



**PERJANJIAN PELAKSANAAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2020  
NOMOR : 1522-Int-KLPPM/UNTAR/XI/2020**

Pada hari ini Senin tanggal 23 bulan November tahun 2020 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI, Ph.D.  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat  
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440  
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Dra. Thio Lie Sha, MM, Ak, CA  
Jabatan : Dosen Tetap  
Fakultas : Ekonomi  
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470  
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:
  - a. Nama : Ardiansyah, S.E., M.Si., Ak  
Jabatan : Dosen Tetap
  - b. Nama : Dra. Rosmita Rasyid, MM.,Ak  
Jabatan : Dosen Tetapselanjutnya disebut **Pihak Kedua**

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

**Pasal 1**

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul **"Implementasi Penilaian Kinerja Usaha Pada UKM Ritel di Kelapa Dua Kabupaten Tangerang Provinsi Banten"**
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

**Pasal 2**

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 10.500.000,- (Sepuluh juta lima ratus ribu rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan

laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

### **Pasal 3**

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode II, terhitung sejak Juli-Desember Tahun 2020

### **Pasal 4**

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

### **Pasal 5**

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.

- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.
- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Desember 2020**

#### **Pasal 6**

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

#### **Pasal 7**

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

**Pihak Pertama**



Ir. Jap Tji Beng, MMSI, Ph.D.

**Pihak Kedua**

Dra. Thio Lie Sha, MM, Ak, CA

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>Rencana Penggunaan Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Honorarium	Rp 0,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 10.500.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>NO</b>	<b>POS ANGGARAN</b>	<b>TAHAP I (50 %)</b>	<b>TAHAP II (50 %)</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Honorarium	Rp 0,-	Rp 0,-	Rp 0,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 5.250.000,-	Rp 5.250.000,-	Rp 10.500.000,-
	<b>Jumlah</b>	Rp 5.250.000,-	Rp 5.250.000,-	Rp 10.500.000,-

Jakarta, 23 November 2020  
Pelaksana PKM



(Dra. Thio Lie Sha, MM, Ak, CA)

LAPORAN AKHIR  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN  
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**IMPLEMENTASI PENILAIAN KINERJA USAHA PADA UKM RITEL DI  
KELAPA DUA KABUPATEN TANGERANG**

KETUA: DRA. THIO LIE SHA, MM, AK, CA, NIDN : 10188018/0321105801  
ANGGOTA : 1. ARDIANSYAH S.E., M.SI., AK., NIK/NIDN: 10198033/0326096601  
2. ROSMITA RASYID, AK, MM NIDN:10192015/0710057503

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
DESEMBER 2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
Periode 2 /Tahun 2020

**1. Judul: IMPLEMENTASI PENILAIAN KINERJA USAHA PADA UKM RITEL DI  
KELAPA DUA KABUPATEN TANGERANG PROVINSI BANTEN**

- :
2. Nama Mitra PKM : Toko Ritel pakaian
3. Ketua Tim Pengusul
- a. Nama dan gelar : Thio Lie Sha
  - b. NIK/NIDN : 10188018/ **0321105801**
  - c. Jabatan/gol. : Lektor
  - d. Program studi : S1 Akuntansi
  - e. Fakultas : Ekonomi
  - f. Bidang keahlian : Akuntansi
  - g. Alamat kantor : Jalan Tanjung Duren Utara no 1 Grogol Jakarta Barat
  - h. Nomor HP/Telpon : 085716136324.
  - i. Anggota Tim PKM (Dosen)
    - a. Jumlah anggota : Dosen 2 orang
    - b. Nama anggota 1/Keahlian : Ardiansyah / Akuntansi
    - c. Nama anggota 2/Keahlian : Rosmita Rasyid/ Akuntansi
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) : Mahasiswa 2 orang
- a. Nama mahasiswa dan NIM : Felicia Gabriel/ 115180280
  - b. Nama mahasiswa dan NIM : Cindy Angelina/115180266
6. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah mitra : Pasar Tradisional Kelapa 2
  - b. Kabupaten/kota : Tangerang
  - c. Provinsi : Banten
  - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 22 Km
7. Luaran yang dihasilkan : Prosiding
8. Jangka Waktu Pelaksanaa : **Juli-Desember**
9. Biaya Total :
- a. Biaya yang diusulkan : Rp 11.500.000

