



Peran Kewirausahaan dalam Memaksimalkan Penjualan Barang Paling Laku di Tokoh Begi Shop

¹ Karolus Wulla Rato, ² Theresia A.L Lemu³ Densi Sovia Ngongo,⁴
Rinto Tonu Dama Gawang⁵ Roberto Ambi Rato Gollu ⁶ Marianus Umbu,
Universitas Stella Maris Sumba

Alamat Surat

Email rato.carlos123@gmail.com *, tesalemu91@gmail.com *, soviadensi@gmail.com *,
ambyrato361@gmail.com *, rinuslende59@gmail.com *, rintodamat@gmail.com

ABSTRACT : *This study aims to examine the role of entrepreneurship in maximizing sales of best-selling items at Begi Shop. In an era of increasingly tight business competition, business owners need to implement effective entrepreneurial strategies to increase sales and competitiveness. This study identifies various entrepreneurial factors that influence sales, including marketing strategies, inventory management, product innovation, and customer service. In addition, this study also evaluates how technology, such as inventory management systems and data analytics, can support more informed decision-making in managing best-selling items. The research method used is a qualitative approach with a case study at Begi Shop, which involves interviews with business owners, managers, and customers. The results of the study indicate that entrepreneurship has a significant role in increasing sales of best-selling items through innovation in marketing, inventory management efficiency, and improved customer service. This study is expected to provide insight for other retail business owners to implement more effective entrepreneurial strategies in maximizing sales in a competitive market.*

Keywords: *Entrepreneurship, Sales, Best-selling Items, Begi Shop, Marketing, Innovation, Inventory Management, Customer Service*

ABSTRAK : Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran kewirausahaan dalam memaksimalkan penjualan barang paling laku di Toko Begi Shop. Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, pemilik usaha perlu menerapkan strategi kewirausahaan yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan daya saing. Penelitian ini mengidentifikasi berbagai faktor kewirausahaan yang mempengaruhi penjualan, termasuk strategi pemasaran, manajemen persediaan, inovasi produk, serta pelayanan pelanggan. Selain itu, penelitian ini juga mengevaluasi bagaimana teknologi, seperti sistem manajemen persediaan dan analitik data, dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam mengelola barang yang paling laku. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan studi kasus di Toko Begi Shop, yang melibatkan wawancara dengan pemilik usaha, manajer, serta pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kewirausahaan memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan penjualan barang paling laku melalui inovasi dalam pemasaran, efisiensi pengelolaan persediaan, dan peningkatan layanan pelanggan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pemilik usaha ritel lainnya untuk mengimplementasikan strategi kewirausahaan yang lebih efektif dalam memaksimalkan penjualan di pasar yang kompetitif.

Kata kunci: Kewirausahaan, Penjualan, Barang Paling Laku, Toko Begi Shop, Pemasaran, Inovasi, Manajemen Persediaan, Layanan Pelanggan.

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan pesatnya perkembangan ekonomi digital dan persaingan yang semakin ketat di dunia bisnis, banyak usaha ritel yang berusaha untuk terus mengembangkan strategi penjualan agar dapat bersaing di pasar. Toko ritel, seperti "Begi Shop", memiliki tantangan tersendiri dalam memaksimalkan penjualan barang yang paling laku, di tengah kebutuhan untuk tetap relevan dengan preferensi dan perilaku konsumen yang terus berubah. Dalam konteks ini, **kewirausahaan** memiliki peran yang sangat besar dalam menciptakan peluang, strategi, dan inovasi yang dapat membantu toko seperti Begi Shop untuk meningkatkan

penjualan produk yang paling laku. Kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengenali peluang bisnis, mengambil keputusan yang tepat, serta mengelola berbagai aspek operasional untuk mencapai tujuan tertentu. Melalui pendekatan kewirausahaan yang inovatif, pengelolaan yang efisien, dan pemasaran yang tepat, penjualan barang paling laku dapat dimaksimalkan. Di dunia ritel, terutama dengan kemajuan teknologi yang cepat dan pergeseran preferensi konsumen, toko-toko menghadapi berbagai tantangan. Perubahan cepat dalam tren produk, tingginya biaya operasional, serta persaingan yang semakin intensif menjadi beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penjualan barang. Untuk itu, peran kewirausahaan menjadi penting dalam menemukan solusi inovatif yang dapat mengatasi tantangan tersebut dan memaksimalkan penjualan barang.

Penting bagi toko seperti Begi Shop untuk memahami produk apa yang memiliki permintaan tinggi dan menjadi favorit pelanggan. Mengidentifikasi barang paling laku merupakan langkah awal yang krusial agar toko bisa fokus pada produk tersebut dan mengalokasikan sumber daya secara efektif. Hal ini menjadi bagian dari proses kewirausahaan yang membutuhkan riset pasar, analisis data, dan pemahaman tentang perilaku konsumen.

