



Received : February 08, 2021
Accepted : February 12, 2021
Published : March 03, 2021

Conference on Community Engagement Project
<https://journal.uib.ac.id/index.php/concept>

Penyusunan Analisis Swot Dan Program Pengembangan Pada Toko Derrick Collection

Lita Christina¹ dan Thera²

Universitas Internasional Batam

Email Korespondensi : Litachristina@uib.ac.id, 1741118.thera@uib.edu

Abstrak

Pada zaman sekarang, teknologi sudah tidak asing bagi masyarakat. Seiring semakin pesat perkembangan teknologi sudah banyak pengusaha bisnis sudah menggunakan teknologi digital. Baik, dalam kegiatan operasional maupun dalam mempromosikan produk ditambah dengan suasana yang sedang masa pandemi yang disebabkan covid mendorong kita menjadi semakin membutuhkan teknologi digital dikarenakan diperlukan sosial distancing dan harus work from home semuanya sudah serba digital. Dari semakin berkembang teknologi mendorong terdapat banyak platform e-commerce yang bisa dijadikan alat untuk menjualkan produk bisnis kita secara online. Sehingga tujuan kegiatan kerja praktek berikut untuk mempermudah pemilik dalam pengembangan toko dengan digital berbasis web dan aplikasi serta analisa SWOT pada toko pemilik pada masa Covid 19.

Kegiatan kerja praktek ini dilaksanakan mulai dari bulan Oktober 2020 sampai dengan Januari 2021. Rancangan sistem persediaan berbasis website ini menggunakan wixsite dengan bantuan alat pengembangan sistem seperti Canva. Selain itu, akan dibantu sama beberapa aplikasi seperti Rajaongkir, linktree, flip dirancang untuk membantu pemilik mitra lebih efisien dalam mengelola penjualan dan promosi jika memiliki website digital dengan bantuan beberapa aplikasi. Pelatihan penggunaan sistem akan diajarkan dengan penjelasan yang singkat dan jelas serta melakukan praktek kepada pemilik usaha dan staff yang berpartisipasi dalam mengoperasikan sistem.

Penerapan sistem pada toko yakni untuk mempermudah pemilik dalam mengelola penjualan produknya dan waktu juga menjadi lebih efisien dengan website sehingga setiap konsumen bisa memesan langsung melalui website yang tersedia dan lebih efektif dalam peningkatan penjualan pemilik mitra.

Kata Kunci : Peningkatan penjualan, Promosi, Berbasis Web

Abstract

In this day and age, technology is no stranger to society. Along with the rapid development of technology, many business entrepreneurs have used digital technology. Both, in operational activities and in promoting products coupled with the atmosphere that is currently in a pandemic period caused by Covid, it encourages us to increasingly need digital technology because needed social distancing is and we have to work from home, everything is completely digital. From the growing

development of technology, there are many e-commerce platforms that can be used as a tool to sell our business products online. So that the purpose of the following practical work activities is to make it easier for owners to develop web-based digital stores and applications as well as SWOT analysis on shop owners during the Covid 19 period.

This practical work activity was carried out from October 2020 to January 2021. The design of this website-based inventory system uses the wixsite with the help of system development tools such as Canva. In addition, several applications such as Rajaongkir, will be assisted in linktree, and fliporder to help partner owners more efficiently manage sales and promotions if they have a digital website with the help of several applications. Training on the use of the system will be taught with a brief and clear explanation as well as practice to business owners and staff who participate in operating the system.

The application of the system in the store is to make it easier for owners to manage their product sales and time is also more efficient with the website so that each consumer can order directly through website directly and is more effective in increasing sales of owner's collection.

Keywords: Sales Increase, Promotion, Web Based

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin kompleks dari tahun ke tahun sudah dapat mendukung kegiatan usaha para pembisnis dengan bantuan teknologi. Pemasaran dan promosi bisa didapatkan dengan mudah tanpa biaya yang tinggi dengan online atau disebut digital marketing. Masyarakat pada akhirnya beralih semuanya ke online dengan smartphone semuanya sudah menjadi lebih praktis.

