

PELATIHAN SISTEM MANAJEMEN STOCK DAN PEMASARAN DIGITAL DALAM PENINGKATAN PENJUALAN PADA ROSSY SEAFOOD DENPASAR

Ni Luh Gede Mahayu Dicriyani^{1,*}, I Nyoman Putra Bijaksana²

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

*Email: mahayu_dicri@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pelaksanaan pengabdian masyarakat merupakan proses pembelajaran bagi mahasiswa S1 I Nyoman Putra Bijaksana yang dikembangkan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam berbagai segi kehidupan bermasyarakat. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ditujukan untuk menumbuh kembangkan empati dan kepedulian civitas akademika Universitas Mahasaraswati terhadap berbagai permasalahan yang riil dihadapi masyarakat dan pembangunan berkelanjutan yang diperlukan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa dan mewujudkan kesejahteraan masyarakat yang sesuai dengan masyarakat yang sebenar-benarnya. Selain itu, kegiatan pengabdian masyarakat diharapkan melahirkan pribadi yang tangguh, unggul, berkepribadian mulia, serta dapat menjadi pribadi yang luar biasa ketika sudah terjun dimasyarakat, berjiwa kepemimpinan,. Untuk itu, Universitas Mahasaraswati telah mengembangkan kegiatan pengabdian masyarakat, pengabdian masyarakat tidak hanya berisi kegiatan kerja untuk masyarakat tetapi berisi rangkaian kegiatan integratif interdisipliner yang dikemas secara strategis untuk penyelesaian permasalahan secara tuntas dan dilaksanakan bersama masyarakat dengan memerankan masyarakat sebagai pelaku penting dan utama serta melibatkan para pemangku kepentingan lain yang terkait. Hasil dari pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan manajemen stok, memaksimalkan pemasaran digital, serta meningkatkan penjualan pada rossyseafood. **Kata Kunci:** pelatihan, sistem manajemen stock, pemasaran digital.

ANALISIS SITUASI

Denpasar Selatan adalah salah satu lokasi yang strategis untuk membuka UMKM dikarenakan menjadi pusat pariwisata Bali. Salah satu kelurahan yang ada di Denpasar Selatan adalah kelurahan Pemogan. Sebagian besar mata pencarian mereka adalah pelaku umkm. Untuk beberapa tahun terakhir umkm yang sedang banyak digeluti adalah umkm dalam bidang kuliner salah satunya adalah umkm Rossy Seafood. Rossy Seafood terletak di lokasi yang cukup strategis yaitu di Jalan Griya Anyar Gg. Pejuang Kelurahan Pemogan, Kec. Denpasar Selatan. Rossy Seafood merupakan salah satu UMKM yang sudah beroperasi dari tahun 2000 yang memiliki lebih dari 5 karyawan. Rossy Seafood merupakan usaha Suplier segala jenis hasil laut untuk Hotel, Restoran Serta Beberapa Rumah Makan yang ada di beberapa wilayah Denpasar dan Badung. Tidak menutup kemungkinan setiap usaha memiliki permasalahannya masing-masing,

seperti:

1. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan staff dalam penerapan stok.
2. Kesulitan dalam pembuatan kartu stok barang
3. Belum adanya pemasaran digital melalui media Grab.

Hal itu dapat terjadi akibat karyawan pada Rossy Seafood masih menggunakan sistem pencatatan buku dalam melakukan pencatatan stok dan kurang ilmu pemasaran dalam melihat peluang dalam pemasaran digital. Pentingnya pelatihan Digitalisasi ini bagi karyawan agar pemahaman mengenai pemasaran melalui media sosial terutama aplikasi Grab dapat memudahkan menjangkau para konsumen lebih luas supaya meningkatkan efisiensi penjualan pada Rossy Seafood.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan, maka dapat disimpulkan bahwa bagaimana Rossy Seafood merancang dan menerapkan program pelatihan terkait Pelatihan manajemen stok serta digitalisasi pada sistem pemasaran untuk meningkatkan operasional dan keterampilan karyawannya.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Mengatasi permasalahan pada Rossy Seafood, Solusi yang diberikan yaitu. Pelatihan Staff: 1. Pengawas lapangan dan staff dapat menerapkan stock dalam pengadaan hasil laut / seafood 2. Pengawas dan staff lapangan dapat melakukan stock opname melalui stock card barang pada Rossy Seafood. Perancangan Sistem Pencatatan Hasil Stock Hasil Laut, Rossy Seafood telah memiliki sistem pencatatan hasil laut yang lebih efektif dan efisien. Sistem pencatatan hasil laut (seafood) Rossy Seafood dapat memantau stock barang melalui kartu stock opname. Program Kerja Tambahan: Sosialisasi standar kualitas dan keamanan pangan meningkatkan kesadaran staff mengenai pentingnya aspek-aspek tersebut. Pendampingan pemasaran hasil laut memberikan masukan terhadap strategi pemasaran hasil laut / seafood agar dapat berkembang dengan baik. Pendampingan pengelolaan keuangan memberikan masukan terhadap pengelolaan keuangan perusahaan Dengan pendekatan ini, diharapkan karyawan dapat mengimplementasikan pelatihan terkait manajemen Stok dengan lebih baik, meningkatkan pemasaran digital melalui aplikasi Grab.

