



Tahapan Evaluasi Mengenai Kegiatan Kewirausahaan RN Store

Tis'a Muqarrama Nurdin¹, Juliana Kadang², Erwan Sastrawan³
Universitas Tadulako^{1,2,3}

e-mail: tisamuqarrama@gmail.com

Abstract

Sales evaluation activities at trading agencies or companies that have many products are a very important process to find out the business development of the company. This sales evaluation information system is needed to facilitate store leaders in the sales evaluation process at the store which aims to assist the leadership decision-making process. The method used to determine the store's position is a SWOT analysis by identifying the company's internal and external capabilities. then the tool used to formulate alternative company strategies, namely the SWOT matrix based on the company's position which aims to maximize strengths, reduce weaknesses, ward off threats and exploit opportunities. The result of this study is an evaluation information system regarding the strengths and weaknesses of the RN Store store. The output of this system can be used as data in the decision-making process.

Keywords: Stages of evaluation, implementation, marketing strategy, SWOT.

Abstrak

Kegiatan evaluasi penjualan pada instansi atau perusahaan perdagangan yang mempunyai banyak produk merupakan proses yang sangat penting untuk mengetahui perkembangan usaha dari perusahaan tersebut. Sistem informasi evaluasi penjualan ini sangat diperlukan untuk mempermudah pimpinan toko pada proses evaluasi penjualan pada toko tersebut yang bertujuan untuk membantu proses pengambilan keputusan pimpinan. Metode yang digunakan untuk menentukan posisi toko yaitu analisa SWOT dengan mengidentifikasi kemampuan internal dan eksternal perusahaan. kemudian alat yang digunakan untuk merumuskan alternatif strategi perusahaan yaitu matriks SWOT berdasarkan pada posisi perusahaan yang bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan, mengurangi kelemahan, menepis ancaman serta mengeksplorasi peluang yang dimiliki. Hasil dari penelitian ini adalah sistem informasi evaluasi mengenai kelebihan dan kelemahan toko RN Store. Hasil keluaran dari sistem ini dapat dijadikan sebagai data dalam proses pengambilan keputusan.

Kata kunci: Tahapan evaluasi, Pelaksanaan, Streategi pemasaran, SWOT.

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis serta teknologi akhir-akhir ini telah muncul suatu fenomena, yaitu semakin banyak dan beragamnya produk- produk yang ditawarkan oleh perusahaan pada industri yang sama (Hasanudin 2020). Teknologi komunikasi dan informasi pun berkembang sangat pesat dimana hampir semua orang membutuhkannya dalam kehidupan sehari-hari, dan hampir semua orang membutuhkan teknologi informasi. Sementara itu bisnis dalam bidang gadget smartphone sedang naik daun dalam beberapa tahun ini. Bisnis yang menjanjikan dengan pengguna smartphone bertambah tiap tahunnya Ketergantungan dalam pencarian informasi melalui internet, kemudahan dalam berkomunikasi, gadget sebagai jembatan tentu dianggap sebagai kebutuhan dalam era ini (Hasanudin 2022).

Peluang munculnya bisnis dalam bidang smartphone, produsen dituntut untuk dapat menghasilkan produk yang unggul, yang mampu bersaing, dan yang paling penting dapat diterima oleh konsumen sehingga dapat memenangkan persaingan tersebut (Supriyanto 2022). Seiring dengan perkembangan jaman, kini keputusan konsumen dalam membeli juga tidak lagi hanya mengacu pada pertimbangan secara ekonomis semata, tetapi lebih berorientasi pada nilai suatu produk itu sebanding dengan kualitas produk (Supriyanto 2021). Namun persaingan pada era globalisasi ini tidak hanya pada aspek keunggulan produk dan fitur produk sajalah, namun merek juga sudah melekat pada konsumen. Merek juga berfungsi mengidentifikasi barang atau jasa dari seseorang atau sekelompok perusahaan dan membedakannya dari produk sejenis dari perusahaan lain (Kotler, 2015).