Kewirausahaan dalam konteks toko ritel juga mencakup perencanaan dan penerapan strategi pemasaran yang efektif. Dengan adanya inovasi dalam metode pemasaran, seperti memanfaatkan media sosial, influencer, atau promosi berbasis data, seorang wirausahawan dapat memperkenalkan barang-barang yang paling laku kepada khalayak yang lebih luas. Pemasaran yang efektif dapat meningkatkan visibilitas produk dan menciptakan permintaan lebih tinggi, sehingga penjualan dapat meningkat.

Pengelolaan persediaan yang efisien juga menjadi kunci dalam memaksimalkan penjualan barang yang paling laku. Wirausahawan harus dapat memastikan bahwa barang-barang yang diminati konsumen selalu tersedia dengan jumlah yang cukup. Selain itu, memberikan layanan pelanggan yang baik dan responsif, serta menciptakan pengalaman berbelanja yang menyenangkan, akan mendukung kepuasan pelanggan dan memperkuat loyalitas mereka, yang akhirnya dapat meningkatkan penjualan.

Penerapan teknologi dalam bisnis ritel juga merupakan aspek penting dalam kewirausahaan. Sistem point of sale (POS), analitik data, dan sistem manajemen persediaan adalah contoh teknologi yang dapat membantu toko seperti Begi Shop untuk mengelola penjualan dan persediaan dengan lebih efisien, serta mempercepat proses pengambilan keputusan yang berbasis data. Teknologi juga memudahkan promosi online yang lebih luas dan tepat sasaran, membantu meningkatkan penjualan barang-barang yang paling laku.

Dalam pasar yang semakin kompetitif, kewirausahaan memungkinkan toko seperti Begi Shop untuk tetap unggul dalam hal strategi dan operasional. Melalui inovasi produk, strategi harga yang tepat, serta pemahaman yang mendalam tentang pelanggan, kewirausahaan membantu toko untuk mempertahankan daya saingnya dan memastikan barang yang paling laku terus laris di pasaran.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana kewirausahaan, melalui berbagai strategi dan pendekatan, dapat memaksimalkan penjualan barang yang paling laku di toko seperti Begi Shop. Dengan mengetahui faktor-faktor yang berperan, toko dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki strategi pemasaran, serta menciptakan nilai lebih bagi pelanggan guna mendorong peningkatan penjualan yang berkelanjutan.

2. METODE

Untuk menganalisis peran kewirausahaan dalam memaksimalkan penjualan barang paling laku di Toko Begi Shop, penelitian ini menggunakan pendekatan **kualitatif** dengan pendekatan studi kasus. Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai metode penelitian yang digunakan:

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam bagaimana kewirausahaan diterapkan dalam memaksimalkan penjualan barang paling laku, serta faktor-faktor yang memengaruhi kesuksesan tersebut di Toko Begi Shop.

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah **pendekatan studi kasus**. Studi kasus ini dipilih karena dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai praktik kewirausahaan yang dilakukan oleh pemilik dan manajer di Toko Begi Shop. Dengan pendekatan ini, diharapkan dapat dianalisis secara komprehensif bagaimana kewirausahaan berperan dalam memaksimalkan penjualan produk yang paling laku.

3. Sumber Data

- Data Primer: Data utama diperoleh melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dengan pemilik usaha, manajer, dan beberapa karyawan yang terlibat langsung dalam pengelolaan dan penjualan barang. Wawancara ini bertujuan untuk menggali wawasan tentang strategi kewirausahaan yang diterapkan, seperti pemasaran, manajemen persediaan, inovasi produk, dan pelayanan pelanggan.

- **Data Sekunder:** Data sekunder diperoleh dari dokumen internal Toko Begi Shop, seperti laporan penjualan, catatan pemasaran, dan data terkait barang yang paling laku. Selain itu, literatur yang relevan dengan kewirausahaan dan teori pemasaran juga digunakan sebagai bahan referensi untuk menganalisis data yang diperoleh.

4. Teknik Pengumpulan Data

- **Wawancara** Wawancara dilakukan dengan pemilik toko, manajer, dan beberapa pelanggan untuk memperoleh informasi yang lebih detail mengenai implementasi kewirausahaan yang berhubungan dengan penjualan barang paling laku. Wawancara ini dilakukan secara semi-terstruktur dengan panduan pertanyaan terbuka untuk memungkinkan responden memberikan penjelasan yang lebih luas.
- **Observasi Partisipatif:** Peneliti juga melakukan observasi langsung di Toko Begi Shop untuk memantau kegiatan sehari-hari, interaksi dengan pelanggan, serta penerapan strategi kewirausahaan yang diterapkan oleh manajemen toko.
- **Dokumentasi:** Peneliti mengumpulkan dan menganalisis dokumen-dokumen terkait yang dapat memberikan gambaran mengenai operasi toko, seperti laporan penjualan dan strategi pemasaran yang diterapkan.

