

UPAYA PENGELOLAAN PRODUK DALAM MENGURANGI KERUGIAN PADA TOKO FRESHINDO SANGLAH DENPASAR

Ni Made Dwi Puspitawati^{1,*}, Julian Fitriasari²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email : dwipuspitawati10@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kebutuhan pangan merupakan kebutuhan pokok manusia yang harus dipenuhi setiap hari. Seiring meningkatnya jumlah penduduk dan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin praktis, permintaan terhadap produk pangan olahan dan siap saji turut meningkat, mendorong pertumbuhan toko swalayan seperti Toko Freshindo Sanglah. Namun, tingginya perputaran barang diikuti oleh tantangan dalam pengelolaan produk mendekati masa kedaluwarsa. Berdasarkan hasil observasi, ditemukan adanya produk seperti makanan ringan, minuman kemasan, dan olahan susu yang tidak terjual tepat waktu dan berisiko menimbulkan kerugian. Masalah ini disebabkan oleh kurang efektifnya penerapan sistem manajemen stok seperti metode *First In First Out (FIFO)* dan minimnya pencatatan serta pemantauan kedaluwarsa secara berkala. Kondisi ini tidak hanya berpengaruh pada kerugian ekonomi, tetapi juga pada efisiensi ruang dan citra toko. Untuk itu, diperlukan strategi pengelolaan yang lebih baik, seperti pemantauan rutin, penataan rak yang terstruktur, serta promosi produk mendekati kedaluwarsa melalui diskon atau paket hemat. Dengan pengelolaan yang tepat, toko dapat meminimalkan kerugian, meningkatkan efektivitas operasional, dan mempertahankan daya saing di tengah pasar ritel yang kompetitif.

Kata kunci: pengelolaan produk kadaluarsa, manajemen stok, mengurangi kerugian

ANALISIS SITUASI

Kebutuhan pangan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang harus dipenuhi setiap harinya. Seiring meningkatnya pertumbuhan penduduk dan gaya hidup masyarakat yang semakin praktis, permintaan terhadap produk pangan, terutama produk olahan dan siap saji, mengalami peningkatan signifikan. Hal ini mendorong pertumbuhan toko – toko ritel, baik skala besar maupun kecil, yang menyediakan beragam produk makanan, minuman, dan kebutuhan rumah tangga kepada masyarakat di wilayah sanglah dan sekitarnya.

Namun, dibalik tingginya perputaran barang dalam toko ritel, terdapat tantangan besar dalam hal pengelolaan stok barang, terutama produk – produk yang memiliki masa kadaluarsa (*expired date*). Produk yang mendekati masa kadaluwarsa sering kali menjadi tantangan dalam pengelolaan usaha retail, terutama dalam menjaga efisiensi stok dan meminimalkan potensi kerugian. Minimnya pencatatan, pendataan, dan strategi penanganan terhadap produk-produk tersebut dapat berdampak pada kerugian finansial serta penurunan kualitas pelayanan. Penguatan kapasitas sumber daya manusia dalam hal pencatatan dan pemilahan produk menjadi langkah penting yang perlu dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan (Puspitawati et al., 2022)

Kerugian akibat produk kadaluarsa bisa bersumber dari berbagai hal. Salah satunya adalah kurang efektifnya sistem manajemen stok, khususnya dalam menerapkan metode *First In First Out (FIFO)*, yaitu prinsip di mana barang yang masuk lebih dahulu harus dijual lebih dahulu. Ketika prinsip ini tidak dijalankan secara disiplin, maka produk yang lebih awal bisa tertinggal di gudang atau rak, dan akhirnya terlewat masa edarnya

Selain itu, kurangnya pencatatan dan pemantauan secara berkala terhadap tanggal kadaluarsa juga menjadi penyebab utama. Dalam toko skala kecil dan menengah, seringkali manajemen stok masih dilakukan secara manual, yang membuka peluang terjadinya kesalahan pencatatan, keterlambatan pengawasan, dan kurangnya sistem peringatan dini terhadap produk yang mendekati masa simpan. Hal ini sejalan dengan temuan dari BPOM (2020), yang menyatakan bahwa pengawasan terhadap tanggal kadaluarsa merupakan salah satu titik lemah dalam sistem keamanan pangan ritel kecil di Indonesia

