BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. CV Bumi Makmur

CV Bumi Makmur yang didirikan oleh Ibu Ratih ini sudah berdiri sejak tahun 2001. Berawal dari Ibu Ratih yang baru saja lulus kuliah di Australia tahun 1999, setelah 1 tahun lulus, Ibu Ratih mulai belajar bahasa Chinese di Shanghai, dan setelah pulang dari Shanghai Ibu Ratih baru memulai bisnis. Usaha yang telah berdiri selama 19 Tahun ini, mempunyai kantor yang berada di Jl. Gang Pinggir No.20, Kranggan, Kota Semarang.

Pada awal mula dari pembuatan bisnis ini, yaitu diberikan penawaran kerjasama oleh perusahaan yang menjual alat-alat kantor yaitu NIBO. Perusahaan tersebut berkerja sama dengan CV Bumi Makmur yaitu dengan menanam saham, dan CV Bumi Makmur pada saat itu hanya diperbolehkan menjual satu merek NIBO. Kerja sama ini, hanya berlangsung sekitar 2 tahun yaitu dari tahun 2001 hingga 2003.

Pada saat awal pembukaan CV Bumi Makmur ini, berdiri di Semarang. Yang dimana pada saat awal mula membuka usaha ini, hanya mempunyai 3 karyawan saja yaitu terdiri dari 1 orang teknisi, 1 orang pengiriman dan 1 orang admin. Alasan Ibu Ratih membuat sistem dengan karyawan yang sedikit yaitu dikarekan Ibu Ratih ingin meminimalkan jumlah karyawan, akan tetapi memaksimalkan pekerjaan. Yang dimana pemasaran dari produk ini dipasarkan sendiri oleh Ibu Ratih yang dibantu oleh kakak dari Ibu Ratih. Yang dimana memasarkannya dengan sistem berdasarkan pembagian daerah dan dibagi menjadi 2 bagian. Bagian pertama memasarkan pada daerah Semarang Selatan dan juga Semarang Utara. Kemudian untuk bagian ke 2 yaitu, Semarang Barat dan Semarang Timur. Pembagian daerah tersebut digunakan agar, tidak ada yang terlewat satu pun.

Mulai pada tahun 2003, Ibu Ratih mulai merasa masih tidak ada kemajuan yang signifikan dari perkembangan usahanya tersebut. Maka dari itu, Ibu ratih mulai membuka di kota lain, yaitu di Jakarta. Selama di Jakarta, Ibu Ratih dan dibantu dengan kakaknya menelfon satu-satu perusahaan yang ingin membeli produk jualan mereka, untuk menawarkan barang-barang yang dijual oleh Ibu Ratih. Alasan Ibu Ratih memilih Jakarta sebagai target pasar, dikarenakan Jakarta adalah ibu kota dan jauh lebih banyak perkantoran disana. Dan pada tahun 2003 ini CV Bumi Makmur sudah tidak bekerja sama dengan perusahaan NIBO, akan tetapi masih di perbolehkan untuk mengambil barang dari perusahaan tersebut.

Mulai pada tahun 2003, Ibu Ratih mulai menjual barang-barang dengan berbagai macam jenis barang, dan juga menambahkan dari beberapa merek dan jenis. Selain menambahkan jenis barang, Ibu Ratih juga mulai membuka cabang di Surabaya, yaitu guna memperluas penjualan. Pada tahun ini juga, mulai mencoba peruntungan dengan, bekerjasama dengan dinas, pemerintahan, dan juga perbankan. Beberapa bank yang bekerjasama dengan CV Bumi Makmur antara lain, Bank Mandiri Syariah, Bank BTPN Syariah, Bank BTPN, Bank Danamon, Bank Mega, dan Bank Niaga. Jadi untuk memsarkan kepada *end user* per orangan, melalui dealer-dealer yang sudah bekerja sama dengan CV Bumi Makmur. Untuk saat ini, CV Bumi Makmur sendiri menerima pembelian dengan skala besar.

Pada tahun 2005, mulai mebuka cabang di daerah Surabaya. Untuk kantor yang berada di Surabaya, akan mengkepalai penjual-penjual yang berada di daerah Jawa Timur dan sekitarnya. Kemudian satu tahun berikutnya, sekitar tahun 2006 mulai membuka cabang yang cukup banyak, yaitu di bali, Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi. Untuk pengawasan setiap cabang dibagi menjadi dua, untuk Jawa Tengah, Jawa Timur, Sumatra, dan bali dipegang oleh Ibu Ratih. Akan tetapi untuk daerah Jakarta, Bali, Sulawesi, dan Kalimantan dipegang oleh kantor pusat yang berada di Jakarta. Membagi dua untuk pengawasan bertujuan supaya, bisa fokus dengan beberapa daerah saja.

4.1.2. Gambaran Umum Responden

Data wawancara penilitian ini didapatkan dari 4 responden, responden yang dipilih adalah pemilik, dan 3 karyawan yang paling lama bekerja di CV. Bumi Makmur. Berikut ini adalah 4 responden yang akan diwawancarai:

1. Ibu Rati Wahyuni dari pemilik CV. Bumi Makmur
2. Ibu Onny, karyawan bagian perpajakan
3. Ibu Tanti, karyawan bagian administrasi
4. Ibu Susy, Karyawan bagian GIC atau pengecekan barang yang keluar dan masuk

4.2 Analisis Data

Menganalisis mengenai bagaimana Ibu Ratih sebagai wirausaha wanita, sukses dalam membuat sebuah usaha hingga menjadi sebuah perusahaan. Analisis ini menggunakan analisis data dari teori Miles and Huberman (Sugiyono, 2016), yaitu analisis yang dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Proses analisis data ini, terdiri dari 3 tahap: Reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan). Dengan menggabungkan dengan teori dari Jean Lee (Women & Review, 1996) yang diadaptasi dari David McClelland (Emilie et al., 1995), maka didapatkan hasil penelitian dari karakteriistik dari wirausahawan wanita yang dilihat dari Ibu Ratih Wahyuni:

4.2.1. Reduksi Data

Merangkum dan memilih hal-hal , memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan mencari inti dari jawaban yang tepat. Dengan membuang hal-hal yang tidak penting. Agar mendapatkan kesimpulan yang baik. (Sugiyono, 2016) Tahap yang dilakukan dalam reduksi data:

1) Merangkum data: membuat ringkasan data dari data wawancara yang telah dilakukan, menjadi bagian-bagian pernyataan yang penting
2) Variable analisis data tersebut dijabarkan menjadi beberapa indicator yang dapat membantu menganalisis 4 variabel tersebut

3) Dari tabel responden yang akan diwawancarai terdiri dari pemilik (Ibu Ratih Wahyuni), dan juga 3 karyawan yang berkerja paling lama di dalam perusahaan.
4) Dari jawaban yang diberikan oleh narasumber, ditulis pada kolom Jawaban.
5) Yang kemudian merangkum jawaban tersebut untuk keperluan tahap berikutnya, yaitu penyajian data. Tahap reduksi yang dilakukan, dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.1 Reduksi Data *Need for Achievement*

