KEBERLANJUTAN KINERJA USAHA MELALUI OPTIMALISASI PENGELOLAAN SERTA PEMANFAATAN PEMASARAN DIGITAL PADA KANAKABABYSTUFF

Ni Putu Lisa Ernawatiningsih[1,*], Ni Putu Aprilia Maheswari Dualang[2]
[1,2]Universitas Mahasaraswati Denpasar, Denpasar, Bali, 80223, Indonesia
*Email: ernawatiningsih.lisa@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pengelolaan penjualan, persediaan, dan pemasaran yang terstruktur diperlukan untuk mendukung efektivitas kegiatan operasional usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan pengelolaan usaha pada Kanakababystuff melalui pendampingan dalam pencatatan penjualan, pengelolaan persediaan, dan pemanfaatan pemasaran digital . Permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra meliputi pencatatan transaksi penjualan yang belum tersusun dalam bentuk rekap secara berkala, belum dilakukannya *stock opname* secara rutin, serta belum optimalnya pemanfaatan media sosial Tiktok sebagai sarana pemasaran. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu observasi dan identifikasi masalah , perencanaan program kerja, serta pendampingan dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya perbaikan dalam pengelolaan data penjualan melalui penyusunan rekap penjualan menggunakan Microsoft Excel, peningkatan pengendalian persediaan melalui pelaksanaan *stock opname*, serta optimalisasi pemasaran melalui Tiktok dengan penyusunan kalender konten, pembuatan konten produk, dan pemanfataan fitur keranjang kuning. Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat ini membantu Kanakababystuff dalam meningkatkan keteraturan pengelolaan penjualan dan persediaan serta mengoptimalkan pemanfaatan media digital untuk mendukung kegiatan pemasaran usaha.

Kata Kunci : pengelolaan penjualan, persediaan, *stock opname*, pemasaran digital, efektivitas usaha.

ANALISIS SITUASI

Pengelolaan kegiatan usaha yang baik memerlukan pencatatan dan pengelolaan informasi yang terstruktur agar kegiatan operasional dapat berjalan secara efektif. Penerapan sistem dan prosedur yang teratur dapat meningkatkan kinerja serta mempermudah pelaksanaan kegiatan operasional usaha (Ardiansyach et al., 2022). Dalam kegiatan usaha, pengelolaan data penjualan dan persediaan serta pemanfaatan media digital menjadi sebagai sarana pemasaran menjadi aspek penting yang dapat mendukung perkembangan dan keberlanjutan usaha (Zahra, dkk., 2026). Pengelolaan yang baik pada ketiga aspek tersebut diperlukan agar kegiatan usaha tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga dapat memantau perkembangan usaha dan menyesuaikan kegiatan pemasaran dengan kondisi pasar (Pangestu, dkk., 2026).

Kanakababystuff merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan pakaian adat bali khususnya anak-anak serta melayani pemesanan pre-order setelan keluarga. Usaha ini berlokasi di Jalan Moh Yamin X No 30 A Renon, Denpasar Selatan, Bali. Produk yang ditawarkan memiliki peluang pasar karena pakaian adat bali digunakan

dalam berbagai kegiatan adat, keagamaan, maupun acara resmi. Kondisi tersebut memberikan peluang bagi Kanakababystuff untuk mengembangkan usahanya, namun disisi lain juga membutuhkan pengelolaan kegiatan operasional yang baik agar proses penjualan, ketersediaan barang dan kegiatan pemasaran dapat berjalan secara optimal. Oleh karena itu, pengelolaan penjualan, persediaan, dan pemasaran digital menjadi bagian penting dalam mendukung kegiatan usaha Kanakababystuff.

Dalam pelaksaannya, Kanakababystuff masih menghadapi beberapa kendala dalam pengelolaan usaha yaitu pencatatan transaksi penjualan yang masih dilakukan secara manual dan belum disusun dalam bentuk rekap penjualan harian, mingguan dan bulanan secra terstuktur, sehingga data penjualan belum dapat dimanfaatkan secara optimal untuk memantau perkembangan dan mengevaluasi usaha (Tangu & Satyawati, 2026). Pada aspek persediaan data stock telah tersedia, tetapi pemeriksaan fisik melalui kegiatan stock opname belum dilakukan secara berkala sehingga terdapat kemungkinan ketidaksesuaian antara data persediaan dengan kondisi fisik barang. Selain itu, pemanfaatan pemasaran digital memalui tiktok juga belum optimal karena belum terdapat perencanaan konten yang terstruktur dan konsisten (Kepramareni, dkk., 2026). Kondisi tersebut menyebabkan pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan penjualan belum maksimal (Rasyidin, dkk., 2026). Strategi pemasaran yang baik dapat membantu usaha dalam memperkenalkan produk kepada konsumen serta mendukung peningkatan penjualan melalui pemanfaatan media digital (Bagiana, dkk., 2026).