Jakarta, 30 Desember 2020

Menyetujui  
Ketua Lembaga Penelitian dan  
Pengabdian Kepada Masyarakat



Jap Tji Beng, Ph.D  
NIDN/NIK: 0323085501/10381047

Ketua

Dra. Thio Lie Sha, MM, AK, CA  
NIDN/NIK: 032110580/10188018

## **ABSTRAK**

Tujuan kegiatan PKM adalah melakukan penilaian kinerja pada usaha ritel di Tangerang. Melalui pembekalan pengetahuan tentang cara menilai kinerja usaha dan pendampingan menilai kinerja usaha yang selama ini telah dijalankan. Kegiatan dilakukan dengan melihat permasalahan pemilik toko dalam menjalankan usaha, yaitu masih lemahnya pengetahuan mitra akan penilaian kinerja, sehingga belum usaha mitra mampu mencapai keunggulan bersaing. Mitra yang menjadi tempat kegiatan adalah toko Sabrine yang terdapat di pasar tradisional Kelapa Dua Kabupaten Tangerang. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah sosialisasi dan pendampingan tentang instrumen penilaian kinerja. Dalam bentuk transfer ilmu pengetahuan tentang penilaian kinerja dari aspek internal, eksternal dan pertumbuhan, Melakukan penilaian atas kinerja usaha yang selama ini sudah dicapai. Hasil kegiatan menunjukkan secara umum pemilik toko sudah memiliki kinerja yang baik. Namun terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki. Pada aspek keuangan dimana pembukuan hasil usaha yang belum rapi, model pembayaran manual belum menggunakan autodebit, perputaran modal masih lambat. Pada aspek pasar lemahnya permintaan pasar (kondisi pandemic). Pada aspek eksternal kondisi pesaing barang sejenis sangat banyak, harga bersaing. Melalui pembekalan penilaian kinerja tersebut, akan meningkatkan pengetahuan mitra dan dapat melakukan perbaikan pada kinerja yang masih belum baik.

Kata kunci: strategi penilaian kinerja, sosialisasi, pendampingan, ritel

## **PRAKATA**

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas karunia dan rahmatNya kegiatan PKM ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Kegiatan ini berjudul: **IMPLEMENTASI PENILAIAN KINERJA USAHA PADA UKM RITEL DI KELAPA DUA KABUPATEN TANGERANG PROVINSI BANTEN.** Melalui kegiatan PKM diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan pemilik toko ritel dalam meningkatkan kemampuannya untuk melakukan penilaian pada kinerja usaha yang selama ini sudah dan belum tercapai. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada banyak pihak turut berperan penting selama proses kegiatan ini, yaitu kepada Ibu Farida selaku pemilik toko shabrine, dan karyawan toko sebagai mitra kegiatan, kepada direktur dan staff LPPM, kepada Dekan dan rekan Dosen, mahasiswa yang membantu kegiatan serta lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Penulis menyadari bahwa laporan PKM ini belum sepenuhnya sempurna, sehingga sangat mengharapkan kritik maupun saran dari berbagai pihak agar menjadi lebih sempurna serta memiliki kegunaan bagi pembaca. Pada akhirnya Semoga kegiatan ini dapat turut mengembangkan program kinerja ritel.

Jakarta, 30 Desember 2020

Ketua Tim

Thio Lie Sha



## DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
PRAKATA	
RINGKASAN	
DAFTAR ISI	
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	2
BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	4
2.1 Solusi Permasalahan.....	4
2.2 Luaran Kegiatan PKM.....	5
BAB 3 METODE PELAKSANAAN.....	6
3.1 Langkah Langkah/Tahapan Pelaksanaan.....	6
3.2 Partisipasi Mitra dalam KegiatanPKM.....	7
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM.....	8
BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	9
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	17
DAFTAR PUSTAKA.....	18
LAMPIRAN	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasi

Dewasa ini persaingan bisnis ritel sangat pesat . Peritel tidak hanya menghadapi pesaing dengan sesama toko konvensional , tetapi juga toko online yang saat ini memiliki kemajuan yang sangat pesat. Untuk itu sejauhmana capaian yang sudah diperoleh harus dilakukan evaluasi, peritel yang ingin berhasil selalu membandingkan dalam setiap periode berapa besarnya capaian kesuksesan atau kegagalan yang telah ada dalam menjalankan bisnis ritel. Melalui berbagai model penilaian kinerja akan segera dapat diketahui tingkat capaian bagi seorang pengecer. Beal (2000), melakukan studi literatur mengenai kinerja sebagai hal yang mendahului /yang merupakan investasi keuntungan dalam mencapai keunggulan bersaing yang superior. Lebih lanjut Hashim,2001 menyarankan profitabilitas finansial dan pertumbuhan sebagai ukuran yang digunakan untuk mengukur kinerja organisasi. Ferdinand (2000) menyatakan kinerja ritel diukur melalui volume penjualan,efektifitas usaha, laba bersih,loyalitas pelanggan dan manfaat bagi pelanggan. Beal (2000), menemukan bahwa ukuran penilaian kinerja secara obyektif masih memiliki kekurangan, belum adanya konsensus tentang ukuran kinerja,sehingga tidak ada ukuran yang paling layak dalam memberikan penilaian ukuran kinerja.maka dimungkinkan untuk menggunakan ukuran subyektif, yang mendasarkan pada persepsi manajer (Beal, 2000). Zahra and Das (1993) membuktikan bahwa ukuran kinerja subyektif memiliki tingkat reliabilitas dan validitas yang tinggi. Dengan demikian peritel dapat memilih ukuran yang dirasakan paling cocok dalam kegiatan usaha ritel, agar dapat melakukan penilaian sampai sejauhmana capaian kinerja yang sudah diperoleh dari hasil usahanya. Melalui kajian ini, dapat mengetahui lebih jauh bagi pengecer dalam meningkatkan kinerja toko yang masih kurang, mempertahankan yang sudah dianggap mampu membentuk keunggulan bersaing berkelanjutan.

