

OPTIMALISASI PROTOKOL KESEHATAN SEBAGAI SALAH SATU STRATEGI UD. MULYA SEJATI (KUTA LINES INTERNATIONAL) DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK DI MASA PANDEMI

Putu Wenny Saitri SE. M. Si. Ak. CA ¹⁾, Ni Putu Ayu Pradnya Paramitha²⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: wenny.saitri@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pakaian merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia yang tidak terlepas dari kehidupan sehari-hari. Menyikapi hal tersebut tujuan didirikannya UD. Mulya Sejati merupakan Usaha dagang yang bergerak dalam bidang pemasaran pakaian international branding surfing fasion yang berpusat di Australia dengan nama brand “Kuta Lines International”. Kegiatan usaha yang dilakukan oleh UD. Mulya Sejati yaitu memasarkan produk Kuta Lines yang dikirim dari luar seperti *Shirt, T-shirt, Tank Top, Board Short, Short Pants, Sling bag* dan *Backpack* yang bermerek “Kuta Lines” dan *accessories* lainnya dengan kualitas “*Hight Quality Product*”. Salah satu permasalahan yang terungkap dari hasil observasi di UD. Mulya Sejati yaitu masih kurangnya optimalisasi protokol Kesehatan untuk mencegah penyebaran covid 19 dan masih turunnya tingkat penjualan produk kuta lines dimasa pandemi. Melihat kondisi tersebut, Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar hadir membawa misi untuk membantu mengembangkan Optimalisasi Protokol Kesehatan Sebagai Salah Satu Strategi UD. Mulya Sejati (Kuta Lines International) Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Di Masa Pandemi.

Kata kunci: Protokol kesehatan, peningkatan penjualan

ANALISIS SITUASI

Pakaian merupakan salah satu kebutuhan pokok yang tidak terlepas dari kehidupan sehari-hari. Manusia membutuhkan pakaian karena pakaian memiliki manfaat kepada para pemakainya. Pakaian yang digunakan tersebut haruslah sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada agar tidak menyebabkan masalah, baik pada diri sendiri maupun dengan orang lain yang berada di lingkungan sekitarnya. Selain merupakan suatu kebutuhan yang penting, pakaian merupakan salah satu ekspresi tentang cara hidup, pakaian juga dapat mencerminkan

perbedaan status antar kelompok masyarakat tertentu. Menyikapi hal tersebut tujuan didirikannya UD. Mulya Sejati merupakan Usaha dagang yang bergerak dalam bidang pemasaran pakaian international branding surfing fasion yang berpusat di Australia dengan nama brand “Kuta Lines International”. Kuta lines international juga memiliki kantor pemasaran di Indonesia yang di pegang oleh UD. Mulya Sejati yang beralamat di jalan Jalan Belimbing 59, Desa Dangin Puri Kaja, Kecamatan Denpasar Utara, Kota Denpasar-Bali. Perusahaan ini berdiri sejak tahun

1973 adalah dengan menjual produk untuk jasa memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang surfing fasion dan accessories.

UD. Mulya Sejati selalu mengupayakan dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan dengan memasarkan hasil produk dengan kualitas yang bagus dan model yang selalu mengikuti perkembangan fasion. Adapun target pasar usaha ini adalah para surfer dan para tourist yang sedang berliburan ke Bali.

UD. Mulya sejati memiliki karyawan sebanyak 7 orang staff kantor dan beberapa SPG yang tersebar di masing-masing outlate di area Nusa Dua (Bali Colection) dan Kuta (SOGO, Centro, WBF dan Sepanjang jalan legian). Kegiatan usaha yang dilakukan oleh UD. Mulya Sejati yaitu memasarkan produk Kuta Lines yang dikirim dari luar seperti *Shirt, T-shirt, Tank Top, Board Short, Short Pants, Sling bag* dan *Backpack* yang bermerek "Kuta Lines" dan accessories lainnya dengan kualitas "*Hight Quality Product*".

Salah satu permasalahan yang terungkap dari hasil observasi di UD. Mulya Sejati yaitu masih kurangnya optimalisasi protokol Kesehatan untuk mencegah penyebaran covid 19 dan masih turunnya tingkat penjualan produk kuta lines dimasa pandemi. Pada pandemi Covid-19 ini membawa perubahan yang signifikan pada sector industri pariwisata yang berberdampak langsung pada pemberhetian sementara kegiatan perkantoran dan penjualan produk karena situasi covid 19 yang belum

bisa terkendali. Pada kala itu juga masyarakat masih kurang pemahamannya tentang program kesehatan yang baik untuk menanggulangi penyebaran covid 19 di lingkungan kerja. Sehingga kinerja karyawan UD. Mulya Sejati menjadi kurang optimal dan terhambat.