Hal tersebut ternyata juga bisa berdampak pada toko UMKM yang masih melakukan penjualan secara offline pada sisi pelanggan yang semakin berkurang dan penjualan yang diperoleh juga menurun dibanding tahun sebelumnya. Tentu hal tersebut jika tidak menerapkan strategi dengan jelas, pengambilan jalan tengah, akan gagal (Pratiwi, 2018). Menurut Pasaribu (2018), posisi bisnis juga berperan penting dalam menentukan langkah langkah pemasaran seperti apa yang akan dilaksanakan oleh perusahaan, sehingga perusahaan dapat bersaing dengan para pesaing bisnis yang bergerak dalam bidang yang sama.

Suatu analisis SWOT (SWOT Analysis) adalah pendekatan terorganisasi dalam menilai kekuatan dan kelemahan internal sebuah perusahaan serta peluang dan ancaman eksternalnya. Analisis SWOT mendorong suatu pendekatan praktis terhadap perencanaan yang didasarkan atas pandangan yang realistis mengenai situasi perusahaan serta skenario-skenario kemungkinan peristiwa dan kondisi yang akan terjadi (Wanadi, 2017).

Penyakit Covid-19 yang masuk ke Indonesia tahun 2020, menjadi mimpi buruk bagi pengusaha UMKM. Mulai dari omsetnya yang menurun karena jumlah permintaan menurun, hingga kesulitan untuk mendapatkan bahan baku karena adanya pembatasan sosial berskala besar (PSBB). (mediacenter.batam.go.id).

Penulis tertarik untuk membantu salah satu UMKM di Batam untuk bergairah kembali melakukan penjualan di tengah pandemik Covid-19. Derrick Collection yang berlokasi di Komplek Bumi Indah blok 3 no 7, Nagoya yang bergerak di bidang usaha tas wanita yang merupakan

UMKM yang dipilih penulis. Sebelumnya Derrick Collection penjualannya masih secara offline dengan penyewaan salah satu toko pada ruko daerah nagoya, Pemilik belum pernah menerapkan penjualan secara online. Market Place yang ditargetkan oleh pemilik sebelum pandemi adalah para wisatawan yang berkunjung ke Batam untuk membeli tas dikarenakan merasa tas yang dijual pemilik mitra jauh lebih murah dengan kualitas yang bagus. Sehingga, pandemi ini tentu memberikan dampak yang cukup besar bagi pemilik Derrick Collection.

Terbukti dengan Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Batam mencatat 300.288 wisatawan mancanegara (wisman) mendatangi Batam pada periode Januari-Juni 2020. Namun akibat adanya pandemi Covid-19, jumlah itu turun hingga 68,10 persen dibandingkan periode yang sama pada tahun 2019. Pariwisata dan perekonomian menjadi sektor yang merasakan dampak terbesar. Pandemi tersebut, mengakibatkan aktivitas yang terutama pada sektor pariwisata menurun. Sebelum pandemi di sektor pariwisata itu, jutaan wisatawan mancanegara bisa keluar masuk, sekarang gak bisa masuk (Batam) semua yang dikutip dari www.dpr.go.id.

Oleh sebab itu, pemilik mitra ingin mengganti strategi baru yang mengikuti perkembangan jaman dengan memulai bisnis secara online. Penulis pun mengangkat topik berjudul **“Penyusunan Analisis SWOT dan Program Pengembangan pada Toko Derrick Collection”**

Metode

Berdasarkan pada permasalahan yang terjadi pada toko *Derrick*

Collection, dimana pemilik toko memiliki kesulitan dalam meningkatkan tingkat penjualan. Sehingga, mengalami penurunan tingkat pembelian konsumen. Penulis mencari metode penyelesaian dengan cara mengganti penjualan secara *offline* dilakukan secara *online*. Kegiatan tersebut lebih praktis dengan mengunggah produk di media sosial. Tujuannya agar bisa meningkatkan efisien waktu dan daya guna.