Banyak bisnis ritel yang tidak mampu bertahan, bahkan dari sekian banyak usaha ritel di pasar tradisional tidak sedikit yang berkembang. Kondisi ini terkait dengan kemampuan bersaing karena memiliki kinerja yang buruk. Sebagaimana yang diungkapkan Agustini dan Yudiarti, 2002, bhwa dalam perjalanan usaha ritel, banyak yang tidak mencapai kinerja yang baik, bahkan banyak yang berhenti kegiatan usahanya karena tidak mampu bersaing. Oleh karena itu penilaian kinerja dari tiap usaha ritel perlu

dilakukan. Kajian terhadap kinerja ritel, dalam upaya untuk mengetahui lebih jauh bagi pengecer untuk meningkatkan kinerja yang kurang dan mempertahankan kinerja yang sudah dianggap mampu membentuk keunggulan bersaing. Peritel harus terus menjaga kinerja toko ritel agar tetap baik (Samli, Kelly, dan Hunt, 2012). Untuk itu diimplementasikan kegiatan PKM diperlukan dalam pemberdayaan kinerja toko menjadi lebih optimal. Alasan utama mengapa kegiatan ini difokuskan pada usaha ritel, karena faktor berikut ini:1). Sebagai usaha peningkatan ketahanan ekonomi masyarakat tingkat bawah. Usaha perseorangan ini sebagai peluang untuk mencapai kemandirian ekonomi pada kelompok masyarakat tersebut.2). Sebagai upaya meningkatkan pemberdayaan masyarakat perdagangan dalam membantu meningkatkan perekonomian daerah. 3). Toko ritel sebagai bagian dari rantai pasokan (*supply chain*) atau mitra perusahaan grosir atau distributor, sehingga peran peritel cukup signifikan dalam memajukan pusat grosir di Indonesia.4).Sebagai upaya untuk mengatasi masalah kemiskinan Dimana setiap toko paking sedikit mempunyai satu ,bahkan ada tiga karyawan. Untuk tujuan ini melibatkan seluruh pihak terkait mata rantai industri ritel, instansi pemerintah, lembaga riset, institusi pendidikan, lembaga perbankan atau lembaga konsumen.

Berdasarkan alasan diatas dirasa perlu meningkatkan kinerja toko ritel yang terdapat di pasar tradisional kelapa dua di Tangerang. Mitra yang dijadikan tempat kegiatan. Dimana keterkaitan mata rantai di atas akan mempengaruhi kegiatan ekonomi secara menyeluruh. Jika sektor ritel ini memiliki kinerja yang tidak baik, maka akan mengganggu keberlanjutan di setiap mata rantai lainnya.

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Berdasarkan observasi dan diskusi dengan mitra pedagang ritel yang akan dijadikan mitra yaitu ibu Farida Ariyani di pasar Kelapa Dua Tangerang, permasalahan secara spesifik berkaitan dengan faktor penilaian kinerja internal dan eksternal. yang meliputi: 1). Sumber daya manusia yang kurang trampil. 2). Tingkat pendidikan pemilik dan karyawan toko masih rendah 3). Motivasi kereja karyawan rendah 4). Kurang mempunya pemilik dalam memanage karyawan. 5). Modal yang dimiliki terbatas, 6) Keuangan belum terkelola dengan baik,7) Tingkat perputaran persediaan masih kecil 8). Kapasitas ruang simpan kurang memadai 8). Ruang lingkup pasar masih terbatas. 9). Pengeloan pasar tradisional yang kurang inovatif. 10). Fluktuasi permintaan lambat.11). Tidak adanya kegiatan promosi. 12) Daya saing pasar cukup tinggi. 13). Kemasan produk kurang bagus dan cepat robek. 14). Tidak memiliki keunggulan yang dapat melebihi pesaing. 15), Tidak dapat

membuat penilaian kinerja atas hasil usaha yang telah tercapai. Berdasarkan permasalahan mitra di atas dapat dibedakan antara aspek produksi dan aspek manajemen. Permasalahan 12 sampai 15 berkaitan dengan aspek produksi yang menunjukkan adanya kelemahan dalam mendorong usaha menjadi lebih unik dari produk pesaing. Terutama perbaikan kemasan produk yang dijual. pendampingan melakukan penilaian kinerja atas hasil usaha yang sudah dilakukan. Untuk itu perlu untuk diperbaiki agar proses usaha ritel menjadi lebih baik atau semakin baik. Sedangkan untuk point 1 sampai 13 berkaitan dengan aspek manajemen. Perlunya pengelolaan usaha secara lebih baik, agar keberlanjutan usaha dapat dijaga.

. Untuk itu penilaian lebih difokuskan aspek internal dan eksternal yang teridentifikasi menjadi 15 permasalahan (tertera diatas) merupakan permasalahan yang dihadapi pengusaha ritel toko Shabrina

Berdasarkan analisis situasi di atas, maka, prioritas permasalahan adalah:

1. Bagaimana memperkenalkan model penilaian kinerja dalam meningkatkan kinerja usaha ritel .
2. Bagaimana cara mensosialisasikan metode-metode penilaian kinerja pada pengusaha ritel agar dapat melakukan penilaian terhadap toko ritelnya.
3. Bagaimana melakukan pendampingan dalam melakukan penilaian kinerja selama ini yang sudah dicapai bagi toko ritel.

