

---

## OPTIMALISASI MANAJEMEN INVENTARIS DAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA *ARTSHOP WIN -WIN SILVER JEWELRY*

Ni Putu Nita Anggraini<sup>1,\*</sup>, Ni Wayan Sugiantari<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: nitaanggraini@unmas.ac.id

### ABSTRAK

*Artshop Win-Win Silver Jewelry* terletak di Jl. Raya Singapadu, Sukawati – Gianyar. *Artshop Jewelry* ini menjual berbagai macam jenis perhiasan yang unik seperti kalung, gelang, cincin, anting-anting, dan lain sebagainya. Pada hari-hari biasa *Artshop Win – Win Silver* dapat melayani kurang lebih 50 konsumen per hari. Sedangkan pada hari-hari menjelang hari raya seperti Hari Raya Natal, Tahun Baru, dan hari raya Hindu, toko ini dapat melayani 150 hingga 200 konsumen setiap harinya. Salah satu permasalahan yang ada pada *Artshop Win- Win Silver Jewelry* setelah diadakannya observasi adalah dalam penerimaan dan pengiriman produk yang kurang teliti sehingga menyebabkan adanya selisih stock pada *Artshop Win-Win Silver Jewelry*. Adapun solusi yang diberikan pada permasalahan ini yaitu rutin adanya inventory stock untuk meminimalisir adanya selisih stock, melakukan pengecekan ini rutin seminggu sekali. Dengan dilakukannya pengecekan tersebut maka akan meminimalisir adanya selisih pada stock persediaan barang. Tujuan dari kegiatan ini yaitu agar tercapainya safety stock pada persediaan produk di *Artshop Win-Win Silver Jewelry*.

**Kata Kunci:** Perhiasan, Persediaan, Inventory stock.

### ANALISIS SITUASI

Seni kerajinan perak merupakan salah satu kekayaan budaya Bali yang terkenal di seluruh dunia. Kota Gianyar, yang terletak di pulau Bali, merupakan salah satu pusat produksi kerajinan perak yang paling terkenal di Indonesia. Kreativitas budaya Bali tercermin dalam setiap karya seni perak yang dihasilkan oleh para pengrajin di kota ini.

Kerajinan perak di Kota Gianyar telah menjadi bagian penting dari budaya Bali sejak zaman dahulu. Di sini, metode tradisional yang diwariskan dari generasi ke generasi digunakan oleh para perajin perak. Mereka menghasilkan karya seni perak yang menakjubkan dan khas dengan memadukan kerajinan tangan mereka dengan tingkat imajinasi dan kreativitas yang tinggi.

Setiap karya seni perak yang dibuat di Kota Gianyar memiliki keunikan tersendiri. Desain perhiasan perak sering kali menggabungkan unsur-unsur tradisional Bali, termasuk ukiran, hiasan bunga, dan penggambaran dewa-dewi. Untuk memberikan nilai estetika lebih pada karya seni mereka, para pengrajin perak juga sering memadukan perak dengan permata seperti koral, batu mulia, atau batu akik.

Kerajinan perak dari Kota Gianyar tidak hanya digunakan sebagai perhiasan, tetapi juga sebagai hiasan rumah, aksesoris, dan souvenir. Kualitas tinggi dan keindahan karya seni perak dari Gianyar membuatnya menjadi incaran para kolektor seni dan wisatawan yang mengunjungi Bali.