METODE PELAKSANAAN

Tahapan pelaksanaan observasi dan wawancara dilakukan dengan pemilik usaha yaitu I Made Buda Arsana Tahap observasi ini dilakukan pada tanggal 20s/d 25 Februari 2025. Pada tahap observasi dengan Rossy Seafood, didapati permasalahan yang sedang dihadapi, kemudian pelaksana menyampaikan program kerja atau solusi yang akan dilaksanakan selama kegiatan pengabdian masyarakat.

Tahap pelaksanaan dimulai dari mempersiapkan materi pelatihan yang akan dilakukan kepada perusahaan, khususnya kepada para karyawan terkait pelatihan yang menyeluruh secara berkala tentang tata bagaimana cara pelatihan manajemen stok

serta pemasaran dalam aplikasi grab sehingga dapat meningkatkan penjualan pada rossy seafood.

HASIL PENGABDIAN

Hasil survei efisiensi operasional menunjukkan peningkatan yang signifikan setelah adanya perubahan sistem manajemen stok serta pemasaran yang dilakukan dalam media aplikasi Grab , maka program pelatihan ini telah berhasil dalam meningkatkan pengalaman dan pemahaman karyawan terkait perubahan sistem pencatatan manajemen stok serta pemasaran dari yang manual menjadi berbasis teknologi. Secara keseluruhan, pencapaian program ini ditunjukkan oleh peningkatan yang signifikan dalam efektivitas operasional.

Dalam upaya pelatihan digitalisasi dan kualitas pelayanan pada Rossy Seafood untuk meningkatkan efisiensi operasional untuk mempermudah karyawan dalam menjalankan tugas. Adapun realisasi pencapaian program kerja dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Realisasi pencapaian program kerja

No	Jenis Program	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1	Pelaksanaan pelatihan penerapan stock kepada pengawas dan staff Rossy Seafood.	Melakukan diskusi dengan pemilik usaha dan karyawan mengenai stok opname dan stok card dalam pencatatan manajemen stok pada rossy seafood.	100%
2	Memberikan pelatihan kepada pengawas dan staff lapangan mengenai penerapan stock opname melalui stock card barang pada Rossy Seafood.	Memberikan pelatihan Stok Opname dan membuat Stok Card untuk rossy seafood.	100%
	Membantu Rossy Seafood dalam pemasaran digital melalui media Grab	Mendaftarkan rossy seafood pada aplikasi Grab, guna meningkatkan penjualam dan efisiensi dengan menerapkan sistem berbasis tekunologi yaitu digitaliasi agar lebih efektif.	100%

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan yang dimaksud adalah :

1. Pemilik usaha serta karyawan mendukung kegiatan ini.
2. Antusiasme karyawan dalam mengikuti kegiatan ini.
3. Tersedia fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan ini.

Faktor penghambat kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Masih adanya karyawan yang kurang mengerti dalam penggunaan teknologi.
2. Masih adanya karyawan yang belum terbiasa dalam menyesuaikan diri dengan sistem pemasaran melalui media grab.

SIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian masyarakat telah memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan

keberlanjutan proses pengadaan barang hasil laut atau seafood. Pelatihan penerapan stock telah meningkatkan pengetahuan kepada pengawas dan staff Rossy Seafood. Pelatihan kepada pengawas dan staff lapangan telah berhasil menerapkan stock opname melalui stock card barang pada Rossy Seafood. Selain itu Rossy Seafood telah berhasil dalam melaksanakan pemasaran digital melalui media Grab

Pengembangan program serupa di masa mendatang, disarankan untuk melakukan analisis kebutuhan yang lebih mendalam sebelum pelaksanaan program. Hal ini akan membantu memastikan bahwa program yang dirancang sesuai dengan kebutuhan mitra. Selain itu, perlu adanya koordinasi yang lebih intensif antara mahasiswa pengabdian masyarakat, pihak perusahaan, dan pihak universitas untuk memastikan kelancaran pelaksanaan program.

DAFTAR PUSTAKA

- Untari, D., & Fajariana, D. E. (2018). *Strategi pemasaran melalui media sosial Instagram (studi deskriptif pada akun @subur_batik)*. Widya Cipta: Jurnal Sekretari dan Manajemen, 2 (2), 271-278.
- Wijayanti, D., Suyanto, S., & Sukesi, S. (2023). *Pengaruh Digital Marketing, Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Kepuasan Konsumen Di Masa Pandemi*. E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 12(2), 117.
- Hidayat, R., & Firmansyah, D. (2020). *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM di Masa Pandemi*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, 7(2), 112–120.
- Saputra, G. W., & Ardani, I. G. A. K. S. (2023). *Pengaruh Digital Marketing, Word Of Mouth, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian*. E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 9(7), 2596.