## BAB II

### SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

#### 2.1. Solusi Permasalahan dan Luaran

Untuk mengatasi empat prioritas masalah yang dihadapi oleh pemilik usaha ritel maka **Solusi** yang ditawarkan ke mitra berupa memperkenalkan model penilaian kinerja usaha ritel. Model ini sebagai panduan bagi mereka dalam menjalankan usaha . **Spesifikasi model** ini diberikan pada kelompok peritel sebagai acuan aktivitas penilaian kinerja ritel, yang berdasarkan pada model penilaian internal usaha ritel, meliputi: berbagai aspek yaitu aspek manajemen SDM, aspek keuangan, aspek teknis dan operasional, aspek pasar dan pemasaran. Aspek penilaian pertumbuhan yang meliputi pertumbuhan penjualan, modal, tenagakerja dan keuntungan dan model penilaian eksternal yang meliputi: Pemerintah /Dinas perdagangan, Pengelola pasar, Pengadaan barang( distributor dan pedagang grosir, Pesaing dan konsumen. Mensosialisasikan model penilaian kinerja ritel bagi kelompok ritel di Tangerang. Metode ini untuk memberi pembinaan/pelatihan agar mereka mengelola usaha dengan cara yang lebih baik dan teratur. **Spesifikasi pelatihan** diberikan tentang faktor yang perlu diperhatikan sebagai penilaian kinerja internal, pertumbuhan dan eksternal. Dalam pelatihan melakukan penjabaran tentang model penilaian tersebut baik dari segi finansial maupun non finansial. Dengan pelatihan ini kelompok ritel diharapkan dapat mengetahui posisi toko ritelnya dibandingkan pesaing dan dapat memperbaiki kinerja toko ritelnya secara lebih baik.

Selanjutnya melakukan pendampingan yang diawali dengan melakukan penilaian terhadap kinerja toko ritel yang disusun dalam tiga faktor yaitu internal, pertumbuhan dan eksternal. **Spesifikasi model** adalah: menyusun data dua tahun terakhir , membandingkan pertumbuhan ritel selama dua periode, menyusun kinerja berdasarkan faktor internal toko, menyusun kinerja berdasarkan faktor eksternal. Memperbaiki kinerja ritel yang masih belum baik dan mempertahankan kinerja yang sudah dianggap baik.

## 2.2. Rencana Target Capaian

**Tabel 2.1. Rencana Target Capaian**

No	Jenis Luaran	Indikator capaian
<b>Luaran Wajib</b>		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN/prosiding dalam Temu ilmiah <sup>1)</sup>	Accepted
2	Pemakalah pada media masa cetak/online/repocitory PT <sup>6)</sup>	Accepted
3	Peningkatan daya saing(peningkatan kualitas,kuantitas,serta nilai tambahbarang,jasa.deversivikasi produk,atau sumber daya lainnya) <sup>4)</sup>	Produk
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisme,IT, dan manajemen) <sup>4)</sup>	penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat( seni budaya, sosial, politik, keamanan ,ketentraman, pendidikan, kesehatan) <sup>2)</sup>	Sudah dilaksanakan
<b>Luaran Tambahan</b>		
1	Publikasi di jurnal Internasional <sup>1)</sup>	Tidak ada
2	Jasa;rekayasa sosial,metode atau sistem,produk/barang <sup>5)</sup>	Penerapan
3	Teknologi baru TTG <sup>5)</sup>	Penerapan
4	Hak kekayaan intelektual(paten,paten sederhana,HakCipta,merek dagang,Rahasia dagang,Desain Produk IndustriPerlindungan varietas tanaman,peerrlindungan desain topografisirkuit terpadu <sup>3)</sup>	tidak ada
5	Buku ber ISBN <sup>6)</sup>	Draf

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan**

Berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik toko ritel Shabrine di Tangerang, melalui prioritas masalah yang dihadapi oleh toko tersebut, maka dilakukan kegiatan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Kegiatan sosialisasi . Dilakukan untuk memberikan pembekalan pengetahuan dalam penilaian kinerja. Untuk melaksanakan kegiatan sosialisasi ini, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan.
  - a. Tim PKM sebagai tutor menghubungi pihak terkait, yaitu pemilik Pemilik usaha ritel untuk minta ijin melakukan sosialisasi.
  - b. Tim PKM sebagai tutor berkoordinasi dengan pemilik agar dapat memberikan jadwal untuk melakukan kegiatan sosialisasi.
  - c. Tim PKM sebagai tutor menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab. sosialisasi secara daring
  - d. Tutor menjelaskan tentang factor internal dan eksternal dalam melakukan penilaian kinerja.

Tim PKM mensosialisasikan terkait dengan model penilaian kinerja dalam mencapai keunggulan bersaing, belum dimilikinya pengetahuan akan metode penilaian kinerja yang perlu dilakukan bagi pengecer dalam menjalankan usaha sehingga bisnis ritel banyak yang mengalami kegagalan ditengah jalan. Untuk itu diperlukan pengetahuan dan pemahaman akan pentingnya kinerja yang baik dalam menjalankan usaha, adapun hal hal yang terkait dalam model penilaian tersebut meliputi: faktor internal, pertumbuhan dan faktor eksternal. **Solusi yang ditawarkan adalah:** a. Membuat panduan model penilaian kinerja usaha ritel bagi masyarakat usaha ritel yang berlokasi di Tangerang. b. Melakukan pelatihan atas model penilaian yang dibuat agar dapat memberikan pemahaman yang lebih jelas dalam meningkatkan kinerja usaha ritel.

2. **Pendampingan.** Kegiatan pendampingan dilakukan melalui Langkah-Langkah sebagai berikut:
  - a. Tim membuat mengecek kinerja yang sudah dimiliki
  - b. Tim melakukan mengidentifikasi kinerja internal dan eksternal
  - c. Tim melakukan capaian kinerja yang sudah dilakukan
  - d. Tim memberikan masukan capaian kinerja
  - e. Tim menyampaikan pilihan strategi penilaian kinerja yang sudah sesuai dan belum
  - f. Tim melakukan pendampingan menyusun kinerja usaha ritel
  - g. Tim Melakukan perbaikan pada kinerja yang harus diperbaiki /belum sesuai
  - h. Tim memberikan solusi untuk permasalahan yang ada, memperbaiki dan meningkatkan kinerja yang sudah baik.