Sejalan dengan kebutuhan peningkatan pengelolaan usaha, Kanakababystuff perlu melakukan perbaikan secara lebih terstruktur pada aspek penjualan, persediaan, dan pemasaran digital. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat menjadi langkah yang relevan untuk membantu mitra dalam meningkatkan pengelolaan transaksi, pengendalian persediaan, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran (Wulandari, dkk., 2026). Program ini diharapkan dapat membantu meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, mendukung kegiatan penjualan, serta memperluas pemanfaatan media digital dalam pemasaran produk Kanakababystuff.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil analisis situasi yang telah dilakukan, diketahui bahwa pengelolaan penjualan,persediaan, dan pemasaran digital pada Kanakababystuff belum berjalan secara optimal dan masih menghadapi beberapa kendala yang memengaruhi efektivitas kegiatan usaha. Permasalahan tersebut berkaitan dengan pencatatan transaksi,pengendalian persediaan,serta pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Adapun permasalahan yang diidentifikasi dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Pencatatan transaksi penjualan yang belum terstuktur
   Karena pencatatan masih dilakukan secara manual dan belum disusun dalam bentuk rekap penjualan harian, mingguan, dan bulanan sehingga perkembangan penjualan belum dapat dipantau dan dievaluasi secara optimal.

2. Pengelolaan persediaan yang belum optimal, karena *stock opname* belum dilakukan secara berkala sehingga terdapat kemungkinan ketidaksesuaian antara data persediaan dengan kondisi fisik barang yang tersedia. .
3. Pemanfaatan media digital yang belum optimal, khususnya media sosial TikTok sebagai sarana pemasaran, karena belum terdapat perencanaan konten yang terstruktur dan konsisten sehingga pemanfaatannya untuk mendukung promosi dan penjualan belum maksimal.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh Kanaka Baby Stuff, solusi yang diberikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat difokuskan pada peningkatan pengelolaan penjualan, persediaan, dan pemasaran digital. Adapun solusi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengelolaan Pencatatan Penjualan
   Solusi yang diberikan adalah membantu meningkatkan pengelolaan pencatatan penjualan melalui penyusunan rekap penjualan berbasis Microsoft Excel. Rekap tersebut mencakup data transaksi harian, rekap penjualan mingguan, dan laporan penjualan bulanan. Dengan adanya sistem ini, Kanaka Baby Stuff diharapkan dapat melakukan pencatatan penjualan secara lebih terstruktur, mudah dipantau, serta mendukung proses evaluasi dan pengambilan keputusan usaha.
2. Peningkatan Pengelolaan Persediaan melalui Stock Opname
   Solusi kedua diberikan untuk mengatasi permasalahan pengelolaan persediaan melalui pelaksanaan *stock opname* secara berkala. Kegiatan dilakukan dengan pendampingan dalam pemeriksaan *stock* fisik dan pencocokannya dengan data persediaan yang tersedia. Hal ini bertujuan agar informasi jumlah persediaan tetap akurat serta mengurangi risiko terjadinya perbedaan antara data *stock* dengan kondisi fisik barang.
3. Optimalisasi Pemasaran Digital melalui TikTok
   Solusi ketiga adalah mengoptimalkan pemanfaatan media sosial TikTok sebagai sarana promosi dan pemasaran produk. Kegiatan dilakukan melalui penyusunan kalender konten promosi dan pengunggahan produk pada akun TikTok Kanaka Baby Stuff. Selain itu, fitur keranjang kuning diaktifkan untuk mendukung kegiatan penjualan melalui media digital. Melalui kegiatan tersebut, pemanfaatan TikTok diharapkan dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran dan mendukung peningkatan penjualan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui pendekatan yang disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan Kanakababystuff. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis, yaitu observasi dan identifikasi masalah, perencanaan program kerja, pelaksanaan program, pendampingan dan evaluasi, serta penyusunan laporan akhir.