5. Instrumen Penelitian

- **Pedoman Wawancara:** Pedoman wawancara disusun untuk menggali informasi yang berkaitan dengan aspek kewirausahaan dalam konteks penjualan barang paling laku, termasuk pertanyaan tentang strategi pemasaran, pengelolaan persediaan, inovasi produk, serta pelayanan pelanggan.
- **Lembar Observasi:** Digunakan untuk mencatat pengamatan terkait perilaku pelanggan, interaksi dengan karyawan, dan penerapan kewirausahaan yang teramati selama penelitian di toko.

6. Analisis Data

Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan teknik **analisis tematik**.

Proses ini mencakup:

- **Pengkodean:** Mengkategorikan data yang diperoleh dari wawancara dan observasi ke dalam tema-tema tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian, seperti strategi pemasaran, inovasi produk, dan manajemen persediaan.
- **Penafsiran Data:** Menganalisis hubungan antara faktor kewirausahaan dengan keberhasilan penjualan barang paling laku. Hal ini akan dilakukan dengan memeriksa pola yang muncul dari data yang terkumpul, serta mengaitkan temuan-temuan tersebut dengan teori kewirausahaan yang ada.

- **Triangulasi Data:** Untuk memastikan validitas hasil penelitian, triangulasi dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumen yang ada.

7. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, antara lain terbatas pada satu studi kasus yaitu Toko Begi Shop, yang mungkin tidak sepenuhnya representatif untuk toko ritel lainnya. Selain itu, penelitian ini mengandalkan data subjektif yang diperoleh dari wawancara dan observasi, yang bisa dipengaruhi oleh persepsi individu.

8. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan di Toko Begi Shop, yang terletak di [lokasi tertentu]. Wawancara dan observasi akan dilakukan di berbagai waktu untuk mendapatkan data yang representatif mengenai operasi harian toko.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT:

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan suatu usaha. Dalam konteks ini, analisis SWOT akan digunakan untuk menganalisis peran kewirausahaan dalam memaksimalkan penjualan barang paling laku di Toko Begi Shop.

1. Kekuatan (Strengths)

Kekuatan dalam konteks kewirausahaan di Toko Begi Shop dapat berasal dari beberapa aspek berikut:

Strategi Pemasaran yang Tepat: Wirausahawan di Begi Shop mampu menggunakan berbagai saluran pemasaran yang efektif, baik online maupun offline. Pemanfaatan media sosial, iklan digital, serta kolaborasi dengan influencer dapat memperkenalkan produk yang paling laku dengan cara yang menarik bagi pelanggan.

Inovasi Produk: Wirausahawan dapat mengidentifikasi dan menciptakan produk baru atau varian produk yang relevan dengan permintaan pasar. Melalui inovasi produk, toko dapat tetap menarik bagi konsumen dan meningkatkan daya tarik barang yang paling laku.

Pengelolaan Persediaan yang Efisien: Kewirausahaan yang kuat memungkinkan pengelolaan persediaan yang lebih baik, sehingga produk yang paling laku selalu tersedia tanpa menimbulkan pemborosan atau kerugian akibat stok berlebih.

Layanan Pelanggan yang Baik: Fokus pada pelayanan pelanggan yang berkualitas dapat meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan. Hal ini mengarah pada peningkatan frekuensi pembelian dan rekomendasi produk, yang pada akhirnya mendorong penjualan barang paling laku.

2. Kelemahan (Weaknesses)

Beberapa kelemahan yang dapat mempengaruhi peran kewirausahaan dalam memaksimalkan penjualan barang paling laku di Toko Begi Shop adalah:

- **Ketergantungan pada Produk Tertentu:** Jika Toko Begi Shop terlalu bergantung pada beberapa produk yang paling laku, ada risiko penurunan penjualan apabila produk tersebut mengalami penurunan permintaan atau tren pasar berubah.
- **Keterbatasan Sumber Daya:** Sumber daya manusia, keuangan, dan teknologi yang terbatas dapat menghambat pengembangan strategi kewirausahaan yang lebih besar dan lebih efektif, serta mengurangi kapasitas untuk mengelola operasional secara efisien.
- **Kurangnya Pemasaran Terpadu:** Jika pemasaran tidak cukup terintegrasi antara saluran online dan offline atau tidak berbasis data, dapat mengurangi dampak promosi produk yang paling laku, serta memperlambat pertumbuhan penjualan.