- i. Tim menyerahkan hasil penilaian kinerja sebagai dasar evaluasi dalam meningkatkan produktivitas kerja ritel

Tim melakukan pendampingan dalam menilai kinerja usaha selama dicapai dua periode terakhir saat kegiatan dilakukan. **Solusi yang ditawarkan adalah:** Melakukan penilaian, pada kinerja internal, eksternal dan pertumbuhan. Mana yang harus diperbaiki. Memberikan solusi, memperbaiki dan meningkatkan kinerja yang sudah baik.

### 3.2 .Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Rencana kegiatan dalam rangka pemecahan masalah mitra koperasi usaha batik Setu seperti dalam Tabel -1 berikut ini:

**Tabel 3.2: Rencana Kegiatan & Partisipasi Mitra Pengecer**

No.	Rencana Kegiatan	Partisipasi Mitra
1	Observasi awal dengan kelompok usaha ritel di Tangerang	Mitra responsif/mendukung mendengar rencana ini.
2	Membuat FDG tentang panduan kinerja ritel	Tim berdiskusi dengan mitra tentang kinerja toko yang selama ini
3	Membuat panduan penilaian kinerja dengan mengkaji aspek kinerja ritel dan praktek sesuai hasil masukan mitra melalui FGD	Tim mengkaji aspek aspek yang terkait dengan penilaian kinerja ritel dengan secara teoritis dan hasil FGD dengan mitra
4	Mensosialisasikan model penilaian kinerja.	Mitra mendengarkan dan berdiskusi tentang hal hal yang terkait dengan penialian kinerja
5	Melakukan Pendampingan penilaian kinerja yang sudah sesuai dan belum sesuai	Tim melakukan penyusunan memilih kinerja yang sudah sesuai dan belum
6	Tim menyerahkan hasil penilian kinerja	Tim melakukan evaluasi pada hasil kinerja mitra
8	Seminar hasil akhir	Tim seminar hasil akhir call paper nasional
9	Pembuatan laporan dan Publikasi	Tim membuat laporan ke DPPM, FE dan mitra dan



		mempublikasikannya ke jurnal Nasional
--	--	---------------------------------------

### 3.3 Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

Kegiatan ini dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan mitra pengusaha ritel Tangerang dan road map bagi kegiatan riset atau program pengabdian masyarakat secara berkelanjutan. Pihak terkait dengan kegiatan ini adalah: dosen dengan personalia pelaksana sebagai berikut:

**Tabel 4.1. Daftar Personalia Kegiatan**

No	Nama	Bidang Keahlian	Keterangan
1	Thio Lie Sha	Akuntansi	Ketua
2	Ardiansyah	Akuntansi	Anggota
3	Rosmita Rasyid	Akuntansi	Anggota
4	Felicia Gabriel/	Mahasiswa	Anggota
5	Cindy Angelina	Mahasiswa	Anggota

Pemilihan personel program ini disesuaikan dengan target *ouput* yang ingin dicapai program ini, yaitu: panduan sederhana manajemen keuangan, dan pelatihan pada kelompok ritel di pasar tradisional. Pendampingan dilakukan dalam menyusun laporan keuangan usaha dan proses pengajuan kredit bank. Agar sinergi antara personel dalam program ini menjadi tercapai, maka proses pelaksanaan program ini dilakukan dengan mendiskripsikan tiap kegiatan pada masing-masing anggota tim. Proses koordinasi dilakukan langsung oleh ketua tim pengusul, proses wawancara,FGD dan survey langsung di lokasi mitra. Dilanjutkan dengan membuat panduan sederhana manajemen keuangan,pelatihan serta pembuatan pengajuan kredit bank, dilakukan oleh tim dari fakultas ekonomi manajemen dan mahasiswa.

## BAB IV

### HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

#### 4.1. Gambaran Lokasi Mitra

Pasar Kelapa Dua



Gambar 1. Pasar Kelapa Dua

Kelapa Dua adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten, Indonesia. Yang berlokasi di Kelapa Dua, Tangerang, Banten 15810 Indonesia. Pasar Kelapa Dua merupakan kumpulan para pedagang kecil yang telah merintis usahanya sejak tahun 1992. Pasar mulai dari keadaan yang sangat sederhana dan terkesan kumuh, kini oleh Pemerintah sudah di revitalisasi. Pasar Kelapa Dua direvitalisasi pada 2009, karena kondisinya sangat memprihatinkan, kotor, kumuh, becek dan bau sehingga kurang layak untuk dijadikan sebagai tempat transaksi jual beli. Pasar Kelapa Dua yang beroperasi kembali sejak tahun 2011 lalu setelah di revitalisasi menjadi salah satu contoh penataan pasar tradisional dengan hasil yang optimal. Kondisi ini diharapkan dapat memberikan kenyamanan kepada konsumen dalam berbelanja. Diinformasikan total ruang dagang Pasar Kelapa Dua sebanyak 797 unit, dengan rincian terdiri dari 446 unit kios, 92 unit counter dan 269 los. Berbagai jenis yang diperdagangkan didalam pasar, sandang maupun pangan. Mulai dari kebutuhan pokok sehari-hari, beras sayur mayur, ikan, daging dagingan, bumbu bumbu sampai kepada kebutuhan sekunder lainnya .

