaitu karyawan contoh yang baik seperti tepat waktu, sopan, disiplin. Pemilik mampu untuk mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing.

Berdasarkan hasil wawancara untuk *income factor*, dapat disimpulkan bahwa Pemilik merasa bahwa bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi. Saat ini pemilik bisa ikut

menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru. Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja, walaupun demikian pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang. Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri karena harus menunjukkan diri pada orang lain yaitu karyawan contoh yang baik seperti tepat waktu, sopan, disiplin. Pemilik mampu untuk mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing.

4.3 Motivasi Berwirausaha Ibu Santie Puji Hastuti sebagai Pemilik CV Bella Makmur Sentosa menurut teori Zhu dan Chu

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, untuk menyelesaikan masalah kesejahteraan yang ada di masyarakat, perlu adanya penciptaan lapangan kerja dari wirausaha.

Tabel 4.14

Kesimpulan Motivasi Berwirausaha

Indikator	Kesimpulan
<i>Personal growth factor</i>	Pemilik CV Bella Makmur Sentosa mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi

Indikator	Kesimpulan
	<p>toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran. Pelatihan yang Pemilik ikuti untuk meningkatkan kompetensi Pemilik adalah pelatihan pajak atau kursus brevet pajak untuk UMKM, walaupun demikian untuk keahlian lainnya didapatkan dengan otodidak. Pertumbuhan pribadi yang dirasakan oleh pemilik dalam menjalankan CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik merasakan bertumbuh sebagai seorang manusia dari seseorang yang memulai dari hobi, profit oriented, menginginkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga hingga ingin memenuhi kebutuhan hidup keluarga karyawannya</p>
<i>Family factor</i>	<p>Pemilik tidak ingin bekerja dengan orang lain karena merasa tidak ada kebebasan dalam hidupnya. Inovasi seringkali tidak dapat dilakukan kalau bekerja dengan orang lain, karena tidak dapat bebas menggunakan bahan perusahaan untuk bereksperimen. Contohnya seperti membuat varian kue kering yang aneh-aneh, bereksperimen pada kue kering yang tidak biasa, contohnya sagu keju</p>

Indikator	Kesimpulan
	<p>emprit, yang akhirnya justru menjadi trend baru dan disukai pelanggan. Keluarga inti pemilik ada enam orang, pemilik tinggal serumah dengan mereka. Pemilik dengan suami dan empat orang anak pemilik. Pemilik dan suami selalu meluangkan waktu untuk bersama dengan anak mengadakan kegiatan bersama seperti makan bersama dan terlibat bersama saat libur sekolah dan kuliah. Pemilik sangat dekat dengan seluruh anggota keluarga pemilik. Pemilik berkeinginan untuk membuat bisnis Pemilik terus berjalan. Untuk dapat membuat bisnis dapat berjalan secara otomatis, Pemilik perlu untuk lebih mendelegasikan pekerjaan pemilik agar dapat autopilot sehingga pemilik dapat memberikan pekerjaan kepada anggota keluarga Pemilik yaitu pada anak-anak pemilik untuk dapat bekerja di toko.</p>
<p><i>Income factor</i></p>	<p>Pemilik merasa bahwa bisnis CV Bella Makmur Sentosa dirasakan mampu memenuhi kebutuhan Pemilik, dimana pendapatan pemilik meningkat, sehingga kebutuhan utama pemilik jelas sudah terpenuhi. Saat ini</p>

Indikator	Kesimpulan
	<p>pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru. Pemilik merasa dengan mendirikan suatu bisnis maka Pemilik akan tetap bekerja, walaupun demikian pemilik juga tidak bertindak seenaknya saja karena jika pemilik berbuat salah, bisnis akan rugi, sama saja pemilik kehilangan uang. Pemilik mampu dan harus mampu mengatur diri pemilik sendiri karena harus menunjukkan diri pada orang lain yaitu karyawan contoh yang baik seperti tepat waktu, sopan, disiplin. Pemilik mampu untuk mengatur karyawan berdasarkan pekerjaan mereka, pemilik membagi karyawan dalam tim berdasarkan kemampuannya masing-masing.</p>

Berdasarkan kesimpulan dari tiga variabel motivasi berwirausaha menurut teori Zhu dan Chu yaitu *personal growth factor*, *family factor* dan *income factor* maka motivasi berwirausaha Ibu Santie Puji Hastuti sebagai pemilik CV Bella Makmur Sentosa adalah pemilik mampu bertumbuh sebagai seseorang pribadi yang memulai dari hobi, profit oriented, menginginkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga hingga ingin memenuhi kebutuhan hidup keluarga

karyawannya. Pemilik CV Bella Makmur Sentosa mampu untuk mengembangkan bisnis kue kering yang dahulu masih berskala home industri serta melayani orderan dari door to door, menjadi toko yang mampu menjual dalam jumlah besar atau grosiran dan mengembangkan dirinya untuk mendapatkan keahlian yang mendukungnya yaitu mengikuti kursus pajak. Pemilik ingin untuk bekerja sendiri dan tidak bekerja kepada orang lain agar dapat berinovasi dalam bisnis serta lebih dekat dengan keluarga. Ketika bisnis sudah berjalan dengan baik maka keluarga dapat lebih dekat untuk menghabiskan waktu bersama seperti berlibur bersama. Motivasi lain yang dimiliki oleh pemilik adalah dalam hal pendapatan, pemilik merasakan bahwa pendapatan pemilik meningkat dengan berbisnis, sehingga pemilik bisa ikut menyekolahkan anak hingga universitas dengan hasil bisnis CV Bella Makmur Sentosa ini, selain itu juga bisa pergi jalan-jalan keluar negeri, membeli mobil baru.