Penerapan metode ini penulis menggunakan pembuatan produk sistem berbasis web *online* menggunakan. Sistem ini dirancang sesuai dengan permasalahan yang ada untuk membantu mitra.

Perancangan sistem ini diterapkan pada Derrick Collection terletak di Komplek Bumi Indah blok 3 no 7 Nagoya, Batam. Kegiatan pembuatan sistem pencatatan persediaan dimulai dari bulan Oktober 2020 sampai dengan Januari 2021 selama empat bulan dengan melewati beberapa tahapan :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan ini merupakan tahapan penentuan tempat kerja praktek, persetujuan kerja praktek, penentuan masalah, penentuan topik. Proses tahapan ini terdiri dari beberapa kegiatan dan indikator yang perlu dipenuhi :

- Mencari tempat kerja praktek berupa UMKM yang memenuhi kriteria seperti memiliki penghasilan sesuai ketentuan serta tidak merupakan perusahaan milik sanak keluarga.
- Mendapatkan persetujuan pemilik usaha agar penulis dapat melakukan kerja praktek dan bersedia implementasikan sistem yang dirancang.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan dengan proses seperti berikut ini :

- Penulis melakukan kunjungan untuk melakukan wawancara dan observasi
- Memahami sistem operasional, aktivitas harian dan permasalahan usaha
- Melakukan pembuatan *website*
- Melakukan pembuatan konten seperti video produk produk mengenai bahan produk dan kelengkapan foto asli produk dengan menarik

3. Tahap Penilaian dan Pelaporan

Pada tahap ini penulis melakukan hal-hal seperti berikut ini :

- Melakukan evaluasi *website* bersama pengguna dengan disertai kunjungan dosen pembimbing
- Menyusun laporan kerja praktek yang dibuat untuk implementasi pada UMKM
- Evaluasi laporan kerja praktek untuk dosen pembimbing dan pengumpulan laporan kerja praktek kepada perpustakaan

4. Jadwal Kegiatan

Program Kerja Praktek dilakukan pada Toko Derrick *Collection* dapat dirincikan sebagai berikut ini :

Tabel 2
Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan	OKTOBER 2020				NOVEMBER 2020				DESEMBER 2020				JANUARI 2021								
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
Tahap Persiapan																					
Survei Lokasi																					
Proyek Proposal																					
Konsultasi Dosen Pembimbing																					
Tahap Pelaksanaan																					
Men-download Aplikasi dan mendaftarkan mitra																					
Pembuatan iklan online																					
Seri foto produk dan <i>design packaging</i>																					
shot video, bikin konten yang bagus untuk di <i>upload</i>																					
Diterbitkan di Sosial Media dan di Bagikan																					
Tahap Penilaian dan Pelaporan																					
Penyusunan Laporan																					
Finalisasi																					
Finalisasi dan Validasi oleh Dosen Pembimbing																					

Sumber : data diolah (2021)

Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan adalah tahapan akhir dari kegiatan praktek kerja dengan menerapkan sistem yang telah dibuat. Proses implementasi dalam kegiatan ini dapat dilihat rincian seperti berikut ini :

1. Tahap Pertama

Penulis melakukan kunjungan pertama pada Derrick *Collection* setelah sistem telah selesai disusun dan siap untuk dilakukan percobaan secara lapangan. Tahapan awal ini penulis melakukan penjelasan teori secara dasar mengenai sistem agar pemilik usaha dapat memahami ketika praktek.