No	Dimensi	Jawaban Narasumber				Rangkuman data
		Pemilik (Ibu Ratih)	Karyawan 1 (Ibu Onny)	Karyawan 2 (Ibu Tanti)	Karyawan 3 (Ibu Susy)	
Berusaha keras untuk mecapai kualitas hidup yang tinggi						
1	Perjuangan awal saat membangun usaha	Pada saat menawarkan produk, dengan cara menelfon semua nomor telfon yang berada pada buku kuning yang berisikan nomor telfon. Dan juga pada saat itu belum memiliki pegawai dan melakukan semua sendiri yang ditemani oleh kakak dari ibu Ratih.	Tidak begitu mengetahui perjuangan awal dari berdirinya CV. Bumi makmur. Akan tetapi hanya mengetahui tahun berdirinya CV. Bumi Makmur yaitu tahun 2001	Tidak mengetahui sejarah berdirinya CV. Bumi Makmur	Tidak mengetahui sejarah berdirinya CV. Bumi Makmur	Semua karyawan tidak mengetahui perjuangan awal berdirinya CV. Bumi Makmur.
2.	Perkembangan perusahaan	bertambahnya cabang di beberapa kota di pulau Jawa	Untuk perkembangan produk tidak	Untuk perkembangan produk tidak begitu	1. untuk perkembangan produk tidak begitu	Untuk perkembangan produk tidak begitu signifikan. Akan tetapi

		(Jakarta, Semarang, dan Surabaya), kemudian bertambah dengan di pulau-pulau lainnya seperti Sulawesi, Sumatra, Bali. Selain itu perkembangan lain yang sangat signifikan dapat dilihat dari bertambahnya jumlah produk yang dijual, yang pada awalnya sebanya 9 jenis, sedangkan saat ini sudah mencapai hingga 19 jenis dengan berbagai tipe dan juga merek.	begitu signifikan, akan tetapi stabil. Tetap ada perubahan yang mengikuti perkembangan zaman, agar produk yang dijual tetapi mengikuti perkembangan yang ada.	signifikan terlihat. Akan tetapi tetap ada perubahan setiap tahunnya.	signifikan. Tetapi untuk setiap tahunnya ada penambahan. 2. untuk perkembangan karyawan juga tidak begitu terlihat, karena semua karyawan di CV.Bumi Makmur merupakan karyawan tetap.	stabil dan mengikuti perkembangan zaman.
Kebutuhan yang tinggi unuk berprestasi						
1	Tingkat kepercayaan diri seorang	Dikarenakan mendapatkan dukukan dari orang	Karena latar belakang dari keluarga yang	Kemungkinan karena orang tua yang mempunyai	Karena orang tua sebagai wirausaha	Mendapatkan dukungan dari orang tua. Pada sebelumnya Ibu Ratih

	Ibu Ratih dalam membangun usaha	tua yang bekerja sebagai wirausaha. Dan jugaingin mencoba hal baru yang menantang	berwirausaha. Yang dimana Ibu dari Ibu Ratih mempunyai usaha toko emas dan ayah dari Ibu Ratih mempuyai usaha pakis dan juga ekspor hewan binturong.	latar belakang sebagai wirausaha		juga sudah bekerja dengan orang, akan tetapi Ibu artih lebih memilih untuk mencari sesuatu yang menantang
2.	Inovasi yang telah dilakukan	Menambahakan jenis dan macam produk yang mengikuti perkembangan zaman. Yang pada awalnya hanya 6 jenis, sekarang terdapat 19 jenis barang dengan banyak pilihan macam tipe dan merek	Selalu ada penambahan produk pada setiap tahunnya dengan menyesuaikan perkembangan zaman.	Ada penambahan produk, akan tetapi tidak langsung banyak, sedikit-sedikit dengan mengikuti perkembangan yang ada.	Perkembangan produk, dengan mengikuti zaman.	Jenis produk yang bertambah menyesuaikan kebutuhan dan perkembangan zaman.
3.	Bagaimana cara Ibu Ratih	Menelfon semua dealer yang ada	Menelfon ke tempat dealer-	Menelfon ke beberapa dealer	Menelfon ke dealer untuk menanyakan	Menelfon ke semua dealer yang bekerja

	mempertahankan perusahaan selama pandemi?	untuk menawarkan barang-barang kembali, dan juga mencari alternatif usaha lain, yang bisa menjadi pemasukan selama pandemi. Yaitu menjual barang-barang K-Pop, dikarenakan pandemi maka dari itu banya sekali anak muda yang menyukai K-pop, dan karena merasa bosan di dalam rumah, maka dari itu hal yang akan dilakukan adalah melihat *e-commerce*. Yang mengakibatkan anak muda yang selama pandemic menjadi jauh lebih	dealer yang bekerja sama dengan CV. Bumi makmur. Dan juga menjual barang lain yang dapat menjadi alternatif selama pandemic.	untuk menjual produk alat kantor yang baru. Dan juga memantu untuk penjualan album K-pop dan barang-barang K-pop.	jatuh tempo pembayaran barang, dan juga menawarkan beberapa barang baru. Selain itu membantu untuk pengemasan album K-pop yang dijual secara online.	sama dengan CV. Bumi Makmur. Dan juga mencari alternatif penjualan yang kemungkinan besar akan laku secara besar.

		konsumtif, walau pun dilanda pandemi.				
4.	Apakah terdapat penambahan jenis barang selama pandemi?	Ada, akan tetapi tidak banyak	Ada	ada	ada	Ada

Keterangan: Dari table reduksi data *need for Achievemment*, dapat dilihat bahwa karyawan CV Bumi Makmur tidak mengetahui mengenai sejarah awal pembuatan, tetapi mengetahaui tahun berdiri CV. Bumi Makmur. Akan tetapi para karyawan yang bekerja di CV. Bumi Makmur mengetahui yang memotivasi Ibu Ratih dalam memulai usaha adalah orang tua dari Ibu Ratih yang bekerja sebagai wirausaha. Pengembangan produk atau penambahan produk yang ada tidak begitu signifikan, akan tetapi stabil dan mengikuti perkembangan zaman yang dibutuhkan oleh masyarakat. Dalam merekrut karyawan, Ibu Ratih tidak begitu mementingkan pendidikan karyawannya, akan tetapi mementingkan pendidikan dari Ibu Ratih saja. Pada awal tahun 2020 Indonesia dilanda pandemi yang sangat mempengaruhi perekonomian di dunia dan pada penelitian yang teelah dilakukan oleh Kementrian Keuangan Indonesia, menyatakan bahwa Negara di wilayah Asia mempunyai dampak pertumbuhan ekonomi paling berat dari pada wilayah lainnya (Junaedi & Salistia, 2020). Pandemi covid-19 ini sangat berpengaruh bagi pengusaha-pengusaha. Salah satunya adalah dari penambahan jenis barang yang tidak seperti biasanya. Selain itu, Ibu Ratih harus memutar otak, bagaimana caranya untuk mempertahankan usaha.

