

OPTIMALISASI PENGGUNAAN TEKNOLOGI DIGITAL DALAM PENCATATAN ORDER DAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN AKURASI PENGELOLAAN KEUANGAN CUSTOMER DAN PENJUALAN DI PT. BALI ASITA DARMA

Ida Ayu Nyoman Yulianti^{1,*}, Ni Putu Ayu Linda Oktavia²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

*Email : ia.yulianti@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di PT. Bali Asita Darma, sebuah perusahaan logistik yang menghadapi permasalahan dalam sistem pencatatan order yang kurang terstruktur serta minimnya strategi pemasaran digital. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan akurasi pengelolaan keuangan customer dan memperluas jangkauan pasar melalui pelatihan dan pendampingan penggunaan teknologi digital. Solusi yang diberikan meliputi sosialisasi manfaat digitalisasi, pelatihan penggunaan aplikasi Notion untuk pencatatan order, serta pelatihan pembuatan konten promosi menggunakan Canva, Capcut, Instagram, dan TikTok. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan akurasi pengelolaan keuangan, kualitas pelayanan, serta peningkatan engagement di media sosial dan penjualan jasa. Karyawan juga mengalami peningkatan kemampuan teknis dan kepercayaan diri. Kegiatan ini membuktikan bahwa pemanfaatan teknologi digital mampu mendorong efisiensi operasional dan memperkuat strategi pemasaran perusahaan.

Kata Kunci : Teknologi Digital, Sistem Pencatatan, Promosi, Pengelolaan Keuangan

ANALISIS SITUASI

Teknologi digital adalah sebuah teknologi komunikasi yang lebih mengutamakan kegiatan dilakukan secara komputer/digital dibandingkan menggunakan tenaga manusia. Tetapi lebih cenderung pada sistem pengoperasian yang serba otomatis dan canggih dengan sistem komputeralisasi atau format yang dapat dibaca oleh komputer. Teknologi digital membantu perusahaan dalam mempercepat proses pelayanan, meningkatkan kualitas komunikasi dengan pelanggan, serta mengelola data secara lebih efektif. Media sosial merupakan salah satu teknologi komunikasi digital yang marak digunakan pelaku usaha untuk memasarkan produknya (Kaplan, & Haenlein 2010). Promosi sebagai bagian dari pemasaran merupakan kegiatan penyebaran informasi yang dimaksudkan untuk memperkenalkan produk, menarik konsumen, mengingatkan keberadaan perusahaan dan mempengaruhi konsumen untuk menerima dan membeli produk yang ditawarkan perusahaan. Promosi penting dilakukan untuk dapat mendorong kinerja pemasaran (Sudiarti, & Munawaroh, 2020). Teknologi Digital juga sangat mempermudah sistem pencatatan, Dengan bantuan teknologi, proses pencatatan yang sebelumnya dilakukan secara manual kini dapat dilakukan dengan lebih cepat, dan efisien.

PT. Bali Asita Darma adalah perusahaan logistik yang berlokasi di Jl. Tukad Balian I No. 4 Sidakarya, Kota Denpasar, Provinsi Bali dan telah berdiri sejak tahun 1998. Perusahaan ini menawarkan layanan transportasi domestik dan internasional. PT. Bali Asita Darma tidak hanya memberikan pelayanan penjemputan, pengepakan dan pengiriman barang saja, namun juga menawarkan dan memberikan informasi atau bimbingan kepada pelanggan dan calon pelanggan mengenai pemasok (*supplier*) yang dapat menjadi referensi terbaik untuk mencari barang yang mereka butuhkan. Sebagian besar pelanggan juga mengandalkan perusahaan ini untuk melakukan pembayaran langsung ke *supplier*. Perusahaan menerima dana dari pelanggannya dan dana tersebut digunakan untuk membayar barang yang dipesan pelanggan dari *supplier*.

Setelah dilakukan observasi oleh tim pengabdian masyarakat, terdapat masalah yang dihadapi oleh PT Bali Asita Darma yaitu kurangnya penerapan strategi pemasaran digital. Dalam era digital saat ini, pemasaran digital menjadi salah satu faktor kunci dalam meningkatkan daya saing bisnis. Namun PT. Bali Asita Darma masih mengandalkan *customer* lama sehingga kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan berpotensi mengalami hambatan dalam meningkatkan pertumbuhan bisnis.