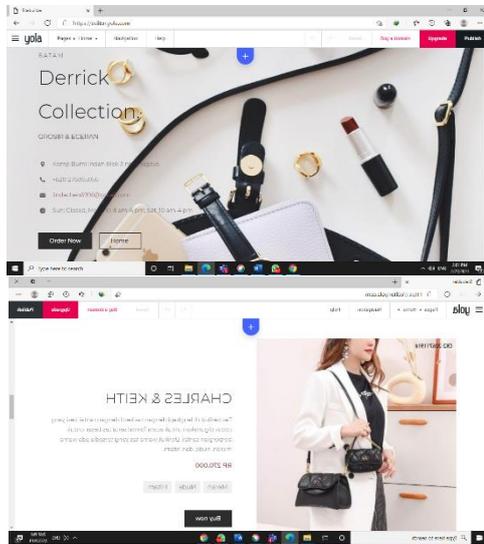
Gambar 1 Penjelasan Sistem Penjualan,



Sumber: Data diolah, 2021

Sistem tersebut bersifat *website online*. Tahap selanjutnya penulis membuat *username* dan *password* untuk *login* kedalam sistem *web based*. Penulis menjelaskan kegunaan dari menu yang tersedia pada *dashboard* yang dimulai dari menu *home* yang digunakan untuk memasukan data produk yang telah ada dan yang sebelumnya belum pernah ada dan pemilik memahami dengan baik cara penggunaannya, dilanjutkan dengan bagian awal yang terdiri dari menu profil dan produk, penulis menjelaskan cara melakukan

input produk yang terjual, warna yang tersedia dan harga jual serta cara mengisi data produk yang kedalam sistem. Penulis akan menjelaskan cara masuk kedalam *website* tersebut. Berikut ini *website* yang telah dibuat



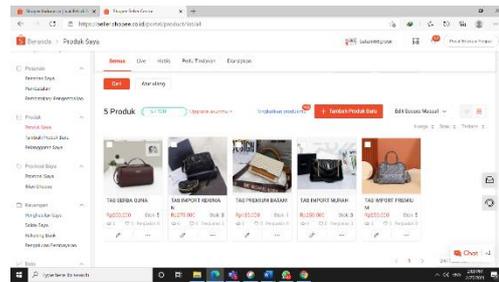
Gambar 2 Dokumentasi Setelah Implementasi, Sumber: Data diolah, 2021

2. Tahap Kedua

Penulis melakukan kunjungan kembali pada toko untuk melakukan pengecekan kembali dan memastikan pemilik bisa mengelolah sistem secara maksimal, yang dimana ternyata ada beberapa hal yang perlu dilakukan evaluasi. Evaluasi pertama yang perlu dilakukan ada pembuatan logo sistem dan nama toko pada *dashboard system* yang sudah didesain dengan menggunakan *canva*. Kedua, merupakan pendaftaran *e-commerce* berupa *Shopee*.

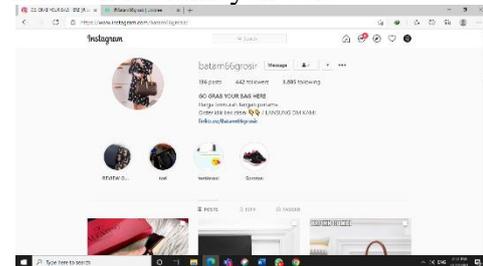


Gambar 3 logo yang diletakkan di *website*, Sumber: Data diolah, 2021



Gambar 4 *shopee* yang sudah diproses, Sumber: Data diolah, 2021

Atas rekomendasi dari mitra langsung, *Shopee* lebih mudah di aplikator dibanding *e-commerce* lain. Pengiklanan juga sudah dibahas kepada pemilik mitra untuk melakukan pengiklanan gratis dengan *post story* pada *Instagram* secara rutin. Pemilik mitra tidak memerlukan pembelian iklan dikarenakan saat pengiklanan di *e-commerce* dibutuhkan pembayaran setiap bulan sehingga menurut nasabah itu lumayan berat.