RN STORE merupakan toko yang bergerak dibidang elektronik yang menawarkan berbagai tipe iPhone mulai dari keluaran iPhone 6s sampai iPhone 14 pro max. Selain menjual barang elektronik kami juga menjual aksesoris handphone seperti casing handphone dan menyediakan jasa perbaikan handpone berupa service LCD iPhone kategori standar dan original, Battery iPhone dan kamera iPhone. Menurut (Kotler and Armstrong 2014) mengemukakan bahwa keputusan pembelian adalah tahap proses keputusan dimana konsumen secara aktual melakukan pembelian produk. Menurut (Tjiptono 2022) perilaku konsumen merupakan tindakan- tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan- tindakan tersebut konsumen harus melalui seluruh urutan tahap ketika membeli produk (Hasanudin 2020). Khususnya karena dalam model ini menampung seluruh pertimbangan yang muncul ketika konsumen menghadapi pembelian baru dengan keterlibatan yang lebih tinggi.

METODE PELAKSANAAN

Data yang dikumpulkan pada penelitian Sistem Informasi Evaluasi Penjualan ini dilakukan beberapa langkah yaitu dengan mengumpulkan data melalui

pengamatan langsung, Pada langkah ini penulis mengumpulkan informasi sebagai bahan untuk membangun sistem informasi evaluasi penjualan (Supriyanto 2021). Sistem informasi Evaluasi Penjualan dibangun dengan metode pengembangan prototipe. Model prototipe adalah cara pengembangan sistem yang terdiri dari pengumpulan kebutuhan, membangun prototipe sistem berdasarkan kebutuhan pelanggan. Kemudian setelah prototipe dibangun selanjutnya dievaluasi sesuai kebutuhan pelanggan (Roger 2012).

Toko RN STORE merupakan toko yang bergerak dibidang elektronik yang menawarkan berbagai tipe iPhone mulaidari keluaran iPhone 6s sampai iPhone 14 promax. Mengapa kami lebih memilih menjual produk iPhone dibandingkan Android karna tidak dipungkiri bahwa iPhone sudah dikenal dengan kemewahan desain dan juga peminatnya yang semakin meningkat. Tidak hanya menjual handphone, kami juga menyediakan aksesoris seperti Case hp iPhone 6 sampai dengan iPhone 14 pro max, kabel charger, dan batok charger.

Tabel 1
Profil RN Store

Nama usaha	RN Store
Bidang usaha	Elektronik dan aksesoris
Jenis produk/jasa	Handphone dan aksesoris handphone
Alamat	Jl RE Martadinata (depan BNS Mart Tondo)
No Telp	0852-4400-0050

Sumber: Data Sekunder 2023

Metode pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan dalam program Wirausaha merupakan serangkaian proses kegiatan yang dilaksanakan secara terencana yang meliputi tahapan sebagai berikut:

Gambar 1
Profil RN Store



Sumber: Data Primer 2023

Tahapan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat diatas dapat dideskripsikan sebagai berikut:

1. Tahapan persiapan - pada tahapan ini kami membentuk kelompok yang mana dengan keputusan bersama sepakat untuk menggunakan RN Store sebagai bisnis yang akan kami jalankan dan juga akan kami kembangkan , dan melakukan pembuatan proposal bisnis.
2. Sosialisasi Program - Dilaksanakan pada tanggal 29 Agustus 2022 dimana kami diberikan pembekalan mengenai kegiatan "Wirausaha Mandiri"
3. Tahapan pelaksanaan program - Tahapan ini dilaksanakan dengan menyusun strategi penjualan secara online maupun offline
4. Tahapan mentoring dan Evaluasi - Tahap ini merupakan tahap pemantauan kegiatan dengan tujuan memberikan gambaran kepada tim tentang keberhasilan maupun kendala program yang sudah dilakukan.
5. Laporan Akhir - Penyusunan laporan kegiatan.

PEMBAHASAN

Kegiatan evaluasi terdapat beberapa tahapan penting yang saling mendukung satu sama lainnya. Mengacu pada pengertian evaluasi, adapun tahapan-tahapan evaluasi adalah sebagai berikut:

1. Menentukan topik evaluasi, yakni menentukan topik atau agenda yang akan dievaluasi sehingga tidak melebar dan fokus.
2. Merancang kegiatan evaluasi, yaitu merencanakan atau mendesain kegiatan evaluasi agar tidak ada aspek atau pelaksanaannya yang tertinggal.
3. Pengumpulan data, yaitu kegiatan untuk mengumpulkan materi dan mencatat setiap data atau informasi yang akan disampaikan dalam evaluasi. Pengolahan dan analisis data, yaitu kegiatan untuk mengolah informasi dengan mengelompokkan data sehingga lebih mudah dalam melakukan analisis serta menjadi tolak ukur seberapa lama waktu evaluasi akan digelar.
4. Pelaporan hasil evaluasi, yaitu setelah melakukan berbagai kegiatan evaluasi, maka harus dilanjutkan dengan membuat laporan agar bisa menjadi acuan untuk membuat kegiatan di kemudian hari.
5. Setelah mengikuti kegiatan MBKM Kewirausahaan RN Store lebih meningkatkan penjualan melalui media sosial dan sangat berpengaruh terhadap penjualan produk sehingga kami memiliki tambahan admin yang bertugas dalam penjualan online yang mana melayani pembeli dari berbagai daerah , penjualan online sendiri menjadikan RN Store lebih dikenal masyarakat luas, kami diajarkan bagaimana cara memasang iklan melalui media sosial instagram yang bernama iklan instagram ads.

Omset Mitra

Omset mitra pengabdian selama mengikuti pelatihan kewirausahaan adaah sebagai berikut:

September = Pada bulan September menjadi penjualan terbanyak ke tiga

setelah bulan Oktober dan Desember , yang mana laku terjual 38 unit handphone.

Oktober = Pada bulan Oktober kami berhasil melakukan penjualan terbanyak sehingga mampu mencapai target bahkan melebihi target penjualan bulanan. Target penjualan kami sebanyak 42 unit/bulan, tetapi pada bulan oktober kami mampu menjual 63 unit/bulan.

Tabel 2
Omset yang Dicapai Selama Mengikuti
Kegiatan Kewirausahaan

NO	BULAN	OMSET	Jumlah Unit
1	September	Rp 208.000.000	38 unit
2	Oktober	Rp 355.000.000	63 unit
3	November	Rp 203.000.000	34 unit
4	Desember	Rp 210.500.000	35 unit
5	January	Rp 72.650.000	12 unit

Sumber: Data Sekunder 2023

November = Dibulan November penjualan menjadi menurun diakibatkan susahnya barang karna ada kendala pada imei produk. Dibulan November kami berhasil menjual 34 unit handphone.

Desember = Dibulan ini kami berhasil menjual 35 unit handphone.

January = kami hanya melakukan rekapan penjualan sampai dengan tanggal 10 january 2023 dan kami berhasil menjual sebanyak 10 unit.

Matriks IFE (internal Fator evaluation)

Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis, dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut (Faradanisa and Supriyanto 2022).

Table 3
Matriks EFE (Internal factor Evaluation)

STRENGTH	BOBOT	RATING	SKOR
Harga terjangkau sesuai dengan target pasar	0,25	4,00	1,00
Melakukan pengiklanan melalui media online	0,15	3,00	0,45
Tempat yang strategi membuat pembeli lebih muda menjangkau nya	0,15	3,00	0,45
Menyediakan stok case yang menarik banyak pembeli	0,20	3,00	0,30
Melakukan sistem pengiriman keluar kota agar mempermudah pembeli yang berada di luar kota palu	0,10	3,00	0,30
TOTAL STRENGTH	0,75	4,00	2,50
WEAKNESS	BOBOT	RATING	SKOR
Tingginya Harga jual pada produk	0,10	1,00	0,10
Beberapa barang masih menggunakan sistem pre-Order	0,15	1,00	0,15
Langkahnya stok iPhone	0,10	1,00	0,10
TOTAL WEAKNESS	0,35		0,45
TOTAL IFE	1,00		2,05

Sumber: Data Primer 2023

Berdasarkan tabel diatas peluang utama yang dapat dimanfaatkan oleh Rn Store yang pertama yaitu kondisi Harga terjangkau sesuai dengan target pasar dengan skor 1,00 dan yang kedua Tempat yang strategi membuat Pembeli lebih muda menjangkau dengan skor 0,60 selanjutnya ancaman yang pertama Tingginya harga jual pada produk.dengan skor 0,10 yang kedua Beberapa barang masih ada yang menggunakan sistem sistem per order dengan skor 0,20 yang ketiga Jika melakukan kesalahan pelayanan terhadap konsumen dapat menghilangkan kepercayaan dengan skor 0,10.