Tabel 4.2 Reduksi Data *Need for Affiliation*

No	Dimensi	Jawaban Narasumber				Rangkuman data
		Pemilik (Ibu Ratih)	Karyawan 1 (Ibu Onny)	Karyawan 2 (Ibu Tanti)	Karyawan 3 (Ibu Susy)	
membuat kerjasama degan perusahaan lain untuk mengembangkan usaha						
1.	Apakah pernah bekerja sama dengan perusahaan lain?	untuk saat ini bekerja sama dengan agen yang mengambil barang di CV. Bumi Makmur	Bekerja sama dengan agen untuk penjualan barang. Dikarenakan CV Bumi Makmur hanya menjual dalam skala besar, bukan untuk satuan.	Bekerja sama dengan agen resmi untuk penjualan barang.	Bekerja sama dengan agen resmi untuk penjualan barang. Dikarenakan CV Bumi Makmur tidak menjual barang secara satuan.	Bekerja sama dengan agen di setiap kota.
2.	Cara agar perusahaan atau agen mau bekerja sama dengan CV Bumi Makmur	Dengan memiliki produk yang beragam dan lengkap, serta ramah dalam memasarkan produk, agar pembeli tertarik untuk bekerja sama.	Dengan memperlihatkan produk terkini dan juga beragam.	Ramah terhadap konsumen dan juga produk yang beragam dan lengkap.	Dengan produk yang beragam dan lengkap.	Dengan produk yang beragam dan lengkap

3,	Bagaimana cara Ibu Ratih, kepada agen yang belum bisa membayar barang selama pandemi?	Menelfon kembali satu persatu agen yang memang belum melunasi pembayaran dengan diberi keringan tanpa pemaksaan. Walau pun ada batas waktu membayar tetap diberikan penambahan waktu untuk membayar.	Setiap admin kantpr menelfon satu-per satu agen yang belum membayar.	Menelfon satu persatu, akan tetapi tidak memaksakan apabila belum bisa melunasi.	Menelfon satu persatu agen yang belum membayar	Menelfon satu persatu.
4.	Apakah terdapata agen yang memutus hubungan kerja, selama pandemi?	Ada, akan tetapi toko kecil, karena pemilik sudah tua dan tidak ada yang melanjutkan	Ada, tetapi toko kecil	Ada, 1 toko	Ada, 1 toko	Ada
Pemilik mempunyai hak untuk mengoreksi dan mengarahkan karyawan. Karyawan mempunya hak untuk memberkan pendapat						
1.	Cara Ibu Ratih menegur karyawan	Apabila kesalahan berat dan dilakukan oleh beberapa orang maka akan ditegur secara bersamaan di	Untuk cara menegur tidak keras dengan frontal atau kasar. Akan tetapi lebih	Untuk cara menegur, tergantung dari kesalahan yang dilakukan, bisa	Apabila ada yang melakukan kesalahan akan ditegur dengan cara mengarahkan, akan	Menegur dengan tegas, dan juga tidak dengan kasar. Dan juga menegur yang tidak

		depan karyawan yang lain, agar tidak terulang untuk masalah yang sama. Akan tetapi apabila kesalahan pribadi, akan ditegur secara pribadi, dan diberikan 3 kali kesempatan. Dan menegur karyawan dengan cara yang tegas, dan juga tidak dengan kasar.	terlihat dengan sisi tegasnya.	secara keras atau pun pelan. Walau pun menegur secara pelan, akan tetapi tetap terlihat sisi tegas dari Ibu Ratih.	tetapi tidak dengan emosi yang tinggi. Ibu Ratih akan emosi apabila kesalahan yang dilakukan sangatlah fatal bagi perusahaan.	menggukan emosi yang tinggi.
2.	Cara Ibu Ratih untuk memberikan hak untuk mengutarakan pendapat kepada karyawan	Pada saat *meeting*, tetap mendengarkan pendapat, atau masukan dari karyawan yang lain. Dan apabila pendapat tersebut akan menjadi solusi yang tepat akan diambil, dan apabila	Selalu memberikan kesempatan kepada semua karyawannya untuk mengutarakan pendapat	Tetap bertanya kepada karyawan untuk mengutarakan pendapat pada saat rapat.	Menampung semua pendapat yang diutarakan oleh semua karyawannya, dan mengambil keputusan yang paling tepat.	Memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengutarakan pendapat dan menampung semua pendapat dari karyawan.

		tidak tepat maka tidak akan diambil.				
Mempunyai motivasi untuk membangun hubungan kerja yang baik dengan rekan kerja						
1.	Cara Ibu Ratih mendekatkan diri kepada karyawan	Komunikasi dengan karyawan dilakukan dengan cara malkukan koordinasi pada setiap divisi dan dilakukan secara langusng peda setiap karyawan. Dan juga keluar bersama untuk makan bersama karyawan yang lainnya.	Memberikan arahan dan melakukan konrol rutin secara langsung kepada setiap karyawan yang bersangkutan.	Bekerja bukan hanya sebagai karyawan yang bekerja akan tetapi juga seperti teman. Walau pun seperti teman, Ibu Ratih tetap tegas kepada setiap karyawannya.	Pada saat memberikan arahan pada setiap divisi.	Pada saat memberikan arahan pada divisi dan selalu bertanya kepada setiap per orangnya. Dari situ Ibu Ratih akan lebih dekat dengan karyawan.
2.	Cara menjaga kedekatan dengan kolega sebelum dan selama pandemi	Sebelum pandemi: Mengunjungi agen yang bekerja sama dengan CV Bumi Makmur. Selain itu juga mengajak keluar untuk sekedar makan bersama agar tetap terjalin	Sebelum pandemi: Mengajak keluar untuk makan bersama dengan agen. Selama pandemi: hanya menelfon agen saja. Tetapi	Sebelum pandemi: Mengajak keluar untuk *family gathering* atau makan bersama dengan para agen. Selama pandemi: menelfon agen,	Sebelum pandemi: Ibu Ratih biasanya mengecek ke tempat toko-toko yang bekerja sama atau terkadang mengadakan makan bersama dengan agen.	Sebelum pandemic: Sekali waktu mengajak keluar untuk makan atau pun hanya berkunjung ke agen yang bekerja sama. Selama pandemi: melalui telfon.

		hubungan dengan agen. Selama pandemi: tetap sesekali menelfon atau hanya sekedar menanyakan kabar. Untuk tetap menjalin hubungan walau kondisi tidak memungkinkan untuk bertemu secara langsung.	tidak ketemu secara langsung.	walau pun tidak terlalu sering	Selama pandemi: hanya melalui telfon	
3.	Cara memotivasi karyawan untuk tetap semangat berkerja	Dengan bekerja secara santai akan tetapi tetap konsisten dengan pekerjaan yang ada.	Bekerja dengan santai, akan tetapi tetap konsisten dalam mengerjakan pekerjaan.	Kerja dengan santai tetapi tidak meninggalkan tanggung jawab pekerjaan.	Tidak keras terhadap karyawan tetapi tetap tegas dengan karyawannya. Dan juga bekerja dengan santai tetapi tetap dengan tanggung jawab	Bekerja dengan santai dan tanggung jawab.
4.	Hubungan antara Ibu	Sangat baik dan akrab.	Sangat baik dan akrab karena selalu mengontrol	Sangat baik dan ramah.	Baik dan juga ramah	Baik dan ramah