1. Tahap Observasi dan Identifikasi Masalah
   Tahap awal dilakukan melalui observasi langsung terhadap kegiatan operasional Kanakababystuff. Observasi dilakukan untuk mengetahui kondisi pengelolaan penjualan, persediaan barang, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Hasil observasi kemudian digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dan menentukan program kerja yang sesuai dengan kebutuhan usaha.
2. Tahap Perencanaan Program Kerja
   Berdasarkan hasil observasi dan identifikasi masalah, dilakukan penyusunan program kerja yang meliputi pembuatan sistem rekap penjualan, pelaksanaan *stock opname* persediaan, serta optimalisasi pemasaran digital melalui TikTok. Perencanaan dilakukan dengan menyesuaikan program terhadap kondisi usaha dan kemampuan mitra agar dapat diterapkan dalam kegiatan operasional sehari-hari.
3. Tahap Pelaksanaan Program
   Tahap pelaksanaan dilakukan melalui pembuatan sistem rekap penjualan menggunakan Microsoft Excel atau Google Spreadsheet, pembuatan lembar pengecekan stock fisik dan pendampingan pelaksanaan *stock opname*, serta optimalisasi pemasaran melalui TikTok dengan penyusunan kalender konten, pembuatan konten produk, dan pemanfaatan fitur keranjang kuning.
4. Tahap Pendampingan dan Evaluasi
   Pendampingan dilakukan untuk memastikan sistem yang telah dibuat dapat digunakan oleh mitra dengan baik. Evaluasi dilakukan melalui diskusi bersama mitra untuk mengetahui manfaat, kendala, dan perkembangan setelah program dilaksanakan. Setelah seluruh kegiatan selesai, dilakukan penyusunan laporan akhir sebagai bentuk dokumentasi dan pertanggungjawaban kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

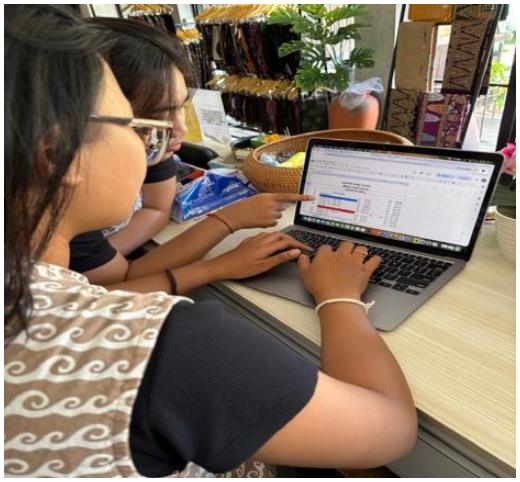
Hasil kegiatan menunjukkan bahwa program pengabdian memberikan dampak positif terhadap pengelolaan kegiatan usaha Kanaka Baby Stuff. Adanya sistem rekap penjualan membantu mitra dalam mengelola dan memantau data transaksi dengan lebih terstruktur, sedangkan pelaksanaan *stock opname* membantu meningkatkan ketelitian dalam pengendalian persediaan. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan TikTok menjadi lebih terarah melalui perencanaan dan pengunggahan konten produk serta penggunaan fitur keranjang kuning. Kegiatan tersebut juga memberikan hasil berupa peningkatan interaksi dengan konsumen dan adanya transaksi *checkout* melalui media TikTok.

Secara keseluruhan, pelaksanaan program berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Kegiatan ini tidak hanya membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra, tetapi juga memberikan pengalaman dan pemahaman dalam menerapkan pengelolaan penjualan, persediaan, dan pemasaran digital secara lebih terstruktur. Dengan adanya program dan

pendampingan yang telah diberikan, Kanaka Baby Stuff memiliki dasar pengelolaan yang lebih baik untuk mendukung kegiatan operasional dan pemasaran usaha secara berkelanjutan. Berikut beberapa bentuk ketercapaian dari kegiatan yang telah dilaksanakan :

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No	Tahapan Kegiatan	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan
1	Tahap Persiapan	Observasi awal , identifikasi permasalahan, serta penyusunan rencana program kerja dan koordinasi dengan mitra usaha	22 Juli - 24 Juli 2026
2	Tahap Pelaksanaan	Penyusunan rekap penjualan melalui Microsoft excel/google spreadsheet, Pendampingan pelaksanaan stock opname secara berkala, Penyusunan kalender konten,pengunggahan konten dengan mengaktifkan fitur keranjang kuning pada media social Tiktok.	25 Juli – 20 Agustus 2026
3	Tahap Evaluasi dan Penutupan	Evaluasi hasil kegiatan serta penyusunan laporan akhir pengabdian kepada Masyarakat	21 Agustus – 28 Agustus 2026



Gambar 1. Penyusunan sistem rekap penjualan menggunakan Google Spreadsheet atau Microsoft Excel di Kanaka Baby Stuff Renon



Gambar 2. Pendampingan dalam proses pengecekan stock fisik menggunakan lembar pemeriksaan stock di Kanaka Baby Stuff Renon