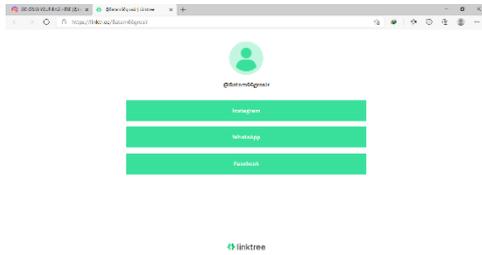
Gambar 5 *Instagram* yang digunakan nasabah, Sumber: Data diolah, 2021

Kegiatan kerja praktek ini menghasilkan sistem penjualan secara *online* untuk mengatasi permasalahan atau kendala yang dihadapi oleh pemilik usaha disertai penjelasan penggunaan sistem dan aplikasi secara jelas. Perancangan ini diharapkan dapat membantu pemilik usaha agar waktu menjadi lebih efisien. Berikut ini terdapat luaran lain dari penelitian ini, yakni:

1. Aplikasi yang berguna
Aplikasi yang digunakan pemilik mitra berikut ini :

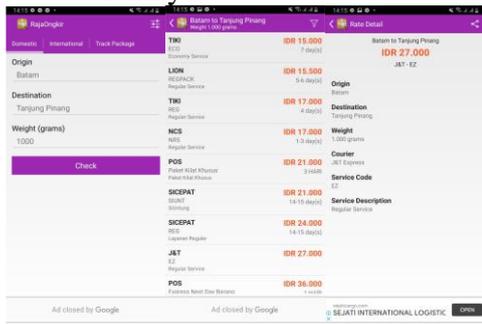
- Linktree

Linktree untuk mempermudah komunikasi antara pembeli dan penjual. Sehingga pembeli bisa langsung pilih dan lebih mudah membeli produk.



Gambar 6 Tampilan aplikasi linktree yang terdapat di Instagram pemilik mitra, Sumber: Data diolah, 2021

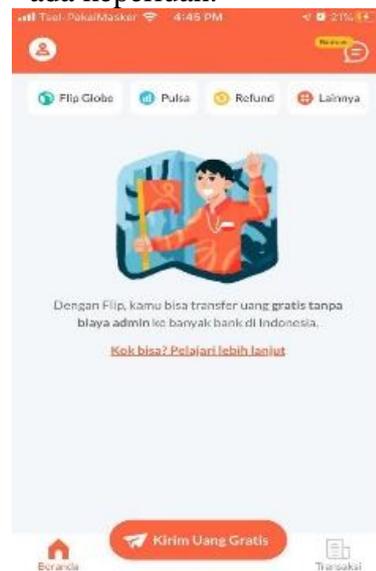
- RajaOngkir
RajaOngkir yang berfungsi melakukan cek biaya pengiriman paket ke luar daerah secara lengkap dan detail, mulai dari JNE J&T, Sicepat, Tiki dan yang lainnya.



Gambar 7 Tampilan aplikasi RajaOngkir yang terdapat di handphone pemilik mitra, Sumber: Data diolah, 2021

- Flip
Flip sebagai media transfer antar bank agar menghemat biaya transfer dengan bank yang berbeda. Sehingga pemilik mitra juga merasa menjadi lebih efisien dengan memiliki aplikasi tersebut. Flip pada gambar pertama dengan layar berwarna oren

tersebut berguna untuk mitra melakukan transfer ke bank lain yang tidak dimiliki pemilik mitra agar tidak dikenakan biaya transfer. Flip ini hanya sebagai alternatif bagi pemilik mitra jika saat melakukan penjualan *online shop* ini mengharuskan mengirim uang saat pembelian *supplier* barang ke rekening bank yang berbeda. Gambar kedua ini merupakan Pemilik mitra masih belum menggunakan karena belum ada keperluan.