Toko ritel seperti Freshindo Sanglah Denpasar menghadapi tantangan dalam mengelola produk mendekati masa kadaluarsa, yang jika tidak ditangani dengan baik dapat menyebabkan kerugian dan penurunan kepercayaan konsumen. Kurangnya sistem pencatatan yang terorganisir serta minimnya pendampingan terhadap karyawan dalam pemilahan produk seringkali menyebabkan tumpang tindih stok dan produk kadaluarsa tidak segera ditindaklanjuti. Pemberdayaan sumber daya manusia melalui edukasi dan pendampingan menjadi langkah penting agar proses pengecekan, pemilahan, dan distribusi produk lebih efektif. Hal ini sejalan dengan temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa edukasi pengelolaan administrasi dan penataan lingkungan kerja fisik dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas kerja pada usaha kecil menengah (Carina et al., 2022). Kerugian yang terus – menerus akibat produk tidak terjual bisa berdampak pada kesehatan keuangan toko. Selain itu, dalam jangka panjang, masalah ini dapat menurunkan daya saing usaha, terutama ketika toko harus bersaing dengan ritel modern yang sudah menggunakan sistem manajemen inventori digital yang lebih terintegrasi. Menurut Kotler dan Keller (2016), pengelolaan rantai pasok dan distribusi produk yang efektif menjadi salah satu kunci dalam menciptakan nilai bagi pelanggan sekaligus mempertahankan keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, penting bagi toko ritel untuk menyusun strategi pengelolaan produk yang tidak hanya fokus pada penjualan, tetapi juga pada efisiensi operasional dan pengurangan potensi kerugian.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan ditemukan permasalahan seperti terdapat sejumlah produk khususnya makanan ringan, minuman kemasan, dan olahan susu, yang mendekati masa kadaluarsa dan belum berhasil terjual dalam jangka waktu yang ideal. Penumpukan produk yang mendekati kadaluarsa ini bukan hanya berdampak pada potensi kerugian ekonomi, tetapi juga pada efisiensi ruang penyimpanan dan estetika toko. Produk yang menumpuk tanpa strategi pengelolaan dapat mengganggu tata letak gudang, menghambat sirkulasi barang, serta menurunkan citra toko dari sudut pandang konsumen, oleh karena itu diperlukan sistem pemantauan

rutin memastikan produk – produk mendekati kadaluwarsa dapat dikenali lebih awal, diprioritaskan dalam display penjualan, atau diberikan perlakuan khusus seperti promo diskon pada karyawan.

PERUMUSAN MASALAH

Terkait dengan permasalahan yang diambil, dari hasil observasi yang telah dilakukan oleh penulis pada tanggal 24 Februari 2025 dengan mitra sasaran yaitu toko Freshindo Sanglah dengan permasalahannya yaitu :

1. Masih adanya penumpukan produk yang masa simpannya hampir habis baik di gudang maupun di rak penjualan
2. Kurangnya strategi promosi atau penanganan khusus terhadap produk – produk yang mendekati kadaluwarsa

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan perumusan masalah yang diangkat merupakan hasil dari observasi pada toko Freshindo Sanglah. Adapun solusi yang dirancang oleh penulis untuk mengatasi permasalahan tersebut yang akan dituangkan ke dalam satu program kerja adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pengecekan fisik produk, meliputi kemasan, tanggal kadaluwarsa, dan kualitas isi
2. Melakukan pendataan dan pencatatan barang yang akan di diskon atau di promosikan
3. Mendistribusikan produk yang tidak habis di diskon ke bagian pengelolaan dapur secara berkala

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan atas solusi yang ditawarkan untuk permasalahan Freshindo Sanglah Denpasar, yaitu:

1. Tahap Observasi

Pada tahap ini penulis mencari informasi dan permasalahan yang terjadi di toko Freshindo Sanglah Denpasar dengan cara terjun langsung ke lapangan dan melakukan wawancara kepada salah satu karyawan dan manajer toko Freshindo Sanglah.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahapan ini, akan dilakukan penyuluhan dan pelaksanaan mengenai pengelolaan produk mendekati kadaluwarsa untuk mengurangi kerugian pada toko Freshindo Sanglah, antara lain:

- Pentingnya pengelolaan kembali barang yang mendekati masa kadaluwarsa atau masa tariknya.
- Mensosialisasikan kepada karyawan yang bertugas mengenai rencana program pengabdian masyarakat

- Memberikan pendampingan saat pengecekan dan pendataan barang yang mendekati masa kadaluwarsa
 - Memberikan penyuluhan tentang pemilahan barang yang mendekati kadaluwarsa dan pendataan barang yang ingin di diskon kepada karyawan.
 - Memberikan pendampingan pendistribusian kembali dari barang yang tidak laku di diskon kepada karyawan, agar dapat diolah kembali di dapur.
3. Tahap Evaluasi
- Tahap terakhir yaitu melakukan evaluasi terhadap berlangsungnya pelaksanaan kegiatan, sehingga pelaksanaan selanjutnya dapat berjalan lebih maksimal.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul Upaya Pengelolaan Produk Dalam Mengurangi Kerugian pada Toko Freshindo Sanglah Denpasar telah dilaksanakan di sebuah perusahaan bernama Freshindo Sanglah pada tanggal 24 Februari 2025 sampai dengan tanggal 7 April 2025. Penjualan perusahaan telah berhasil ditingkatkan dengan program kerja pengabdian masyarakat yaitu:

1. Kegiatan pertama

Melakukan penyuluhan dan pendampingan terhadap salah satu karyawan mengenai pentingnya pengecekan dan pendataan barang yang mendekati kadaluwarsa



Gambar 1 Penyuluhan dan pendampingan kepada salah satu karyawan mengenai pentingnya pengecekan dan pendataan barang yang mendekati kadaluwarsa

2. Kegiatan kedua

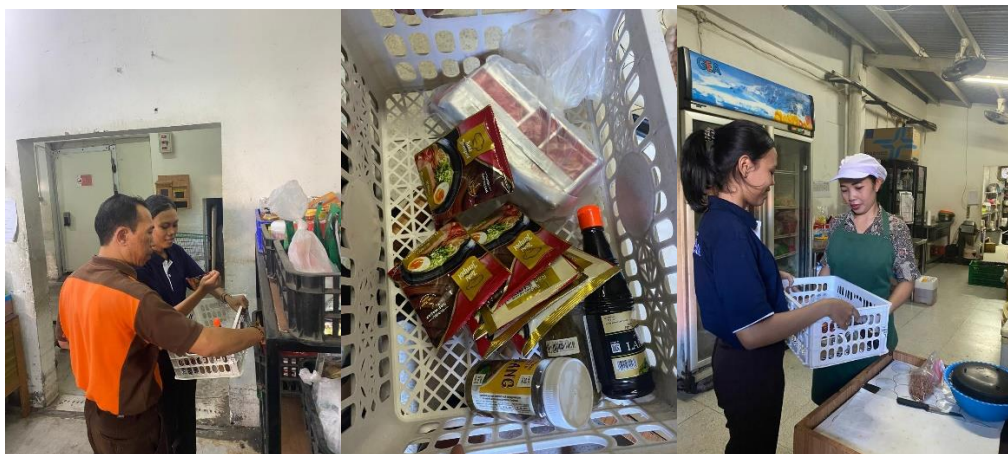
Memberikan pengarahan serta pendampingan mengenai pemilahan barang yang mendekati kadaluwarsa dan pendataan barang yang ingin di diskon kepada karyawan



Gambar 2 Penyuluhan dan pendampingan kepada salah satu karyawan mengenai pemilahan barang yang mendekati kadaluwarsa dan pendataan barang yang ingin di diskon kepada karyawan

3. Kegiatan ketiga

Memberikan pengarahan serta pendampingan mengenai pendistribusian kembali dari barang yang tidak laku di diskon kepada karyawan, agar dapat diolah kembali di dapur



Gambar 3 Hasil dari pengabdian Masyarakat pada toko Freshindo Sanglah Denpasar mengenai pendistribusian kembali dari barang yang tidak laku di diskon kepada karyawan, agar dapat diolah kembali di dapur

Tabel 1. Ketercapaian Kegiatan

No.	Tema	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1.	Upaya Pengelolaan Produk Dalam Mengurangi Kerugian pada Toko Freshindo	Melakukan penyuluhan dan pendampingan mengenai pentingnya pengecekan dan pendataan barang yang mendekati masa kadaluwarsa	100 %