	Ratih dengan karyawan		satu-satu setiap karyawan dalam menyelesaikan pekerjannya			
5.	Apakah terdapat karyawan yang dirumahkan, selama pandemi?	Tidak ada, karena mereka masih ada keluarga yang harus dihidupi	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada	Tidak ada

Kesimpulan dari rangkuman data *need for affiliation* adalah, dalam memasarkan produknya Ibu Ratih tidak memasarkan langsung ke konsumen, akan tetapi melalui agen-agen yang tersebar di beberapa daerah dengan produk yang beragam. Dalam menyelesaikan masalah dalam kantor Ibu Ratih selalu bertanya kepada setiap karyawan untuk solusi terbaik. Dan juga Ibu Ratih tidak pernah menegur secara kasar atau dengan emosi yang tinggi. Cara Ibu Ratih untuk mendekatkan diri dengan karyawannya yaitu dengan cara berdiskusi untuk mengontrol pekerjaan pada karyawan dan dari hal tersebut Ibu Ratih menjadi dekat dengan setiap karyawan. Dan untuk menjaga kedekatan antara Ibu Ratih, karyawan dan juga agen, kadang kala Ibu Ratih mengajak untuk makan bersama, karena pandemi yang sedang berlngsung, Ibu Ratih tetap menjaga tali silahturahmi walamu pun hanya melalui telfon atau *text whatsapp*. Walau Ibu Ratih terlihat tegas tetapi santai, Ibu Ratih selalu menuntut untuk setiap karyawannya agar tidak melepas tanggung jawab pekerjaannya.dampak dari pandemi, juga kepada seluruh pengusaha kecil atau pun besar. Dari agen-agen yang bekerja sama dengan Ibu Ratih, ada beberapa agen yang belum bisa melunasi pembayaran, dan dampak yang lebih parah adalah, terdapat satu agen yang

memang di tutup permanen. Ibu Ratih juga besrusaha agar idak mengurangi karyawan. Karena Ibu Ratih memikirkan keluarga dari para pekerjanya. Dan tidak mudah untuk menghidupi keluarga di masa pandemi.

Tabel 4.3 Reduksi Data *Need for Autonomi*

No	Dimensi	Jawaban Narasumber				Rangkuman data
		Pemilik (Ibu Ratih)	Karyawan 1 (Ibu Onny)	Karyawan 2 (Ibu Tanti)	Karyawan 3 (Ibu Susy)	
Kepemilikan bisnis dengan mempunyai tingkatan kebebasan yang lebih tinggi, dalam hal tanggung jawab perusahaan						
1.	Seberapa besar rasa loyalitas Ibu Ratih di dalam perusahaan	(tidak ditanyakan)	Sangat loyal dan bertanggung jawab dengan segala urusannya.	Sangat loyal dan selalu meluangkan waktu untuk menyelesaikan pekerjaan.	Sangat loyal karena selalu bertanggung jawab dengan pekerjaan	Loyal dan bertanggung jawab.
2.	Bagaimana cara Ibu Ratih dalam mengontrol setiap cabang sebelum pandemi dan selama pandemi?	Sebelum pandemi: melaui email, tetapi tetap mengontrol secara langsung, dengan datang ke setiap cabang. Dan menanyakan secara langsung kepada setiap pegawai yang bekerja sesuai dengan bagiannya dan tugasnya.	Sebelum pandemi: laporan melalui email dan datang secara langsung Selama pandemi: hanya memberikan laporan mealui email	Sebelum pandemi: laporan melalui email dan dicek secara langsung di setiap cabang. Selama pandemi: hanya mealui email dan melalui telfon.	Sebelum pandemi: mengecek secara langsung dalam beberapa bulan sekali dan juga memberikan laporan melalui email Selama pandemi: mengirim laporan melaui email	Sebelum pandemi: memberikan laporan melalui email dan jiga mengecek setiap cabang, beberapa bulan sekali Selama pandemi: hanya melalui email.

		Selama pandemi: hanya menerima laporan melalui email dan melalui telfon.				
Mempunyai hak untuk memutuskan suatu penyelesaian dalam suatu perusahaan						
1.	Dalam penyelesaian suatu masalah siapakah yang akan mengambil keputusan terbesar	Ibu Ratih	Ibu Ratih	Ibu Ratih	Ibu Ratih	Ibu Ratih
2.	Masalah yang dihadapi selama pandemi?	1. pengiriman yang terhambat oleh banyaknya expedisi yang menjadikan kapalnya menjadi besi tua. 2. banyaknya agen yang terhambat untuk pembayaran.	1. waktu pengiriman yang lebih lama, dan juga naiknya harga pengiriman 2. banyak agen yang belum bisa membayar. 3. PPn naik menjadi 11 %	1. agen yang belum bisa membayar 2. Penjualan yang cukup menyusut 3. PPn naik menjadi 11 %	1. agen yang belum bisa membayar 2. penjualan yang menyusut sebanyak 30%	1. agen yang belum bisa melakukan pelunasan. 2. PPn naik menjadi 11% 3. Penjualan yang menyusut

		3. penambahan PPn menjadi 11% 4. penjualan yang lumayan menyusut 5. harga pengiriman yang naik 2 kali lipat dari biasanya				
3.	Solui untuk menyelesaikan masalah selama pandemi?	1. pengiriman barang tetap ada, akan tetapi waktu yang dibutuhkan lebih lama dari biasanya 2. menelfon kembali agen-agen yang belum membayar 3. menaikkan harga karena biaya pengiriman dan juga PPn menjadi 11% Mencari alternatif penjualan yang lainya, agar tetap mendapatkan pemasukan.	1. pembelian barang tidak bisa secara mendadak dan juga perhitungan waktu untuk pengiriman 2. menelfon satu-satu, agen yang bekeja sama 3. menaikkan harga barang.	1.menelfon setiap agen yang belum membayar 2. menjual barang yang lainnya untuk pemasukan tambahan 3. menaikkan hraga barang	1. menelfon setiap agen yang belum bisa membayar 2. menaikkan harga barang 3. Menjual barang K-Pop untuk pemasukan tambahan.	1. Menelfon setiap agen yang bekerja sama 2. menaikkan haraga barang 3. menjual barang K-pop untuk pamasukan tambahan

Pengusaha perempuan mempunyai preferensi yang kuat, untuk mengabaikan peraturan yang menghambat kebebasan kepribadian mereka						
1.	Apakah ada perbedaan peraturan antara pemilik usaha dengan karyawan?	Tidak ada perbedaan dalam peraturan. Akan tetapi untuk pemilik lebih fleksibel dikarenakan selalu keluar kota untuk mengontrol cabang.	Tidak ada perbedaan peraturan.	Tidak ada perbedaan peraturan.	Tidak ada perbedaan peraturan.	Tidak ada perbedaan peraturan.
2.	Bagaimana cara Ibu Ratih membagi waktu sebagai wirausaha dan sebagai ibu rumah tangga	Tetap ada waktu untuk anak setiap hari, dan juga mengantar anak ke sekolah dan terkadang menjemput anak sekolah. Untuk membereskan pekerjaan rumah, sudaha ada yang membantu di rumah.	Bisa membagi waktu, karena ada suami dan juga ada yang bantu-bantu di rumah.	Bisa membagi waktu, terkadang membawa anak ke kantor	Bisa membagi waktu, membantu packing, penjualan barang-barang K-pop	Terkadang membawa anak ke kantor dan juga ada yang memmbantu Ibu Ratih untuk membereskan rumahm. Dan ada suami dari Ibu ratih yang selalu bergantian mengurus anak dan rumah.