Pada lantai 1 , dijual berbagai macam kebutuhan sehari-hari. Seperti sayur mayur, tahu, tempe, ikan, daging, ayam, ikan dan sebagainya. Semua meliputi kebutuhan pokok sehari hari. Sementara untuk berbelanja kebutuhan lainnya. Seperti pakaian, perlengkapan sekolah, sampai aneka boneka, semuanya serba ada yang terletak di lantai 2.

## 4.2 Gambaran Usaha Mitra

Data deskripsi mitra tempat kegiatan PKM adalah:

Nama	: Ibu Farida
Usia	: 42 tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan terakhir	: SMK
Jenis usaha	: Baju
Lama usaha berjalan	: 8 Tahun
Omzet penjualan	: -
Laba bersih per bulan	: -
Bentuk badan usaha	: Perseorangan
Posisi pekerjaan	: Pemilik
Kepemilikan tempat usaha	: Pemilik
Data Karyawan	
Jumlah karyawan	: 1
Pendidikan masing-masing karyawan	: SMP

Kegiatan PKM dilakukan dengan mensosialisasikan strategi penilaian kinerja ritel, kepada ibu Farida selaku pemilik toko ritel Sabrine . Pedagang ritel yang dipilih tergolong dalam kelompok ritel produk fashion. Toko ritel sabrine yang terdapat di pasar tradisional kelapa dua dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Gambaran Toko Mitra

Ibu Farida adalah pemilik sekaligus pekerja ditoko ritel, berdirinya toko baju ini sudah cukup belum cukup lama masih sekitar 8 tahun. Sejak ibu Farida berhenti bekerja. Dengan sedikit modal ibu Mila membeli toko di pasar kelapa dua . Produk yang dijual berupa pakaian muslim wanita dan pria, juga blus wanita, pakaian juga anak anak, Harga yang dijual bervariasi tergantung dari model dan bahan. Kisaran harga dari Rp 60.000 sampai Rp. 250,000.

#### **4.3. Model Yang Ditawarkan Untuk Mengatasi Masalah Mitra**

##### **1. Membuat Model Penilaian Kinerja Untuk Kelompok Ritel yang berlokasi di Tangerang.**

Output pertama dirancang dalam kegiatan PKM adalah membuat panduan strategi penilaian kinerja usaha ritel . Desain ini bertujuan untuk memberikan pemahaman agar pemilik toko ritel memiliki pengetahuan akan dalam melakukan penilaian atas hasil usaha eceran yang selama ini sudah dilakukan. Penyusunan draf panduan dilakukan dengan cara diskusi, membaca buku literatur, dan melalui hasil penelitian. Model tersebut disosialisasikan kepada pemilik toko Sabrina di pasar tradisional Kelapa dua Tangerang.

Chakravarthy dan Balaji (1996) menyatakan kinerja perusahaan merupakan sebuah konstruk yang secara umum dipergunakan untuk mengukur dampak dari sebuah orientasi perusahaan Menurut Veithzal (2009) Kinerja adalah merupakan suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber daya yang dimiliki. Banyak literatur menyarankan profitabilitas finansial dan pertumbuhan sebagai ukuran yang sering digunakan untuk mengukur kinerja organisasi (Hashim, 2001). Pelham and Wilson (1996) mendefinisikan kinerja perusahaan sebagai sukses produk baru, yang diukur melalui pengembangan produk baru, dan pengembangan pasar, growth share yang diukur melalui pertumbuhan penjualan dan porsi pasar, profitabilitas, diukur melalui *operating profits, profit to sales ratio, cash flow operation, return on investment, return on assets* dan kualitas produk. Miles at al (2000) Pengukuran secara subjektif terhadap kinerja dipilih dari pada pengukuran obyektif, sedangkan Beal (2000), mengemukakan bahwa belum ada konsensus tentang ukuran kinerja yang paling layak dalam sebuah penelitian dan ukuran-ukuran obyektif kinerja yang selama ini dipakai dalam banyak penelitian masih banyak kekurangan. Untuk mengantisipasi tidak tersedianya data-data kinerja obyektif dalam sebuah penelitian, maka dimungkinkan untuk menggunakan ukuran subyektif, yang didasarkan pada persepsi manajer (Beal, 2000). Zahra and Das (1993) membuktikan bahwa ukuran kinerja

subyektif memiliki tingkat reliabilitas dan validitas yang tinggi. Sementara itu Ferdinand (2000) menyatakan kinerja ritel diukur melalui volume penjualan, efektifitas usaha, laba bersih, loyalitas pelanggan dan manfaat bagi pelanggan, hal serupa juga diungkapkan Gregory B,al al (1996). Kinerja suatu usaha umumnya berbeda-beda satu sama lain, tidak adanya ukuran yang tepat untuk menilai kinerja suatu usaha, namun berbagai studi dari praktisi maupun akademisi telah menemukan berbagai faktor sebagai ukuran keberhasilan suatu usaha, dan beberapa kriteria dalam menilai suatu kinerja telah diungkapkan pada berbagai literatur. Untuk itu penilaian lebih difokuskan pada persepsi dari pemilik toko ritel. model penilaian yang berorientasi pada kondisi internal usaha, eksternal dan pertumbuhan :