3. Peluang (Opportunities)

Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Toko Begi Shop untuk memaksimalkan penjualan barang paling laku melalui kewirausahaan antara lain:

- **Peningkatan E-commerce dan Digitalisasi:** Dengan meningkatnya penggunaan internet dan transaksi online, Toko Begi Shop memiliki peluang untuk memperluas pasar melalui platform digital dan e-commerce. Menjual barang paling laku secara online dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial.
- **Tren Konsumen yang Berubah:** Perubahan preferensi konsumen, seperti kecenderungan terhadap produk ramah lingkungan atau produk lokal, dapat dimanfaatkan untuk menciptakan produk yang sesuai dengan tren tersebut, sehingga meningkatkan daya tarik barang yang paling laku.
- **Kolaborasi dengan Influencer atau Brand Lain:** Toko Begi Shop dapat memanfaatkan kemitraan dengan influencer atau brand lain untuk promosi bersama, memperkenalkan produk paling laku lebih luas, serta meningkatkan daya tarik toko di mata konsumen.
- **Inovasi dalam Pengalaman Belanja:** Menciptakan pengalaman berbelanja yang unik dan memuaskan melalui penggunaan teknologi seperti aplikasi mobile, promosi berbasis lokasi, atau penawaran khusus dapat memperkuat loyalitas pelanggan dan menarik lebih banyak pembeli.

Ancaman (Threats)

Toko Begi Shop juga dihadapkan pada beberapa ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi upaya memaksimalkan penjualan barang paling laku:

- **Persaingan yang Ketat:** Banyak toko ritel, baik lokal maupun internasional, yang bersaing dalam menawarkan produk yang serupa. Persaingan harga dan promosi yang lebih agresif dapat mengurangi pangsa pasar Toko Begi Shop dan menurunkan penjualan.
- **Perubahan Tren Konsumen:** Keinginan dan preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat. Jika Toko Begi Shop tidak dapat beradaptasi dengan cepat terhadap tren baru atau tidak dapat memperbarui penawaran produk secara teratur, barang yang paling laku dapat kehilangan daya tariknya.
- **Krisis Ekonomi atau Perubahan Regulasi:** Krisis ekonomi atau perubahan kebijakan dan regulasi yang tidak terduga dapat mempengaruhi daya beli konsumen atau biaya operasional, yang dapat menghambat upaya untuk memaksimalkan penjualan.
- **Gangguan Teknologi dan Logistik:** Masalah dalam infrastruktur teknologi atau logistik, seperti gangguan pada sistem manajemen persediaan atau pengiriman barang, dapat memengaruhi ketersediaan produk yang paling laku dan menghambat penjualan.

4. KESIMPULAN

Analisis SWOT ini menunjukkan bahwa kewirausahaan di Toko Begi Shop memiliki kekuatan yang signifikan, terutama dalam hal pemasaran, inovasi produk, dan layanan pelanggan yang dapat membantu memaksimalkan penjualan barang paling laku. Namun, ada beberapa kelemahan dan ancaman yang perlu diperhatikan, seperti ketergantungan pada produk tertentu dan persaingan yang ketat. Peluang untuk memanfaatkan e-commerce, perubahan tren konsumen, dan kemitraan strategis dapat dimaksimalkan untuk lebih meningkatkan penjualan. Dengan strategi kewirausahaan yang tepat, Toko Begi Shop dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman sambil memanfaatkan peluang yang ada untuk terus berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzi, Akhmad. 2010. *Ekonomi Perikanan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Grafindo Persada. Ridwan, Ahmad Hasan. 2004. *BMT dan Bank Islam*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.
- Stanton, W.J. 1996. *Prinsip Pemasaran Terjemahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Herman dan Sula, Muhammad Syakir. 2006. *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka.
- Karolus Wulla Rato,2020. “Pengaruh Keadilan Organisasi Terhadap Komitmen Organisasi Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Efisiensi*.
<https://journal.uny.ac.id/index.php/efisiensi/search/authors/view?firstName=Karolus&middleName=Wulla&lastName=Rato&affiliation=Stimikom%20Stella%20Maris%20Sumba&country=ID>
- Karolus Wulla Rato,2022 Relationship of Knowledge and Attitude with Mother's Actions on Stunting Incidents in Wali Ate Village,
<https://midwifery.iocspublisher.org/index.php/midwifery/article/view/698>
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LP3ES.
- Mujahidin, Akhmad. 2013, *Ekonomi Islam, Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta: PT. Raja
- Sujarno, 2008. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Nelayan Di Kabupaten Langkat”. Thesis (Medan: Universitas Sumatra Utara) diakses dari repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/7165/1/09E00282.pdf pada tanggal 1 Januari 2024 Pukul 11.00. Sula,