Perhiasan adalah sebuah benda yang dirangkai dan digunakan untuk merias atau mempercantik diri, pada umumnya digunakan oleh kaum wanita (Sabrina, 2022). Perhiasan sendiri terdiri dari berbagai macam bentuk mulai dari cincin, kalung, gelang, liontin, bros dan lain-lain. Perhiasan digunakan untuk berbagai fungsi dan tujuan, mulai dari lambang kekayaan, perlindungan agama, sebagai alat kesenian, dan untuk mempercantik diri (Sahandri, 2019). Perhiasan sebagai sebuah industri yang telah menjadi fokus perhatian sekelompok masyarakat di sebuah desa di Kabupaten Gianyar, Bali, Indonesia, yaitu Desa Singapadu. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya para pengrajin perhiasan khususnya yang berbahan dasar perak yang menghasilkan berbagai macam perhiasan yang unik, indah, dan menarik yang menyebabkan desa tersebut menjelma menjadi sentra kerajinan perhiasan. Salah satu *Artshop* yang menjual berbagai macam jenis perhiasan berbahan unik di Desa Singapadu yaitu *Artshop Win-Win Silver Jewelry*.

*Win-Win Silver Jewelry* adalah salah satu perusahaan manufaktur di Bali, bergerak di bidang pembuatan kerajinan perak dan terletak di Jl. Raya Singapadu, Sukawati – Gianyar. *Artshop Jewelry* ini menjual berbagai macam jenis perhiasan yang unik seperti kalung, gelang, cincin, anting-anting, dan lain sebagainya. Selain itu di *Artshop Win-Win Silver* tidak hanya menjual perhiasan yang berbahan dasar perak dan emas saja, namun mereka juga menjual perhiasan yang berbahan dasar Alpaka, *White Brass*, Kuningan, dan Tembaga untuk memberikan kesempatan kepada masyarakat ekonomi kelas bawah untuk tampil gaya dalam berbagai acara sosial masyarakat, misalnya pada ritual keagamaan. Namun, pada saat sekarang ini kerajinan perak tidak hanya dipakai untuk keperluan upacara adat tetapi juga dipakai untuk keperluan sehari-hari seperti miniatur, pajangan di meja, cincin, kalung, gelang, bros dan bentuk perhiasan lainnya (Yandri, 2020: 1).

Pada hari-hari biasa *Artshop Win – Win Silver* dapat melayani kurang lebih 50 konsumen per hari. Sedangkan pada hari-hari menjelang hari raya seperti Hari Raya Natal, Tahun Baru, dan hari raya Hindu, toko ini dapat melayani 150 hingga 200 konsumen setiap harinya.

Seiring dengan berjalannya waktu, maka pemilik *Artshop Win-Win Silver* menginginkan adanya peningkatan volume penjualan. Upaya yang dapat dilakukan yaitu menjamin tingkat kepuasan konsumen yang menjadi prioritas utama. Usulan yang diberikan adalah memperlengkap produk perhiasan yang ditawarkan, membuat design-design yang baru dan unik, meningkatkan kecepatan menyediakan produk. Selanjutnya, memperhatikan stock barang di gudang, menjaga hubungan dengan supplier, memajang contoh *jewelery* yang lebih banyak, meningkatkan kualitas pengantaran barang ke kendaraan, memiliki seorang karyawan khusus kasir, dan memberikan discount untuk pembelian dalam jumlah tertentu bagi semua konsumen.

Berdasarkan keunggulan dan kepuasan, usulan yang diberikan yaitu mempertahankan setiap atribut tersebut agar konsumen merasa puas. Dan berdasarkan metode SWOT, Usulan yang diberikan adalah menjadi agen suatu produk, melakukan pendekatan kepada konsumen, memperbaiki sistem *inventory control*, memisahkan keuangan yang digunakan untuk keperluan pribadi dengan untuk keperluan *Artshop*, serta memberlakukan sistem member bagi konsumennya.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Dari hasil observasi lapangan yang sudah dilakukan maka dapat disimpulkan permasalahan yang muncul di *Artshop Win-Win Silver*, yaitu:

1. Mengembangkan akun *social media* yang memiliki kapasitas pengguna aktif dengan cara membuat konten yang lebih menarik minat pelanggan seperti melalui Instagram, Tiktok, dan Facebook.
2. Mengadakan *inventory stock* secara rutin untuk meminimalisir adanya selisih stock. Dengan melakukan *inventory* secara rutin, perusahaan dapat memastikan bahwa mereka memiliki jumlah stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan. Ini mencegah situasi di mana produk atau bahan baku habis, yang dapat mengganggu operasi dan mengakibatkan kehilangan penjualan.
3. Pencatatan *petty cash* dapat dilakukan dengan menggunakan media digital. Petty cash yang tercatat dengan baik akan memudahkan dalam penyusunan laporan keuangan yang akurat. Ini penting untuk mencatat pengeluaran yang lebih kecil tetapi tetap berpengaruh pada total pengeluaran perusahaan.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan masalah-masalah yang terjadi *Artshop Win-Win Silver* ini seperti kurangnya strategi pemasaran melalui promosi digital, terdapat selisih stock karena dalam penerimaan dan pengiriman barang kurang teliti serta dalam pencatatan kas masih menggunakan system manual sehingga perlu ditingkatkan dan dimaksimalkan lagi karena akan sangat bermanfaat bagi perkembangan usaha ke depannya. Adapun solusi yang diberikan yaitu:

1. Mengembangkan akun *social media* yang memiliki kapasitas pengguna aktif dengan cara membuat konten yang lebih menarik minat pelanggan seperti melalui Instagram, Tiktok, dan Facebook.
2. Rutin adanya *inventory stock* untuk meminimalisir adanya selisih stock.
3. Pencatatan *petty cash* dapat dilakukan dengan menggunakan media digital.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat terkait optimalisasi manajemen inventaris dan pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan penjualan pada *artshop Win -Win Silver Jewellery* yaitu dengan pelatihan dan pendampingan, memberikan edukasi terhadap karyawan terkait

pemanfaatan teknologi digital, penerapan system *inventory stock* dan perancangan sistem yang akan digunakan untuk pencatatan saldo kas kecil, edukasi yang diberikan yaitu:

1. Metode Perencanaan

Dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah melakukan observasi serta wawancara secara langsung pada *Artshop Win-Win Silver Jewellery*. Wawancara baik dilakukan dengan *face to face* maupun menggunakan telpon (Sugiyono,2017:141). Pengumpulan data atas permasalahan yang dialami oleh *Artshop Win-Win Silver Jewellery* secara keseluruhan dapat dijadikan bahan referensi dalam menyiapkan solusi untuk memecahkan masalah yang di alami oleh *Artshop Win-Win Silver Jewellery*.

2. Metode Persiapan

Dalam tahap persiapan, kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pengenalan terkait dengan program kerja yang akan dilakukan kepada *Artshop Win-Win Silver Jewellery*

3. Metode Pedampingan

Pada tahap pedampingan ini, dilakukan untuk lebih memberikan pengarahan terhadap SDM *Artshop Win-Win Silver Jewellery* tentang kegiatan yang dilaksanakan yaitu memberikan pengarahan terkait pentingnya *inventory stock*, memberikan pelatihan dan pendampingan pengelolaan akun media sosial *Instagram, TikTok, dan Facebook* serta pemeliharannya, serta pelatihan dan pedampingan mengenai pembukuan keuangan kas kecil secara digital. Selanjutnya melakukan kegiatan pengamatan terhadap *Artshop Win-Win Silver Jewellery* sejauh mana mereka memahami pelatihan tersebut.

4. Metode Evaluasi

Metode evaluasi dilaksanakan di akhir kegiatan untuk mendiskusikan bagaimana jalannya pemahaman program yang disampaikan dan kendala yang dialami selama pelaksanaan kegiatan berlangsung.

## **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

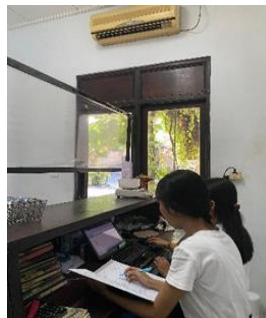
Pelaksanaan kegiatan optimalisasi manajemen inventaris dan pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan penjualan pada artshop Win -Win *Silver Jewellery* telah berhasil ditingkatkan dan disempurnakan melalui edukasi-edukasi yang diberikan serta pelatihan dan pendampingan langsung terhadap karyawan Artshop Win-Win Silver.