Selain tantangan dalam pemasaran, PT Bali Asita Darma juga menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan *customer*. Kesalahan dalam pengelolaan keuangan terjadi karena prosedur kerja dalam melakukan pencacatan order dari *customer* yang kurang terstruktur. Kesalahan ini berupa pencatatan transaksi yang tidak akurat, kekeliruan dalam perhitungan biaya, yang mengakibatkan kesalahan dalam menginput data pada laporan keuangan customer. Jika dibiarkan, permasalahan ini dapat berakibat pada ketidaktepatan dalam pengambilan keputusan finansial, yang pada akhirnya dapat merugikan bisnis secara keseluruhan dan menurunkan kepercayaan customer terhadap perusahaan.

Melihat situasi ini, diperlukan intervensi yang tepat dalam bentuk pelatihan dan pendampingan untuk membantu dalam mengoptimalkan pemasaran digital melalui media sosial dan meningkatkan prosedur pencatatan order yang lebih terstruktur.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilaksanakan, maka permasalahan yang penulis temukan pada PT. Bali Asita Darma sebagai berikut :

1. Pencatatan order customer kurang terstruktur yang menyebabkan kesalahan dalam pengelolaan keuangan customer.
2. Penjualan jasa masih rendah dan hanya mengandalkan *customer* lama
3. Kurangnya wawasan mitra dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mempromosikan jasanya

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang ada di PT. Bali Asita Darma, maka solusi yang dapat penulis berikan yaitu :

1. Memberikan sosialisasi terkait tujuan, manfaat, serta dampak yang diperoleh dalam mengoptimalkan sistem pencatatan order dan promosi dengan menggunakan teknologi digital
2. Melaksanakan pelatihan dan pendampingan dalam membuat sistem pencatatan order *customer* yang lebih terstruktur.
3. Melaksanakan pelatihan dan pendampingan terkait cara melakukan promosi dengan menggunakan teknologi digital

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam upaya mengoptimalkan sistem pencatatan order dan pemasaran digital di PT. Bali Asita Darma sebagai berikut:

1. Metode Observasi
 - Mengamati secara langsung di lokasi untuk menganalisis situasi dan mengidentifikasi masalah yang terjadi pada perusahaan.
2. Metode Perancangan Program Kerja
 - Menyusun program kerja terkait solusi untuk memecahkan masalah mitra. Program kerja dibuat berdasarkan hasil data yang diperoleh ketika melaksanakan observasi sebelumnya.
3. Metode Pelaksanaan Program Kerja
 - Penyuluhan dan sosialisasi terkait tujuan, manfaat, serta dampak yang diperoleh dengan mengoptimalkan sistem pencatatan dan promosi menggunakan teknologi digital untuk meningkatkan penjualan PT. Bali Asita Darma.
 - Pendampingan dan pelatihan terkait pengenalan dan tata cara pembuatan konten pemasaran. Pembuatan konten pemasaran ini diawali dengan mengambil foto atau video terkait pelayanan yang diberikan oleh PT. Bali Asita Darma. Kemudian dilakukan proses penyuntingan (*editing*) menggunakan aplikasi design Canva dan Capcut. Setelah proses Penyuntingan selesai, konten tersebut diunggah pada akun Instagram dan TikTok PT. Bali Asita Darma.
 - Pendampingan dan pelatihan terkait pengoptimalan sistem pencatatan menggunakan aplikasi digital seperti Notion untuk mencatat setiap informasi yang diberikan oleh customer dan supplier terkait pemesanan barang.
4. Metode Dokumentasi
 - Mengumpulkan dokumen dan foto terkait dengan perusahaan selama pelaksanaan kegiatan.
5. Metode Evaluasi
 - Menilai hasil kemampuan karyawan sasaran setelah dijalankannya sosialisasi, pelatihan dan pendampingan dalam mengoptimalkan sistem pencatatan order dan promosi jasa PT. Bali Asita Darma.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

1. Memberikan pemahaman materi dan edukasi kepada karyawan PT. Bali Asita Darma. Pemberian pemahaman dilaksanakan melalui sosialisasi terkait manfaat, prosedur serta hasil yang akan diperoleh karyawan di PT. Bali Asita Darma khususnya pada bagian pelayanan customer dengan mengoptimalkan sistem pencatatan order menggunakan aplikasi digital seperti notion yang bertujuan untuk meminimalisir kesalahan dalam penerimaan informasi yang berkaitan dengan pemesanan barang customer sehingga dapat meningkatkan akurasi pengelolaan keuangan customer. Selain itu tim pengabdian juga memberikan informasi dan pengetahuan tentang penggunaan teknologi digital seperti aplikasi Canva dan Capcut, serta media social Instagram dan Tiktok untuk membuat konten promosi.