Berdasarkan dari rangkuman data dari *need for autonomy* adalah, Ibu Ratih di mata setiap karyawannya merupakan orang yang loyal dalam bekerja dan juga memiliki tanggung jawab yang tinggi di dalam pekerjaannya. Dan juga untuk peraturan di dalam kantor, Ibu Ratih tidak membedakan antara karyawan dan pemilik. Akan tetapi hanya saja untuk pemilik jamnya lebih fleksibel dikarenakan harus melakkukan audit di setiap cabang yang tersebar di beberapa daerah. Akna tetapi karena pandemi, Ibu Ratih hanya memeriksa secara online melalui email saja, dan mengkonfirmasi melalu telfon. Dan selama pandemic juga terdapat beberapa masalah di dalam perusahaan, antara lain agen yang belum bisa melakukan pelunasan, PPn yang sawalnya 10% naik menjadi 11%, penjualan yang menyusut, harga pengiriman naik 2 kali dlipat, dan waktu pengiriman yang semakin lama. Pengriman yang lama disebabkan oleh banyaknya kapal yang menjadi besi tua.dan juga produksi biji besi yang berada di Rusia terhambat dikarenkan sedang adanya perang antara Rusia dan Ukraina. Walau pun terdapat masalah, akan tetapi Ibu Ratih tetap tidak habis akal untuk memprbaiki keadaan. Salah satu maslaah terbesar adalah penjualan yang menurun sebanyak 50%. Maka dari Itu, Ibu Ratih mencoba menjual barang K-pop. Yang dimana sasaran dalam penjualannya adalah anak-anak sekolah atau kuliah yang masih mendapatkan uang saku dari orang tua walau pun selama pandemi. Dan cara tersebut lumayan berhasil untuk menggantikan pemasukkan yang turun sebanyak 50%.

Table 4.4 Reduksi Data *Need for Dominance*

No	Dimensi	Jawaban Narasumber				Rangkuman data
		Pemilik (Ibu Ratih)	Karyawan 1 (Ibu Onny)	Karyawan 2 (Ibu Tanti)	Karyawan 3 (Ibu Susy)	
Memberikan otoritas pengambilan keputusan tertinggi di dalam sebuah organisasi, dalam mewujudkan sebuah tujuan perusahaan						
1.	Pedoman pengambilan keputusan di dalam perusahaan	Fleksibel terhadap masalah yang dihadapi. Jadi tidak ada pedoman yang tertulis.	Tidak ada pedoman, akan tetapi mencari cara untuk pengambilan keputusan yang dihadapi.	Tidak ada pedoman secara tertulis. Tergantung masalah yang harus dipecahkan	Tidak ada pedoman.	Tidak ada pedoman secara tertulis. Semua pengambilan keputusan tergantung dari masalah yang dilalui.
2.	Apakah Ibu Ratih pernah mengesamping kan pekerjaan untuk hal pribadi?	Tidak pernah, karena semua sudah sesuai dengan bagiannya masing-masing agar tidak berlebihan.	Tidak penah	Tidak penah	Tidak penah	Tidak penah
Mempunyai kebutuhan dominasi yang tinggi						
1.	Bagaimana cara Ibu ratih mengontrol	Mengontrol satu-persatu pada setiap karyawan, dan melihat apakah	Mengontrol satu-persatu pada setiap karyawan.	Mengontrol satu-persatu pada setiap karyawan.	Mengontrol satu-persatu pada setiap karyawan.	Mengontrol langsung untuk melihat pekerjaan yang telah dilakukan oleh setiap karyawan.

	semua karyawannya?	pekerjaan yang telah dikerjakan sesuai dengan yang ditugaskan				

Berdasarkan dari Rangkuman data reduksi data *need for dominance* adalah, untuk pengambilan keputusan tidak berpedoman kepada peraturan tertulis, akan tetapi *fleksibel* mengikuti masalah yang ada. Dalam peran Ibu Ratih dalam mendominasi diri di dalam perusahaan adalah dengan cara selalu mengotrol setiap pekerjaan yang dilakukannya secara personal, walau pun sudah ada laporan dari *leader* setiap divisi.

4.2.2. Penyajian Data

Tujuan dari penyajian data ini adalah untuk melengkapi bagian analisis data data dari Miles and Hubbers (Sugiyono, 2016). Penyajian data pada laporan ini dalam bentuk uraian singkat antar kategori. Yang kemudian akan mempermudah untuk memahami data yang ada. (Sugiyono, 2016) Yang kemudian akan memberikan kesimpulan pada setiap variable. Tahap yang dapat dilakukan:

1) Penyajian teks naratif dari hasil reduksi data, dengan melakukan analisis yang mendalam tentang hubungan interaktif antara satu hasil rangkuman data dengan hasil rangkuman data lainnya.
2) Mengambil data dari rangkuman data yang terdapat pada table reduksi.
3) Dari penyajian data, akan mencari hubungan keterkaitan hasil reduksi antar variable. Hasil penyajian data dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4.5 Penyajian data *Need For Achievement*

No	Dimensi	Rangkuman Data	Hubungan atara Rangkuman Data
Berusaha keras untuk mencapai kualitas hidup yang tinggi			Sejarah atau perjuangan awal berdirinya perusahaan, semua karyawan tidak mengetahui. Akan tetapi perkembangan perusahaan semua karyawan cukup mengetahui dengan bertambahnya jenis dan jumlah produk sesuai dengan perkembangan zaman. Dari 3 karyawan Ibu Ratih, mengetahui motivasi awal dalam terbentuknya CV.Bumi Makmur. Salah satunya adalah dukungan dari orang tua yang berlatar belakang seorang pengusaha dan juga keinginan Ibu ratih untuk mencari tantanga baru. Walau pun selama pandemi, Ibu Ratih tetap berusaha untuk mempertahankan perusahaan, dan tidak mengurasi jumlah karyawan dan juga gaji karyawan.
1.	Perjuangan awal saat membangun usaha	Semua karyawan tidak menngetahui perjuangan awal berdirinya CV. Bumi Makmur.	
2.	Perkembangan perusahaan	Untuk perkembangan produk tidak begitu signifikan. Akan tetapi stabil dan mengikuti perkembangan zaman. Untuk perubahan lainnya seperti perubahan karyawan, tidak begitu terlihat, dikarenakan tidak banyak keluar masuk karyawan CV Bumi Makmur.	
Kebutuhan yang tinggi untuk berprestasi			
1.	Tingkat kepercayaan diri seorang Ibu Ratih dalam membangun usaha	Mendapatkan dukungan dari orang tua. Pada sebelumnya Ibu Ratih juga sudah bekerja dengan orang, akan tetapi Ibu artih lebih memilih untuk mencari sesuatu yang menantang	
2.	Inovasi yang telah dilakukan	Jenis produk yang bertambah menyesuaikan kebutuhan dan perkembangan zaman.	