Gambar 8 Tampilan aplikasi Flip yang sudah di unduh dan sudah didaftarkan oleh penulis, Sumber: Data diolah, 2021

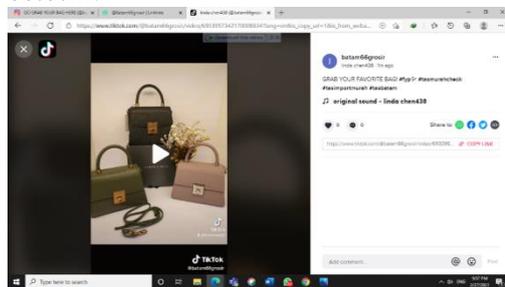
2. Mengambil foto produk
Untuk pengambilan foto penulis hanya perlu membawa karton 2 lembar, serta bunga kering yang menambah kesan estetik produk yang difoto dengan pencahayaan yang terang.



Gambar 9 salah satu foto produk mitra, Sumber : Data diolah, 2021

3. Konten Tiktok

Setelah foto produk, melakukan pengunduhan video di aplikasi *tiktok* dengan melakukan *hashtag* dan menggunakan sampel foto yang sudah di foto dengan estetik.



Gambar 10 video Tiktok pemilik mitra Sumber : Data diolah, 2021

4. Pembuatan *Design*

Desain *Thank you Card* dan *Sticker* yang digunakan untuk melakukan *packaging* untuk diberikan kepada nasabah sudah dicetak dengan hasil yang ditampilkan berikut ini :



Gambar 11 *Thankyou Card & Sticker*, Sumber : Data diolah, 2021

4.3 Kondisi Setelah Implementasi

Berdasarkan pada hasil implementasi sistem pengembangan toko *collection* yang sepi beralih ke *online* terdapat beberapa keunggulan pada luaran yang dihasilkan diantaranya :

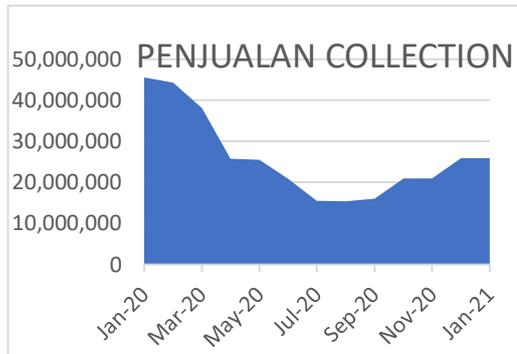
1. Mudah untuk melakukan perbaharuan kedepannya sesuai keperluan fitur
2. Kemudahan dalam melakukan penjualan
3. Meningkatkan efisiensi waktu dalam pekerjaan
4. Tampilan juga mudah dipahami dengan bahasa yang tidak berat.

Luaran yang dihasilkan juga terdapat beberapa kelemahan seperti berikut ini

1. Sistem masih memiliki kekurangan pada fitur dibanding dengan sistem sejenis pada umumnya.
2. Terdapat kesulitan dalam memikirkan konten yang harus di *upload* secara konsisten.

Berikut terdapat tabel perbandingan setelah dengan sebelumnya dilakukan implementasi penjualan secara *online*

- a. Tabel Grafik



b. Tabel

BULAN	PENJUALAN COLLECTION (Rp)
Jan-20	45,567,259
Feb-20	44,356,789
Mar-20	38,145,369
Apr-20	25,789,451
May-20	25,471,456
Jun-20	20,784,156
Jul-20	15,487,968
Aug-20	15,400,326
Sep-20	16,045,159
Oct-20	20,923,155
Nov-20	20,984,320
Dec-20	25,879,415
Jan-21	25,943,570