Gambar 1. Kegiatan memberikan pemahaman materi dan edukasi terkait penggunaan teknologi digital

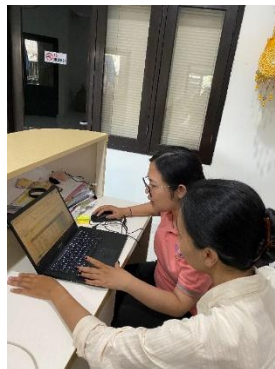
2. Pelatihan pembuatan konten pemasaran dan sistem pencatatan menggunakan teknologi digital. Program penyampaian konsep dan pelatihan terkait cara membuat konten memasarkan dengan sosialisasi penyampaian konsep secara sederhana dan memberikan pendampingan dalam pelatihan terkait pengenalan tata cara pembuatan konten yang menggunakan aplikasi design seperti Canva dan media sosial Instagram dan Tiktok. Pembuatan konten pemasaran ini diawali dengan mengambil foto atau video terkait pelayanan yang diberikan oleh PT. Bali Asita Darma. Kemudian dilakukan proses penyuntingan (*editing*) menggunakan aplikasi design Canva dan Capcut. Setelah proses Penyuntingan selesai, konten tersebut diunggah pada akun Instagram dan Tiktok PT. Bali Asita Darma. Dalam program ini juga dilakukan pendampingan dan pelatihan terkait pengoptimalan sistem pencatatan menggunakan aplikasi digital seperti notion untuk mencatat setiap informasi yang diberikan oleh customer dan supplier terkait pemesanan barang.



Gambar 2. Kegiatan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat sistem pencatatan order

3. Evaluasi Kegiatan

Melakukan evaluasi terhadap kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Hasilnya menunjukkan peningkatan dalam kualitas pelayanan customer, terjadi pengurangan kesalahan dalam pengelolaan keuangan customer serta peningkatan respon dari calon pelanggan baru. Karyawan PT. Bali Asita Darma memberikan *feedback* positif terkait pelatihan ini, dengan menyebutkan peningkatan kualitas pelayanan pelanggan dan kemampuan mereka dalam menggunakan teknologi.