Hasil analisis menempatkan titik posisi RN Store pada kuadran I menjelaskan bahwa RN Store memiliki peluang dan kekuatan besar sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Berdasarkan matriks SWOT diatas dapat menghasilkan empat cara alternatif yang dapat digunakan usaha RN Store dalam menghadapi strategi yang kompetitif, diantaranya:

1. Strategi SO (Strength-opportunities)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, ialah dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Berikut strategi S-O yang dapat diterapkan diantaranya: Meningkatkan promosi secara online.

Tabel 4
Matriks analisis SWOT RN Store

FAKTOR INTERNAL	STRENGTH	WEAKNESS
	Harga terjangkau sesuai dengan target pasar	Tingginya harga jual pada produk
	Melakukan pengiklanan melalui media online	Beberapa barang masih menggunakan sistem po
	Tempat yang strategi memuat pembeli lebih muda menjangkau nya	Langkahnya stokiPhone
	Menyediakan stok case yang menarik banyak pembeli	
	Melakukan sistem pengiriman keluar kota agar mempermudah pembeli yang berada di luar kota palu	
FAKTOR EKSTERNAL		
OPPORTUNITIES	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Kondisi masyarakat yang semakin konsumtif sehingga mempermudah kami memasarkan produk.	meningkatkan promosi secara online	
Permintaan meningkat.	Pasar	yang
Banyak kalangan.	diminati	semua
Mengikuti kegiatan Car free day.		
Melakukan penjualan online agar mempermudah calon pembeli.		
THREAT	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Banyak pesaing yang menjual produk yang sama.	Meningkatkan promosi penjualan	Melakukan inovasi produk Case
Mahalnya pengiriman.		
Kuatnya pengaruh merk dan gambar dari apple.		

Sumber: Data Primer 2023

2. Strategi ST (*Strength-treats*)

Ini adalah strategi untuk kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman atau mengurangi dampak ancaman. Berikut strategi ST yang dapat diterapkan yaitu: Meningkatkan promosi penjualan.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang dimiliki Rn Stok dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki, berikut strategi WO yang bisa diterapkan ialah menerapkan sistem po dan memperbanyak pengiklanan di media online.

4. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Berikut strategi WT yang dapat dilakukan yaitu melakukan inovasi produk.

KESIMPULAN

Evaluasi adalah suatu proses dalam mengukur, menilai, mengoreksi, dan memperbaiki suatu kegiatan yang dilakukan dengan membandingkan proses rencana dengan hasil yang ingin diraih. Pada tahap ini dilakukan perhitungan pengeluaran dan pemasukan dari penjualan produk handphone dan aksesoris handphone. Pada tahap ini pula kami menganalisis apakah strategi pemasaran sudah menghasilkan hasil yang maksimal atau belum. Selain menjual barang elektronik kami juga menjual aksesoris handphone seperti casing handphone dan menyediakan jasa perbaikan handphone berupa service LCD iPhone kategori standar dan original, Battery iPhone dan kamera iPhone.

Penyebab dari harga tidak sesuai ini diakibatkan harga modal barang yang berbeda, contohnya seperti hp iPhone 11 (64gb) dijual dengan harga Rp 7.200.000 sedangkan dengan tipe yang sama kami seringkali memiliki harga yang lebih murah yaitu Rp 6.200.000. Selain itu persaingan juga bisa disebabkan oleh kompetitor yang menjual produk yang sama namun dengan harga yang terbilang murah.

Tren terus berkembang setiap harinya yang mana mengharuskan kami sebagai penjual lebih riset dan mencari tau seperti contoh model aksesoris handphone apa yang lagi diminati saat ini sehingga kita harus merestock mode terbaru secepatnya agar pelanggan lebih puas dan senang ketika melakukan pembelian. Sisi negatif dari ketertinggalan kita bisa mengakibatkan usaha yang kita jalankan menjadi stuck di tempat dan tidak berkembang diakibatkan karena tidak bisa mengikuti pasar.