2.	Sanglah di Desa Dauh Puri Klod Kota Denpasar	Memberikan pengarahan serta pendampingan mengenai pemilahan barang yang mendekati masa kadaluwarsa dan pendataan barang yang ingin di diskon kepada karyawan	100 %
3.		Memberikan pengarahan serta pendampingan mengenai pendistribusian kembali dari barang yang tidak laku di diskon kepada karyawan, agar dapat diolah kembali di dapur	100 %

Pelaksana tidak menemukan faktor penghambat dalam kegiatan ini, sehingga kegiatan ini bisa terealisasi 100%. Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan yang dimaksud adalah:

1. Bimbingan yang telah diberikan baik dari internal maupun eksternal
2. Dukungan dan perhatian moril yang diberikan oleh seluruh pihak yang telah mendukung saya untuk melaksanakan program kerja ini
3. Pimpinan serta karyawan toko Freshindo Sanglah sebagai perusahaan sasaran yang senantiasa bersedia turut berpartisipasi dalam program kerja ini
4. Tersediannya fasilitas yang memadai untuk pengolahan jus buah dan salad buah dalam pengabdian masyarakat ini.

Adapun partisipasi dari toko Freshindo Sanglah Denpasar dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini, adalah :

1. Manajemen Freshindo Sanglah mengizinkan saya untuk melakukan observasi pada perusahaannya.
2. Manajemen Freshindo Sanglah bersedia memberikan informasi mengenai kondisi usahanya dan menyampaikan permasalahan yang dihadapinya.
3. Manajemen Freshindo Sanglah bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan program kerja yang telah saya rancang.
4. Manajemen Freshindo Sanglah bersedia untuk mengikuti pembinaan dan pelatihan program kerja yang diberikan.

SIMPULAN

Program pengabdian masyarakat yang kami laksanakan sebagai salah satu kewajiban mahasiswa Universitas Mahasaraswati Denpasar yang telah dilaksanakan di toko Freshindo Sanglah telah terlaksana dengan baik dan lancar. Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program Pengabdian Masyarakat dengan judul “Upaya Pengelolaan Produk Dalam Mengurangi Kerugian pada Toko Freshindo Sanglah di Desa Dauh Puri Klod Kota Denpasar” yaitu :

1. Dapat memotivasi karyawan dan mengembangkan kemampuan karyawan dalam berpartisipasi meningkatkan penjualan perusahaan.
2. Meningkatkan kreatifitas dan inovasi manajemen dalam menyusun strategi pemasaran produk mendekati kadaluwarsa seperti melalui program diskon

3. Manajemen dapat mempraktekan bagaimana cara penerapan manajemen stok yang lebih efektif
4. Manajemen mendapatkan peluang dan keuntungan yang lebih tinggi dengan memanfaatkan program yang telah diedukasikan

SARAN

Program pengabdian masyarakat yang kami laksanakan sebagai salah satu kewajiban mahasiswa Universitas Mahasaraswati Denpasar telah terealisasi 100%. Berbagai kegiatan yang telah terlaksana dimana mahasiswa sebagai motivator yang membantu memecahkan masalah yang ada, sehingga partisipasi dan sukarela masyarakat dalam setiap program kerja pengabdian masyarakat lebih tinggi. Diharapkan juga manajemen bisa terus berkembang dan lebih baik dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Carina, T., Puspitawati, N. M. D., Yudia Sari, D. M. M., & Sekar Mariyani, N. K. (2022). Edukasi Pengelolaan Administrasi Kepegawaian dan Penataan Kondisi Lingkungan Kerja Fisik di UD. Made Carpenter. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 1194–1199.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson Education.
- Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). (2020). Pedoman Label Pangan Olahan.
- Nugroho, R. A., & Susilowati, E. (2020). *Manajemen Persediaan Produk Pangan dalam Ritel Modern. Jurnal Manajemen & Bisnis*, 12(1), 45-56.
- Puspitawati, N. M. D., Rasminingsih, N. K. N., & Cahya, K. T. B. (2022). *Pemberdayaan Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Stock Barang dan Peningkatan Pelayanan Penjualan di BUMDes Sari Sedana Mertha*. Prosiding SENADIBA II, 309–314.