Pada awal tahun tepatnya di bulan januari 2020, keadaan penjualan masih berada pada keadaan yang cukup stabil. Harga pajak walaupun sudah mulai naik. Setelah masuk bulan kedua diketahui mulai terjadi penurunan penjualan pada bulan february 2020, sampai memasuki bulan maret masa *covid* sudah menyebar sampai ke Batam. Omset penjualan turun setiap bulannya sampai di bulan mei, pemilik mitra

memutuskan tutup satu bulan dengan melakukan penjualan melalui *whatsapp*. Toko mitra kembali dibuka kembali dengan keadaan masih sepi dan sedikit pelanggan yang datang, kadang hanya satu dan biasanya lebih cepat tutup toko dibanding sebelumnya. Namun, pada saat *new normal* penjualan sudah mulai stabil setelah diterapkan *online shop* yang lebih memudahkan pemilik mitra berjualan sekarang pemilik mitra sudah bisa mendapatkan kenaikan omset dari bulan oktober sampai september walaupun belum signifikan. Namun, pada bulan oktober setelah dilakukan *online* semua menjadi lebih mudah. Omset pelan-pelan sudah mengalami kenaikan

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil implementasi sistem yang dirancang terdapat beberapa target kegiatan yang tercapai secara lapangan diantaranya:

1. Toko memiliki *website* dan *e-commerce* secara rapi
2. Pemilik toko dapat dengan mudah memahami biaya produk yang terlaris dengan memantau *history* penjualan
3. Memberikan inovasi yang kekinian yang unik tanpa biaya mahal untuk menarik ketertarikan pembeli
4. Mengurangi pengeluaran pemilik toko dengan berkurangnya biaya sewa

Pada kegiatan pelaksanaan kerja praktek ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat kepada pemilik usaha Derrick Collection. Sistem tersebut dapat memberikan kemudahan bagi operasional toko baik pada penjualan dan pembelian yang sebelumnya

masih dilakukan secara *offline* yang kadang bisa dalam satu hari tidak ada pelanggan yang datang Namun, biaya sewa tetap jalan. Setelah menggunakan sistem UMKM mendapatkan informasi lebih efektif, efisien dan akurat sehingga memudahkan pengambilan keputusan dan cetak keuntungan yang lebih tinggi pada masa yang akan datang.

Rancangan ini diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan bagi penulis selanjutnya serta menambah wawasan dan kreatifitas mengenai peningkatan penjualan secara *online* peneliti selanjutnya dapat lebih memudahkan dalam pendaftaran serta fitur-fitur menjadi lebih lengkap dan tidak dikenakan biaya yang lebih sehingga sistem bisa dipakai secara optimal.

Kegiatan pelaksanaan kerja praktek ini dapat terselesaikan berkat dorongan semangat, bimbingan, kritik dan ide dari pihak-pihak tertentu. Oleh sebab itu maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Kuasa, karena oleh berkat kasih dan rahmat karuniaNya penulis bisa ada sebagaimana penulis dapat menyelesaikan kegiatan kerja praktek.
2. Ibu Dr. Meiliana, SE., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Internasional Batam.
3. Ibu Dr. Evi Silvana Muchsinati, SE., M.Si. selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Internasional Batam.
4. Ibu Lita Christina, SE., MM selaku dosen pembimbing yang selalu membantu penulis dalam penyusunan laporan.
5. Orang tua penulis yang telah membesarkan dan mendukung penulis sampai menyelesaikan laporan kerja praktek.
6. Teman-teman penulis yang mendukung dan selalu memberikan semangat dalam penyelesaian laporan.

DAFTAR PUSTAKA

- Pratiwi, R. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV . Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat). Ekonomi, 98.
- Pasaribu, H. F. (2018). Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan. 1–91.
- Studi, P., Bisnis, M., Petra, U. K., & Siwalankerto, J. (2017). Pricillia Wanandi. 5, 1–5.
- [ps://www.batamtimes.co/2020/06/17/pemko-batam-melakukan-pendataan-umkm-terkena-dampak-pandemi-corona-virus/](https://www.batamtimes.co/2020/06/17/pemko-batam-melakukan-pendataan-umkm-terkena-dampak-pandemi-corona-virus/)
- <https://www.dpr.go.id/berita/detail/id/31085/t/Pertumbuhan+Ekonomi+Batam+Diharapkan+Pulih+2021>