3.	Bagaimana cara Ibu ratih untuk mempertahankan usahanya selama pandemi berlanngsung?	Menelfon semua dealer yang bekerjasama dengan CV. Bumi makmur, selain itu mencari alternatif penjualan yang kemungkinan akan laku cukup besar	
4.	Apakah terdapat penambahan jenis barang selama pandemi?	ada	

Keterangan: tabel penyajian data berisikan hubunngan yang terkait antara rangkuman data dari reduksi data *need for achievement.* Dari data yang didapatkan, Ibu Ratih tidak pernah menceritakan sejarah awal dalam pembentukan perusahaan. Akan tetapi karyawan mengetahu alasan Ibu Ratih lebih memilih membuat usaha, yaitu dikarenakan latar belakang orang tua Ibu ratih adalah seorang pengusaha. Dan perusahaan juga mengalami perkembangan secara perlahan dan tidak begitu terlihat. Perkembangan dapat terlihat dari jenis barang yang mulai bertambah. Akan tetapi pada tahun 2020 terjadi pandemic yang cukup membuat banyak pengusaha menutup usahanya. Walau pun dengan kondisi pandemi, Ibu Ratih tetap berusaha untuk mempertahankan perusahaan, walau pun dengan banyak kendala yang dihadapi. Dapat disebutkan pada pene

Tabel 4.6 Penyajian data *Need For Affiliation*

No	Dimensi	Rangkuman Data	Hubungan atar Rangkuman Data
Membuat kerjasama dengan peruahaan lain untuk mengembangkan usaha			Ibu Ratih selalu mengikuti trend barang yang sedang trending, dan juga menyediakan barang yang cukup lengkap, agar para agen yang bekerja sama senang bekerja sama dikarenakan barang yang mereka butuhkan ada di dalam satu persatu. Selain itu, untuk tetap menjaga kerja sama, Ibu Ratih terkadang mengajak makan bersama atau sekedar menanyakan kabar lewat aplikasi whatsapp. Akan tetapi dikarenakan pandemi yang cukup panjang ini, Ibu Ratih hanya bisa menanyakan lewat telfon sekaligus untuk menanyakan kepada beberapa agen yang belum bisa melunasi pembayaran. Aka tetapi Ibu Ratih tidak melakukan dengan paksaan. Dikarenakan Ibu Ratih juga cukup mngetahui kondisi perekonomian di Indonesia juga sedang tidak baik. Dan, dikarenakan Pandemi ini juga, terdapat satu toko yang mutus hubungan kerja, dikarenaan toko tersebut tutup permanen. Ibu Ratih selalu menjadi rekan kerja sebagai teman, maka dari Itu, Ibu Ratih selalu menegaskan untuk selalu santai dalam pekerjaan, akan tetapi tetap bertanggung jawab dengan pekerjaan. Ibu ratih juga selalu menggunakan kesempatan untuk
1.	Apakah pernah bekerjasama dengan perusahaan lain?	Bekerja sama dengan agen di setiap kota.	
2.	Cara agar perusahaan atau agen mau bekerja sama dengan CV. Bumi Makmur	Dengan produk yang beragam dan lengkap	
3.	Bagaimana cara Ibu Ratih, untuk meminta pembayaran terhadap agen yang belum membayar barang, selama pandemi?	Menelfon satu persatu, akan tetapi tidak dengan sebuah paksaan.	
4.	Apakah terdapat agen, yang memutus hubungan kerja selama pandemi?	Ada 1 toko kecil	
Pemilik mempunyai hak untuk mengoreksi dan mengarahkan karyawan. Karyawan mempunyai hak untuk memberikan pendapat			
1.	Cara Ibu Ratih menegur karyawan	Menegur dengan tegas, dan juga tidak dengan kasar. Dan juga menegur yang tidak menggunakan emosi yang tinggi.	

2.	Cara ibu ratih untuk memberikan hak untuk mengutarakan pendapat kepada karyawan	Memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengutarakan pendapat dan menampung semua pendapat dari karyawan.	menanyakan pekerjaan pada setiap divisi secara langsung, untuk tetap menjalin komunikasi yang baik dengan karyawan.
Mempunyai motivasi untuk membangun hubungan kerja dengan rekan kerja.			
1.	Cara Ibu Ratih mendekatkan diri pada karyawan.	Pada saat memberikan arahan kepada setiap divisi dan selalu bertanya kepada setiap orangnya. Dari situ Ibu Ratih menjadi dekat dengan karayawan.	
2.	Cara menjaga kedekatan dengan kolega, sebelum dan selama pandemi	Sebelum pandemi: Sekali waktu mengajak keluar untuk makan atau pun hanya berkunjung ke agen yang bekerja sama. Selama pandemi: hanya melalui telfon	
3.	Cara memotivasi karyawan untuk tetap semangat bekerja	Bekerja dengan santai dan tanggung jawab.	
4.	Hubungan antara Ibu Ratih dengan karyawan	Sangat baik dan ramah	
5.	Apakah teerdapat karyawan yang dirumahkan selama pandemic?	Tidak ada	

Keterangan: tabel penyajian data berisikan hubungan yang terkait antara rangkuman data dari reduksi data *need for affiliation.* Hubungan yang terkait atara poin-poin yang terdapat dalam *elemen need for affiliation*, menjelaskan bahwa Ibu Ratih sebagai pemilik bisa mempunyai kedekatan dengan kolega atau pun dengan karyawan. Dengan kolega Ibu Ratih selalu menjalin komunikasi. Pada sebelum pandemic, Ibu Ratih terkadang mengajak untuk makan bersama, akan tetapi setelah pandemic Ibu Ratih anya bisa melaui telfon, dan salah satu tujuan dai menelfon tersebut, selain menjalin hubungan yang baik, Ibu Ratih juga menanyakan untuk pelunasan barang. Dikarenakan pandemic, banyak toko-toko yang mengalami kesulitan ekonomi. Ibu ratih tidak memaksa untuk harus membayar dengan cepat. Akan tetapi Ibu ratih menanyakan kapan para agen bisa melakukan pelunasan. Bu Ratih, sebagai pemimpin juga selalu mengganggap karyawannya sebagai teman. Akan tetapi tetap harus menjalankan kewajiban selama bekerja.