Ucapan Terima Kasih

Dengan memanjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan jurnal ini dengan judul "Tahapan Evaluasi Mengenai Kegiatan Kewirausahaan RN Store". Penulis menyadari bahwa jurnal ini tidak mungkin terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, dan nasehat dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis

menyampaikan terima kasih setulus- tulusnya kepada bapak Maftukin Waluyo sebagai mentor yang selalu membimbing saat kegiatan kewirausahaan ini berlangsung, Ibu Dr. Juliana Kadang S.E.,M.M. Selaku Ketua Unit MBKM FEB dan juga selaku Dosen Pembimbing Lapangan dari kelompok kami RN Store, dan Ibu Harnida Wahyuni Adda, S.E.,M.A.,PhD. Selaku Koordinator Prodi Jurusan Manajemen. Dan yang teristimewa untuk teman teman sekelompok saya yang berjuang bersama pada saat kegiatan kewirausahaan kelompok RN Store yaitu Monica Diana dan juga Lilis Wahyuni.

DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. 2016. Manajemen Strategi. Buku 1. Diterjemahkan oleh Pauly Sulistio. Edisi Kesepuluh. Jakarta : Selamba Empat.
- Faradannisa, M. And Supriyanto, A (2022) 'Kepuasan Pelanggan Ditinjau Dari Store Atmosphere, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Etika Bisnis Islam', *Tawazun: Jurnal* Available At: [Http://E-Jurnal.Staiattanwir.Ac.Id/Index.Php/Jes/Article/View/216](http://E-Jurnal.Staiattanwir.Ac.Id/Index.Php/Jes/Article/View/216).
- Hasanudin. (2022). Effect Of Return On Assets, Current Ratio And Degree Of Leverage On Debt To Equity Ratio Mixed Private Banking Sector Listed On The Indonesia Stock Exchange 2016-2020. *International Journal Of Artificial Intelligence Research*, 6(1), 1-8. <https://doi.org/10.29099/ijair.V6i1.380>
- Hasanudin, & Budiharjo, A. A. (2021). Pengaruh Kepemimpinan, Lingkungan Kerja Dan Komitmen Organisasi Pada Kinerja Pegawai Melalui Kepuasan Kerja. *Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 5(3), 1119-1139.
- Hasanudin, & Puspitasari, D. M. (2022). *The Influence Of Price , Location , And Promotion On Buying Interest : Coffee Nako Cibubur*. 11(03).
- Hasanudin, Stanley, J., Hutahaeen, T. F., Sinaga, R. U. A., Vita, & Sonia. (2020). The Effect Of Car , Npl , Ldr , And Bopo On Roa In Banking Companies Listed In Indonesia Stock Exchange Period 2011 - 2016. *Journal Of Research In Business, Economics, And Education*, 2(5), 1131-1143.
- Kolter, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran. Edisi ke Sebelas Jilid I. Terjemah Benyamin Molan. Jakarta:Indeks.
- Kolter dan Armstrong, 2014. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi Ke Sembilan. Terjemahan Wisnu Chandra Kristiaji. Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Roger S, P. (2012). Rekayasa Perangkat Lunak.Andi Publisher.
- Tjiptono, Fandy. 2022. Strategi Pemasaran.Yogyakarta:Andi.

- Supriyanto, A, Rosmalia, V. And ... (2021) 'Pemanfaatan Social Media Sebagai Pemasaran Bisnis Di Era Society 5.0', *Janaka ...*, 02(02), Pp. 55–65. Available At: [Http://ejournal.Lppm-stieatmabhakti.Id/Index.Php/Janaka/Article/View/215](http://ejournal.Lppm-stieatmabhakti.Id/Index.Php/Janaka/Article/View/215).
- Supriyanto, A. (2021) 'Pertumbuhan Bisnis Online Mahasiswa Melalui Sosial Media Pada Masa Pandemi Covid-19', *Al-Kharaj: Journal Of Islamic Economic And Business*, 3(2), Pp. 15–30. Doi: 10.24256/Kharaj.V3i2.2386.
- Supriyanto, A. (2022) 'Komitmen Organisasi: Ditinjau Dari Kepemimpinan Transformasional Dan Kepemimpinan Transaksional Yang Dimoderasi Leader-Member Exchange', 11(April).
- Supriyanto, A. (2022) 'Pelatihan Digital Marketing Pada Umkm Uliq Food Di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus', *Journal Of Community Service And Empowerment (Jcse)*, 3(1), Pp. 38–46. Doi: 10.32639/Jcse.V3i1.80.