 ISSN 2963-2552



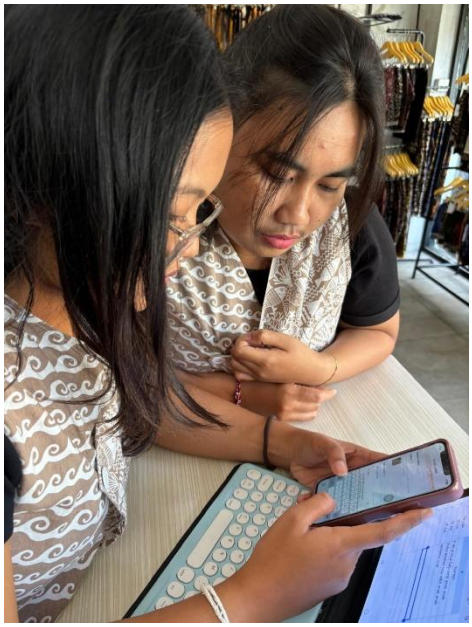
Gambar 3. Pemeriksaan jumlah barang antara kondisi fisik dengan data lembar stok di Kanaka Baby Stuff Renon



Gambar 4. Penyusunan kalender konten di Kanaka Baby Stuff Renon



Gambar 5. Pembuatan konten promosi produk di Kanaka Baby Stuff Renon



Gambar 6. Pengunggahan konten produk dan pengaktifan fitur keranjang kuning tiktok shop di Kanaka Baby Stuff Renon

SIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada Kanakababystuff telah memberikan manfaat dalam membantu meningkatkan pengelolaan operasional usaha. Melalui kegiatan pembuatan sistem rekap penjualan, pelaksanaan *stock opname* persediaan, dan optimalisasi pemasaran digital melalui TikTok, Kanakababystuff mulai memiliki sistem pengelolaan yang lebih rapi, terstruktur, dan mudah dipantau. Kegiatan ini juga memberikan pemahaman kepada mitra mengenai pentingnya pengelolaan data penjualan, pengecekan persediaan secara rutin, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan penjualan.

Dengan adanya penerapan dan pendampingan selama kegiatan berlangsung, sistem yang telah dibuat diharapkan dapat terus digunakan dalam kegiatan operasional Kanakababystuff. Mitra disarankan untuk mempertahankan dan melanjutkan sistem pengelolaan yang telah diterapkan. Data penjualan dan persediaan perlu diperbarui secara rutin agar dapat digunakan sebagai dasar evaluasi dan pengambilan keputusan usaha. Selain itu, pemanfaatan media digital perlu dilakukan secara konsisten melalui pengunggahan konten dan pengembangan strategi pemasaran sesuai dengan kebutuhan konsumen. Evaluasi secara berkala juga perlu dilakukan agar sistem yang telah diterapkan dapat terus disesuaikan dengan perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Pangestu, B. S., Syahputra, M. S., Salsabil, T. H., Al Farisi, M. A., Febriansyah, A., Wadju, A. G., ... & Romadhan, M. I. (2026). Analisis Strategi Pemasaran dan Hasil Penjualan Dimsum dan Katsu Bitbox di Kampung Jepang. Jurnal Societas, 1(Special Issue), 143-150.

Tangu, R. I. K., & Satyawati, E. (2026). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Pada UMKM di Kota Solo. Indonesian Journal of Innovation Multidisipliner Research, 4(2), 5243-5254.

Zahra, D. A., Anggita, R. A., & Damayanti, A. I. (2026). Penguatan Identitas Usaha Melalui Pendampingan Digital Marketing Dan Branding UMKM Bandeng Presto Restu Ibu Di Kabupaten Rembang. Inisiatif: Jurnal Dedikasi Pengabdian Masyarakat, 5(1), 248-263.

Bagiana, I. K., Dewi, N. K. K. P., Artana, J. A., & Parastika, N. P. E. (2026, May). Optimalisasi Tata Kelola Toko Ritel Melalui Program Ramah Lingkungan, Penataan Produk, Dan Pengawasan Mutu. In Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA) (Vol. 5, No. 1, pp. 592-599).

Kepramareni, P., Putri, K. D. R., & Muliati, N. K. (2026, May). Pengoptimalan Pengelolaan Persediaan Dan Efisiensi Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Tatishop. Id. In Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA) (Vol. 5, No. 1, pp. 292-300).

Wulandari, F. A., Ismail, K., & Rifa'i, M. N. (2026). Strategi Dan Tantangan Pemanfaatan Media Online Sebagai Sarana Promosi Umkm Di Indonesia: Studi Literatur Dan Kasus: *Strategies And Challenges In Utilizing Online Media As A Promotional Tool For Msmes In Indonesia: A Literature And Case Study*. Journal of Digital Education and Applied Research, 1(2), 19-31.

Rasyidin, M., Indriani, J. D., Mubarak, H., & Sridewi, N. (2026). Penguatan Digitalisasi UMKM melalui Implementasi Sistem Informasi dan Pendampingan Digital Marketing Berbasis Ekonomi Kreatif. Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat (JURIBMAS), 5(1), 109-122.