**Tabel 1. Model Penilaian Factor Internal**

Hasil Penilaian factor internal	
1. Aspek Sumber daya manusia: Merupakan tenaga yang terlibat dalam melakukan penjualan di toko ritel, termasuk kemampuan yang dimiliki dalam mengelola usaha termasuk ketrampilan apa saja yang dimiliki dalam mencapai tujuan usaha	Tingkat pendidikan Pemilik dan karyawan Jiwa kepemimpinan Pengalaman Lama Usaha Motivasi Keterampilan
2. Aspek Keuangan : Merupakan besarnya nilai keuangan yang dimiliki, termasuk pada sumber pemodal yang dimiliki dalam menjalankan kegiatan usaha dan manajemen keuangan yang dilakukan dalam menjaga kelangsungan modal usaha.	Modal sendiri Modal Pinjaman Tingkat keuntungan dan akumulasi modal Membedakan pengeluaran pribadi /keluarga
3. Aspek teknis dan Operasional Merupakan asset yang dimiliki dalam menjalankan aktifitas usaha, termasuk dalam ketersediaan sarana dan prasarana dalam mendukung produksi dan penjualan atas hasil usaha.	Tersedianya Persediaan barang Kapasitas produksi Tersedianya mesin/peralatan
4. Aspek pasar dan Pemasaran Merupakan penilaian terhadap permintaan pasar, termasuk pada aspek –aspek kegiatan pemasaran yang dilakukan dalam menjalankan usaha.	Permintaan pasar Penetapan harga bersaing Kegiatan promosi Saluran distribusi dan wilayah pemasaran

**Tabel 2. Model Penilaian Factor Eksternal**

<b>Faktor Pemerintah/ Dinas Perdagangan</b>
1. Kunjungan pemerintah Rutin ke pasar tradisional
2. Memberikan penghargaan pasar terbersih
3. Memantau kebijakan yang diberikan pengelola pasar
4. Memantau kebersihan lingkungan pasar
5. Komunikatif dengan pedagang ritel
6. Dinas perdagangan Membantu memecahkan persoalan peritel
7. Kerja sama yang proaktif dengan pengelola pasar
<b>Pengelola Pasar</b>
1. Pengeloa memantau ketepatan pembayaran service charge
2. Pengola menginformasikan pedagang untuk mengikuti pameran
3. Kerja sama yang saling menguntungkan dengan pihak pengelola
4. Komunikatif dengan pengelola pasar
5. Pengelola sering mengadakan event di pasar ritel
<b>Pengadaan barang (distributor dan grosir)</b>
1. Frekuensi pengiriman barang tepat waktu
2. Kontuitas persediaan
3. Fleksibilitas harga dengan distributor
4. Ketepatan pembayaran dengan distributor
5. Ketersediaan barang dari distributor selalu ada
6. Menjalin kerja sama yang baik dengan distributor
<b>Pesaing</b>
1. Ketersediaan produk sejenis di toko lain
2. Jumlah Pesaing cukup banyak
3. Daya tarik pesaing lebih bagus
4. Sumber daya pesaing lebih memadai
5. Pelayanan pesaing lebih baik
6. Keunggulan pesaing
<b>Konsumen</b>
1. Pelanggan melihat kinerja karyawan toko yang antusias akan pekerjaannya
2. Pelanggan mendapat pelayanan dengan baik dan ramah,
3. Pelanggan akan merasa puas akan pelayanan toko
<b>Kondisi Peritel</b>
1. Selalu melakukan inovasi
2. Antisipasi terhadap pesaing
3. Berorientasi pada hasil yang maksimal

**Tabel 3 Penilaian Kinerja Pertumbuhan**

Model Penilaian kinerja berdasarkan tingkat pertumbuhan	
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pemilik usaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya
Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi penambahan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

## **2. Mensosialisasikan Metode Penilaian Kinerja**

Proses FDG dilakukan juga pada pembuatan model penilaian baik dari internal. Eksternal dan pertumbuhan. Para pengecer harus memiliki kinerja yang bagus dalam menghadapi kondisi persaingan dan mempertahankan konsumen. Melalui berbagai instrumen penilaian kinerja akan segera dapat diketahui tingkat capaian bagi seorang pengusaha. pendapat sebelumnya Wensley (1988), melakukan studi literatur mengenai kinerja sebagai hal yang mendahului /yang merupakan investasi keuntungan dalam mencapai keunggulan bersaing yang superior. penilaian kinerja dari tiap usaha ritel perlu dilakukan melalui kajian terhadap kinerja usaha, dapat mengetahui lebih jauh bagi peritel mana yang masih kurang, dan mempertahankan yang sudah dianggap mampu membentuk keunggulan bersaing.