Tabel 4.7 Penyajian data *Need For Autonomi*

No	Dimensi	Rangkuman Data	Hubungan antar Data
Kepemilikan Bisnis dengan mempunyai tingkat kebebasan yang lebih tinggi dalam hal tanggung jawab perusahaan			Sebagai seorang pemilik, Ibu Ratih memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap usaha yang dimiliki. Akan tetapi Ibu Ratih juga harus bisa membagi waktu antara mengurus rumah dan juga pekerjaan. Karena pandemi, Ibu Ratih jadi lebih punya waktu dengan anak-anak, dikarenakan jarang keluar kota untuk mengontrol cabang yang adaa di Bali, Sulawesi, Jawa Timur. Maka dari itu, Ibu Ratih hanya mengontrol lewat email, yang kemudian, apabila ada pertanyaan, dilakukan melaul telfon. Penyebab dari pandemi yang cukup panjang, membuat beberapa toko yang bekerja sama dengan CV.Bumi makmur banyak yang belum bisa melunasi barang. Dikarenakan kemerosotan ekonomi, maka penjualan pun ikut menurun. Setelah kondisi yang cukup membaik, akan tetapi terdapat masalah baru, yang dimana PPn naik menjadi 11%, maka dari itu barang yang dijual pun jauh lebih mahal karena PPn yang naik. Akan tetapi walau pun terdapat berbagai macam masalah,
1.	Seberapa besar rasa loyalitas Ibu Ratih di dalam perusahaan	Loyal dan bertanggung jawab.	
2.	Bagaimana cara Ibu Ratih dalam mengontrol setiap cabang, sebelum pandemi dan selama pandemi	Sebelum pandemic: memberikan laporaan melaui email dan mengecek secara langsung dalam beberapa bulan sekali Selama pandemic: hanya melalui email	
Mempunyai hak untuk memutuskan suatu penyelesaian dalam suatu perusahaan			
1.	Dalam penyelesaian suatu masalah siapakah yang akan mengambil keputusan terbesar	Ibu Ratih	
2.	Masalah yang dihadapi Selama pandemi	1. agen yang belum bisa melakukan pelunasan 2. PPn naik menjadi 11%	

		3. penjualan yang menyusut	Ibu ratih tetap mencari cara yang terbaik agar tetap mempertahankan usahanya, dan tidak merugikan banyak pihak.
3.	Solusi untuk menyelesikan masalah selama pandemi	1. menelfon setiap age untuk melakukan pelunasan 2. menaikkan harga barang 3. menjual barang K-pop untuk pemasukkan tambahan	
Pengusaha perempuan mempunyai preferensi yang kuat, untuk mengabaikan peraturan yang menghambatkebebasan kepribadian mereka			
1.	Apakah ada perbedaan peraturan antara pemilik usaha dengan karyawan?	Tidak ada perbedaan peraturan	
2.	Bagaimana cara Ibu Ratih membagi waktu sebagai Wirausaha dan sebagai ibu rumah tangga	Terkadang membawa anak-anak ke kantor, dan juga ada yang membantu Ibu Ratih untuk membersihkan rumah. Selain itu, Ibu Ratih sealu bekerja sama dengan suami untuk bergantian mengurs anak.	

Keterangan: tabel penyajian data berisikan hubunngan yang terkait antara rangkuman data dari reduksi data *need for autonomi*, pada tabel ini, menjelaskan bagaimana seorang wirausaha perempuan yang harus tetap membagi waktu antara pekerjaan rumah, sebagai ibu, dan juga sebagai pengusaha. Walau pun diterpa pandemi yang cukup panjang, Ibu ratih tetap menjaga perusahaan yang dia miliki teta berjalan dengan lancer dan tidak menegeluarkan pegai selama pandemi, dikarenakan Ibu Ratih memikirkan para keluarga dari semua pegawai, apabila harus mengeluarkan mereka selama pandemi.

Tabel 4.8 Penyajian data *Need For Dominance*

No.	Dimensi	Rangkuman Data	Hubungan Antar Data
Memberikan otoritas pengambilan keputusan tertinggi di dalam sebuah organisasi, dalam mewujudkan sebuah tujuan perusahaan			Sikap dominasi Ibu Ratih terlihat dari keputusan yang tertinggi tetap berada pada Ibu Ratih. Walau pun tidak ada pedoman secara tertulis di dalam perusahaan. Dan juga selalu mengontrol langsung semua pekerjaan yang dilakukan oleh setiap karyawan.
1.	Pedoman pengambilan keputusan di dalam perusahaan	Tidak ada pedoman secara tertulis.	
2.	Apakah Ibu Ratih pernah mengesampingkan pekerjaan untuk hal pribadi?	Tidak pernah	
Mempunyai kebutuhan dominasi yang tinggi			
1.	Bagaimana cara Ibu ratih mengontrol semua karyawannya?	Mengontrol langsung untuk melihat pekerjaan yang telah dilakukan oleh setiap karyawan.	

Keterangan: tabel penyajian data berisikan hubunngan yang terkait antara rangkuman data dari reduksi data *need for Dominance.* Sikap Ibu ratih sebagai pemimpin mempunyai rasa untuk selalu mendominasi di dalam perusahaan. Akan tetapi, Ibu ratih juga tetap memperhatikan batasan-batasan untuk mendominasi selama di dalam perushaan.

Berdasarkan dari hasil penyajian data yang telah diringkas dari semua jawaban yang sudah didapatkan, dalam *Need for Achievement* untuk mendapatkan sebuah pandangan dari orang banyak Ibu ratih sagat berjuang dalam membangun CV.Bumi Makmur hingga sukses. Sedangkan pada *Need for Affiliation*, Ibu Ratih sangat menjalin hubungan kerja yang baik dengan para agen yang bekerja sama untuk menjual barang-barang CV.Bumi Makmur. Selain itu, Ibu Ratih juga menjalin kerja smaa yang baik dengan karyawan dengan tidak membedakan setiap karyawan. Dan sangat pemerhati pada setaip karyawan. Dilakukan dengan selalu mengontrol pekerjaan secara langsung. Pada teori *Need For Autonomi* adalah selalu meluangkan waktunya untuk mengontrol secara langsung kepada setiap cabang dan karyawannya secara langsung. Pada teori *Need For Dominance*, dapat terlihat Ibu Ratih mendominasi dalam pengambilan keputusan selalu diambil oleh Ibu Ratih.

4.2.3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan pertama yang masih bersifat sementara dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat. Kesimpulan di kualitatif ini adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, dan didukung dengan data-data yang ada maka kesimpulan akan lebih kredibel. (Sugiyono, 2016) Tahap yang dilakukan:

1) Meninjau ulang antara teori yang digunakan dengan hasil dari penyajian data yang telah dilakukan sebelumnya, apakah sama dengan teori atau tidak. Dan juga menjelaskan masalah secara rinci dari perumusan masalah.
2) Apabila kesimpulan sudah didapat, maka selaraskan dengan teori yang digunakan.
3) Apabila sudah selaras, maka mendapatkan kesimpulan mengenai motivasi dan kesuksesan berwirausaha pasa wirausahawati Ibu Ratih Wahyuni.