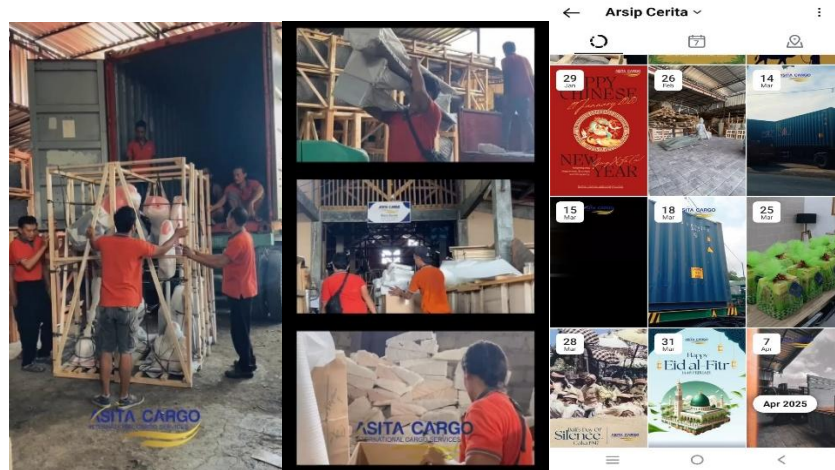


Gambar 3. Kegiatan pelaksanaan evaluasi

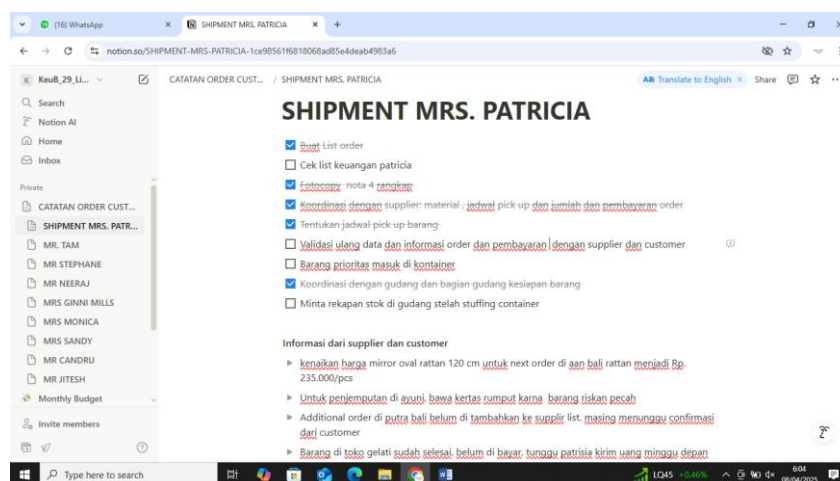
4. Hasil Program

Setelah dilakukan optimalisasi penggunaan teknologi digital dalam pembuatan sistem pencatatan, terdapat peningkatan dalam kualitas pelayanan pelanggan sehingga kesalahan dalam pengelolaan keuangan customer dapat di minimalisir serta perusahaan dapat memiliki prosedur kerja yang baik dan terstruktur. Penerapan aplikasi Notion ini sangat membantu mempermudah melakukan pencatatan dimanapun dan kapanpun karena dapat diakses di laptop ataupun handphone. Terutama ketika mengadakan pertemuan dengan customer yang dilaksanakan di luar kantor, sehingga tidak perlu membawa alat pencatatan manual. Terdapat banyak fitur yang bisa membantu dalam pembuatan catatan daftar tugas, kalender kegiatan, hingga pelacakan progres pekerjaan. Penggunaan teknologi digital dalam mempromosikan jasa PT. Bali Asita Darma telah

membantu meningkatkan penjualan dari pelanggan baru. Karyawan menunjukkan peningkatan kinerja yang signifikan dalam hal kemampuan teknis, dan kreativitas, dalam melaksanakan tugas-tugas terkait promosi jasa. Ada peningkatan penjualan setelah pelaksanaan program, terutama melalui teknologi digital



Gambar 4. Hasil pembuatan konten promosi yang di upload di media sosial Instagram dan Tiktok



Gambar 5. Hasil pembuatan sistem pencatatan menggunakan Aplikasi Notion

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada PT. Bali Asita Darma berhasil mencapai tujuan utamanya yaitu meningkatkan akurasi pengelolaan keuangan customer dan penjualan PT. Bali Asita Darma. Berdasarkan pelatihan dan pendampingan yang diberikan, beberapa poin penting dapat disimpulkan bahwa pelatihan tentang pembuatan system pencatatan dan konten promosi yang baik dan benar serta penggunaan aplikasi perangkat lunak desain seperti Canva dan Capcut, telah menghasilkan desain promosi yang menarik dan informatif. Karyawan PT. Bali Asita kini mampu mengelola platform media social Instagram dan Tiktok dalam membuat konten promosi. Selain itu aplikasi perangkat lunak seperti Notion juga

membantu karyawan dalam melakukan proses pencatatan dengan mudah dan terstruktur sehingga tidak ada informasi mengenai order customer yang luput dari pencatatan. Setelah mengimplementasikan strategi pemasaran dan system pencatatan baru, terdapat peningkatan engagement di media sosail dan penjualan jasa, serta meningkatkan akurasi pengelolaan laporan keuangan customer. Karyawan menunjukkan peningkatan dalam kemampuan teknis, kreativitas, dan kepercayaan diri mereka, yang mencerminkan keberhasilan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilaksanakan oleh peneliti saran yang dapat diberikan adalah untuk mempertahankan dan meningkatkan hasil yang telah dicapai, disarankan agar PT. Bali asita Darma terus mengadakan pelatihan berkala untuk melakukan pemasaran digital serta dapat meningkatkan kemapuan dalam mengelola sistem pencatatan baru yang sudah diterapkan. Sehingga kualitas pelayanan kepada customer semakin meningkat. PT Bali Asita Darma perlu mempertimbangkan untuk merekrut atau menunjuk seorang admin media sosial yang khusus menangani pengelolaan akun-akun media sosial mereka. Ini akan memastikan bahwa semua platform dikelola dengan konsisten dan profesional. Selain itu sangat penting pula bagi karyawan pada PT. Bali Asita Darma untuk meningkatkan koordinasi antar departemen agar tidak terjadi terjadi kesalahan dalam memberikan informasi kepada customer.

DAFTAR PUSTAKA

- Adenansi, D., Zainuddin, M., & Rusyidi, B. (2016). Partisipasi masyarakat dalam program pemberdayaan masyarakat PNPM Mandiri. *Prosiding KS*, 2(3).
- Danuri, M. (2019). Perkembangan dan transformasi teknologi digital. *Jurnal ilmiah infokam*, 15(2).
- Judijanto, L. (2024). Dampak Penggunaan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Akurasi Laporan Keuangan pada Perusahaan Jasa di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan West Science*, 3(03), 276-284.
- Karamang, E. (2022). Pengaruh Social Media Marketing dan Brand Image Terhadap Keputusan Memilih Pada Sekolah Bisnis Di Bandung. *MANNERS (Management and Entrepreneurship Journal)*, 5(1).
- Supriatna, T., Juhandi, D., & Rasipan, R. (2022). Promosi Media Sosial dan Literasi Digital Terhadap Kinerja Pemasaran yang di Moderasi Akses Fasilitas Digital. *MASTER: Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 2(2), 167-178.