. Spesifikasi materi pelatihan berupa pemahaman dalam melakukan penilaian kinerja seperti yang ada pada tabel 1,2 dan 3 di atas. Sosialisasi dilakukan secara daring melalui grup WA . gambar saat sosialisasi adalah:



Gambar 3. Foto Saat Sosialisasi Secara Daring

### 3. Model Pendampingan Penilaian Kinerja Ritel

Model pendampingan penilaian kinerja ritel yang direncanakan bertujuan untuk membantu atau mendorong agar peritel dapat mengetahui posisi toko ritelnya, apakah sudah memiliki kinerja yang baik. Faktor apa saja yang harus diperbaiki dalam menghadapi kondisi persaingan yang semakin tajam. Selain itu pemilik toko ritel dapat mengetahui produk apa yang memberikan nilai tambah bagi usahanya. Hal tersebut membantu ritel dalam mendapatkan keuntungan. Proses FDG dilakukan juga pada pembuatan penilaian kinerja di toko ritel, terkait dengan: penilaian aspek internal, eksternal dan pertumbuhan. Secara spesifik langkah langkah dalam pendampingan sebagai berikut:

- a. Tim membuat mengecek kinerja yang sudah dimiliki
- b. Tim melakukan mengidentifikasi kinerja internal dan eksternal
- c. Tim melakukan capaian kinerja yang sudah dilakukan
- d. Tim memberikan masukan capaian kinerja
- e. Tim menyampaikan pilihan strategi penilaian kinerja yang sudah sesuai dan belum
- f. Tim melakukan pendampingan menyusun kinerja usaha ritel
- g. Tim Melakukan perbaikan pada kinerja yang harus diperbaiki /belum sesuai



- h. Tim memberikan solusi untuk permasalahan yang ada, memperbaiki dan meningkatkan kinerja yang sudah baik.
- i. Tim menyerahkan hasil penilaian kinerja sebagai dasar evaluasi dalam meningkatkan produktivitas kerja ritel

Hasil pendampingan kepada mitra terlihat menunjukkan secara keseluruhan toko sudah memiliki kinerja yang cukup baik. Namun ada beberapa yang masih kurang yaitu: pada aspek keuangan, dimana pembukuan hasil usaha yang belum rapi, model pembayaran manual belum menggunakan autodebit. Perputaran modal masih lambat, aspek pasar lemahnya permintaan pasar( kondisi pandemic). Pada aspek eksternal kondisi pesaing barang sejenis sangat banyak, harga bersaing dan aspek pertumbuhan modal yang tidak meningkat.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan ini, diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Panduan strategi penilaian kinerja usaha ritel yang sudah tersusun dengan melakukan FGD, observasi dan wawancara dengan pihak terkait. Sosialisasi skala kecil sudah dilakukan pada pemilik usaha ritel yang terdapat di pasar Kelapa dua Tangerang.
2. Pelatihan yang dilakukan dalam menjalankan usaha ritel melalui penilaian kinerja usaha dari aspek internal ,eksternal dan pertumbuhan
3. Model pendampingan dilakukan dalam memberikan penilaian kinerja baik kinerja internal, eksternal maupun penilaian pertumbuhan.
4. Secara keseluruhan kinerja toko dinilai cukup. Ada beberapa hal yang harus diperbaiki seperti pada pembukuan hasil usaha yang belum rapi, model pembayaran manual belum menggunakan autodebit. Perputaran modal masih lambat, aspek pasar lemahnya permintaan pasar( kondisi pandemic). Pada aspek eksternal kondisi pesaing barang sejenis sangat banyak, harga bersaing. dan aspek pertumbuhan modal yang tidak meningkat.

#### 5.2. Saran

Perbaikan secara berkelanjutan pada usaha ritel dapat dilakukan antara lain dapat dikembangkan dalam kajian selanjutnya.

1. Proses perbaikan kinerja pada pembinaan model keuangan toko ritel yang sederhana dan mudah dimengerti.
2. Mendekatkan pihak toko dengan perbankan untuk kerja sama dalam hal penggunaan alat pembayaran

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, Dwi Hayu dan Erna Agustina Yudiati (2002) “Ketertarikan Keberhasilan Usaha Dengan Jiwa Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Pada Pedagang Eceran Berskala Kecil Di Semarang”, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol.VIII, No.3, Desember 2002,pp. 357-374
- Augusty Ferdinand (2000), " Manajemen Pemasaran Sebuah Pendekatan Strajik”*Research Paper Series*, MMUndip, Semarang Afiyah, N.N. (2009). Peran Kewirausahaan dalam memperkuat UKM Indonesia menghadapi krisis finansial global, *Working paper in accounting and finance*.
- Beal, R.M. (2000).“ Competing Effectively : Environment Scanning, Competitive Strategy & Organization Performance in Small Manufacturing Firms” *Journal of Small Business Management* (Januari):pp.27-45
- Chakravarty, Balaji,S.(1996). *Measuring Strategic Performance*. Strategic Management Journal. (7: 437-458
- Miles, P Morgan., Covin G jefferey., Heeley B. Michael (2000), The Relationship Between Environmental Dynamism and Small Firm structure, strategy, and Performance. *Journal*
- Neely , A., (1999), *The Performance Measurement Revolution: Why Now and What Next ?* International Journal of Operations & Production Management, Vol. 19 No. 2,pp. 205-228 of *Marketing theory and Practice*. Pp. 63-74
- Pelham, M. Alfred, David T. Wilson (1996), A Longitudinal Study of The Impact of Market Structure, Firm Structure, Strategy, and Market Orientation Culture on Dimenntions of Small Firms Performance , *Journal of Academy of Marketing Science*. 24, 1, pp. 27-43
- Samli,a. Coskun,J. Patrick Kelly, dan H. keith hunt, 1998,” Improving the Retail Performance by Contrasting Management- and Customer Management-and Customer-perceived Store image: A Diagnostic Tool for Corrective action”, *Journl of Business Research*,43,(1),pp.27-38
- Zahra, S.A., dan S. R. Das (1993), *Innovation Strategy and Financial Performance in manufacturing companies: An empirical Study . Production and OperationsManagement* 2 (I) (Winter) : 15-37