Dalam kesimpulan yang didapat, kita akan melihat bagaimana cara seorang wanita memimpin perusahaan dari 0 hingga sukses saat ini. Dengan segala kegigihan yang Ibu Ratih lakukan. Hasil dari kesimpulan dilihat dari teori yang digunakan, yaitu teori Jean Lee (Women & Review, 1996). Berikut merupakan tabel hasil dari kesimpulan yang sudah didapat:

Tabel 4.10 Penarikan Kesimpulan

No	Dimensi	Hubungan antar Rangkuman Data	Selaras atau tidak dengan teori Lee (Women & Review, 1996)
1.	*Need for Achievement*	Sejarah atau perjuangan awal berdirinya perusahaan, semua karyawan tidak mengetahui. Akan tetapi perkembangan perusahaan semua karyawan cukup mengetahui dengan bertambahnya jenis dan jumlah produk sesuai dengan perkembangan zaman. Dari 3 karyawan Ibu Ratih, mengetahui motivasi awal dalam terbentuknya CV.Bumi Makmur. Salah satunya adalah dukungan dari orang tua yang berlatar belakang seorang pengusaha dan juga keinginan Ibu ratih untuk mencari tantangan baru. Walau pun selama pandemic, Ibu Ratih tetap berusaha untuk mempertahankan perusahaan, dan tidak mengurasi jumlah karyawan dan juga gaji karyawan.	Selaras dengan teori *need for Achievement* Jean Lee (Women & Review, 1996)

2.	*Need for Affiliation*	Ibu Ratih selalu mengikuti trend barang yang sedang trending, dan juga menyediakan barang yang cukup lengkap, agar para agen yang bekerja sama senang bekerja sama dikarenakan barang yang mereka butuhkan ada di dalam satu persatu. Selain itu, untuk tetap menjaga kerja sama, Ibu Ratih terkadang mengajak makan bersama atau sekedar menanyakan kabar lewat aplikasi whatsapp. Akan tetapi dikarenakan pandemi yang cukup panjang ini, Ibu Ratih hanya bisa menanyakan lewat telfon sekaligus untuk menanyakan kepada beberapa agen yang belum bisa melunasi pembayaran. Aka tetapi Ibu Ratih tidak melakukan dengan paksaan. Dikarenakan Ibu Ratih juga cukup mengetahui kondisi perekonomian di Indonesia juga sedang tidak baik. Dan, dikarenakan Pandemi ini juga,	Selaras dengan teori *need for Affiliation* Jean Lee (Women & Review, 1996)

		terdapat satu toko yang mutus hubungan kerja, dikarenaan toko tersebut tutup permanen. Ibu Ratih selalu menjadi rekan kerja sebagai teman, maka dari Itu, Ibu Ratih selalu menegaskan untuk selalu santai dalam pekerjaan, akan tetapi tetap bertanggung jawab dengan pekerjaan. Ibu ratih juga selalu menggunakan kesempatan untuk menanyakan pekerjaan pada setiap divisi secara langsung, untuk tetap menjalin komunikasi yang baik dengan karyawan.	
3.	*Need forAutonomi*	Sebagai seorang pemilik, Ibu Ratih memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi terhadap usaha yang dimiliki. Akan tetapi Ibu Ratih juga harus bisa membagi waktu antara mengurus rumah dan juga pekerjaan. Karena pandemi, Ibu Ratih jadi lebih punya waktu dengan anak-anak, dikarenakan jarang keluar kota untuk	Selaras dengan teori *need for Autonomi* Jean Lee (Women & Review, 1996)

		mengontrol cabang yang adaa di Bali, Sulawesi, Jawa Timur. Maka dari itu, Ibu Ratih hanya mengontrol lewat email, yang kemudian, apabila ada pertanyaan, dilakukan melaul telfon. Penyebab dari pandemi yang cukup panjang, membuat beberapa toko yang bekerja sama dengan CV.Bumi makmur banyak yang belum bisa melunasi barang. Dikarenakan kemerosotan ekonomi, maka penjualan pun ikut menurun. Setelah kondisi yang cukup membaik, akan tetapi terdapat masalah baru, yang dimana PPn naik menjadi 11%, maka dari itu barang yang dijual pun jauh lebih mahal karena PPn yang naik. Akan tetapi walau pun terdapat berbagai macam masalah, Ibu ratih tetap mencari cara yang terbaik agar tetap mempertahankan usahanya, dan tidak merugikan banyak pihak.	

4.	*Need for Dominance*	Sikap dominasi Ibu Ratih terlihat dari keputusan yang tertinggi tetap berada pada Ibu Ratih. Walau pun tidak ada pedoman secara tertulis di dalam perusahaan. Dan juga selalu mengontrol langsung semua pekerjaan yang dilakukan oleh setiap karyawan.	Selaras dengan teori *need for Dominance* Jean Lee (Women & Review, 1996)

Kesimpulan pada teori Jean Lee (Women & Review, 1996):

1) *Need for Achievement* (Women & Review, 1996): Ibu Ratih tidak memperdulikan pendidikan terakhir setiap karyawan, akan tetapi Ibu Ratih tetap mementingkan pendidikan terhadap diri sendiri, dapat dilihat bahwa, Ibu Ratih lulusan S1 management yang berasal dari salah salah satu Universitas di Australia. Dan selain itu, Ibu Ratih menginginkan usahanya berkembang walau pun perkembangan tersebut tidak terlihat signifikan. Walau pun penurunan penjualan yang sangat turun drastis selama pandemi, Ibu Ratih tetap mencari cara untuk mempertahankan usaha yang dia miliki.
2) *Need for Affiliation*(Women & Review, 1996): Ibu Ratih selalu ingin melakukan hubungan yang baik dengan karyawan maupun dengan agen-agen yang bekerjasama dengan CV. Bumi makmur. Kedekatan dengan karyawan dapat dilihat dengan cara Ibu Ratih mengontrol setiap pekerjaan karyawannnya yang selalu terjun langsung kepada setiap karyawan. Sedangkan pada agen-agen, Ibu Ratih selalu menjaga komuinkasi yang baik dengan para agen. Kondisi pandemic yang cukup merubah keadaan dunia, terutama pada perekonimian, banyak pengusaha yang gulung tikar. Akan tetapi Ibu Ratih mencari cara supaya tidak mengeluarkan pegawai.

3) *Need for Autonomi* (Women & Review, 1996): Ibu Ratih merupakan pemimpin di dalam satu perusahaan besar, yang dimana hal tersebut dapat memebuat Ibu Ratih mempunyai kewenanngan yang tinggi dalam perusahaan akan tetapi mempunyai tanggung jawab yang tinggi terhadap perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari Ibu Ratih selalu mengambil keputusan tertinggi di dalam pekerjaannya, walau pun Ibu Ratih bertanya pendapat kepada setiap karyawannya. Dan tanggung jawab Ibu ratih kepada perusahaan juga dilihat dengan cara Ibu Ratih mengontrol secara berkala kepada setiap karyawan yang bekerja baik yang berada di semarang atau pun yang berada di luar kota. Tanggung jawab yang tinggi sebagai pemilik, Ibu Ratih juga mempunyai tanggung jawab sebagai ibu rumah tangga. Ibu Ratih harus tetap ada waktu untuk keluarga terutama anak, akan tetapi juga harus membagi waktu dengan pekerjaan, hal tersebut dapat dilalui oleh ibu ratih dengan adanya yang membantu, yaitu suami dan pengasuh.
4) *Need for Dominance* (Women & Review, 1996): cara Ibu Ratih mendominasi di dalam perusahaan adalah selalu ingin menjadi pemimpin yang selalu dilihat oleh orang lain. Dapat dilihat dari cara Ibu Ratih mengambil keputusan terbesar di dalam perusahaan, dan juga selalu mengontrol karyawannya secara langsungpada setiap pekerjaan yang dilakukan.