**Gambar 1.** Memberikan edukasi mengenai pengelolaan akun *digital marketing* untuk meningkatkan pengguna aktif seperti di *Instagram, Tik Tok, dan Facebook* pada sosial media.



**Gambar 2.** Mengadakan pelatihan dan pendampingan mengenai pengecekan kesesuaian bahan baku yang ada di gudang dengan di sistem.



**Gambar 3.** Mengadakan pelatihan dan pendampingan mengenai perancangan sistem yang akan digunakan untuk pencatatan saldo kas kecil

## SIMPULAN DAN SARAN

Perkembangan teknologi digital dari waktu ke waktu semakin canggih, terbukti dari banyaknya inovasi-inovasi baru bermunculan demi mendukung kebutuhan manusia. Pada dasarnya teknologi bertujuan untuk memberikan kemudahan dari berbagai aspek kehidupan, baik dalam bekerja, berkomunikasi bahkan menyelesaikan permasalahan yang ada di Masyarakat. Namun terkadang teknologi juga dapat memberikan dampak positif dan negatif terhadap kehidupan sosial di masyarakat. Win-Win *Silver Jewellery* merupakan salah satu *artshop* yang menjual dan memproduksi berbagai jenis perhiasan sehingga *artshop* ini sangat perlu dalam mengelola akun social media agar penjualannya pun meningkat tidak hanya di *offline store* saja. Selain itu pengecekan stock barang dan pencatatan *petty cash* dengan

menggunakan media digital juga sangat penting dalam meningkatkan omset penjualan kedepannya. Kesuksesan pengabdian masyarakat ini tentunya tidak terlepas dari yang namanya partisipasi karyawan, partisipasi karyawan yang tinggi dapat membantu kami dalam melakukan kegiatan pengabdian masyarakat ini sehingga semua kegiatan yang kami jalankan bisa berjalan sesuai yang diinginkan dan membawa dampak positif terhadap *Artshop Win-Win Silver Jewellery*.

Adapun saran penulis pada artikel ini yaitu diharapkan untuk peningkatan *safety stock* pada *Artshop Win-Win Silver Jewellery* melalui sistem *inventory* pada masa mendatang perlu ditingkatkan melalui pendampingan secara berkelanjutan agar sistem pencatatan persediaan sesuai dengan persediaan fisik dengan yang ada di system. Dengan dilakukannya secara rutin dan teliti maka akan lebih mudah untuk mengontrol ketersediaan barang yang nantinya juga akan dengan mudah untuk melakukan penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arsa, I., Widiastini, N. 2018. Jewellery In Celuk: Its Trends, Development, And Implications For The Village Artisans. *International Journal of Applied Sciences in Tourism and Events*. 2(1): 70-79
- Garaika. Fauzi. Muslihudin, M. 2020. Pengenalan Mobile Commerce Pada Anggota Koperasi Gentiaras Untuk Meningkatkan Penghasilan Rumah Tangga. *DINAMISIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 300-305.
- Parta, I., Mahayasa, I. 2021. Pengaruh Keterampilan Kerja, Team Work, dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan Bagian Produksi pada Art Shop Cahaya Silver di Celuk, Gianyar. *Jurnal Widya Amrita, Jurnal Manajemen, Kewirausahaan dan Pariwisata*. 1(1): 65-76
- Utomo, Z.P., Zam, M.Z., Simarmata, K.A., Dasman, Y.B.D., Rahawarin, R.F., Pritalia, G.L. 2023. Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Meningkatkan Pemasaran UMKM Pada Kedai Joglo Bolo Seno. *Jurnal GIAT: Teknologi untuk Masyarakat*. 2(1): 47-56