Turunnya minat wisatawan yang berkunjung ke bali juga mengakibatkan banyak industry pertokoan terpaksa tutup untuk mengurangi tingkat kerugian yang terjadi. Ini juga berdampak pada penurunan penjualan UD. Mulya sejati. Pada masa awal kemunculan pandemi, penjualan mengalami penurunan yang begitu tajam dan banyak produk yang gagal dipasarkan yang berakibat stock produk berada didalam Gudang dalam waktu yang lama. Pasalnya, kala itu masyarakat memiliki prioritas yang lebih penting dibandingkan dengan berbelanja produk pakaian. Namun, seiring berjalannya waktu, tren fashion terus mulai berkembang dan beradaptasi mengikuti perubahan gaya hidup masyarakat dimasa pandemi. Untuk itu proses penjualan pun saat ini harus di prioritaskan dipasarkan secara online sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Berbeda jika hanya mengandalkan penjualan offline yang hanya terbatas pada lingkup tertentu. Apalagi di masa pandemi ini, masyarakat semakin akrab dengan media digital sehingga penjualan online benar-benar terakselerasi dengan cepat. Masyarakat yang tadinya malas berbelanja onlie sekarang harus

melakukannya. Selain itu dengan melakukan pemasaran melalui media online yang ada dapat meningkatkan pendapatan perusahaan karena dengan cara mempromosikan melalui media online dapat memperkenalkan produk yang dijual perusahaan kepada masyarakat yang lebih luas lagi.

Berdasarkan uraian diatas, maka saya memilih topik proposal dengan judul “Optimalisasi Protokol Kesehatan Sebagai Salah Satu Strategi UD. Mulya Sejati (Kuta Lines International) Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Produk Di Masa Pandemi”.

PERUMUSAN MASALAH

Dari hasil analisis situasi yang sudah dilakukan maka dapat disimpulkan permasalahan - permasalahan yang dihadapi UD. Mulya Sejati yaitu kurangnya opatimalisasi Protokol pencegahan covid-19 dan masih berkurangnya tingkat penjualan produk.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari permasalahan yang dihadapi perusahaan UD. Mulya Sejati maka ada beberapa solusi yang ditawarkan yang termuat dalam program kerja. Adapun program kerja yang penulis buat adalah sebagai berikut:

1. Mensosialisasikan bahaya covid- 19 dan pentingnya menerapkan protokol Kesehatan, seperti :
 - a. Pembagian Masker kepada setiap karyawan

- b. Penyediaan Hand Sanitizer di setiap meja kantor
 - c. Pembagaan Face Shield kepada seluruh karyawan
 - d. Menyediakan Vitamin C untuk menjaga sistem kekebalan tubuh bagi setiap karyawan kantor ;
 - e. dan Melakukan bersih-bersih di lingkungan kerja seperti desinfektan rutin agar terhindar dari Virus Covid 19.
2. Mensosialisasikan terkait strategi dalam mengoptimalkan penjualan produk, seperti :
 - a. Memberi penurunan harga/ discount untuk produk lama dan yang sudah lewat season.
 - b. Lebih mengencarkan lagi promosi produk lewat media online (shopee).

METODE PELAKSANAAN

Untuk mengetahui bagaimana hasil pelaksanaan program kerja maka diperlukan pendekatan atau tahapan-tahapan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan mitra sasaran yaitu :

1. Perencanaan
Melakukan observasi untuk identifikasi masalah setiap program dilakukan secara terarah dengan mitra UD. Mulya Sejati.
2. Persiapan
Pada tahap ini terdapat persiapan kebutuhan dalam melaksanakan program.

3. Edukasi dan Pelatihan
Edukasi dan Pelatihan mengenai program kerja yang akan diterapkan dalam UD. Mulya Sejati.
4. Evaluasi
Tahap akhir dimana mengevaluasi semua program kerja yang dijalankan dan tepat digunakan di UD. Mulya Sejati. Analisis evaluasi kegiatan ini ditujukan untuk mengukur program kerja yang diterapkan sudah efektif dan efisien. Penyiapan laporan kegiatan yang terdiri dari penyusunan laporan, penyiapan draft artikel, dan dokumentasi untuk lampiran.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam mengembangkan sosialisasikan bahaya covid- 19 dan pentingnya menerapkan protokol Kesehatan dan Adapun program kerja yang sudah dijalankan dengan baik seperti Pembagian Masker, Hand Sanitizer, Face Shield kepada seluruh pegawai, Menyediakan Vitamin C untuk menjaga sistem ke kebalan tubuh bagi setiap karyawan kantor agar karyawan senantiasa selalu dalam keadaan sehat dan mampu menjalankan pekerjaan dengan optimal dan Melakukan bersih-bersih di lingkungan kerja seperti desinfektan rutin agar lingkungan kerja menjadi lebih nyaman dan terhindar dari penyebaran Virus Covid 19.



Gambar 1. Pemberian face shield, masker, vitamin C, dan Hand sanitizer.



Gambar 2. Melakukan pembersihan rutin di area kerja

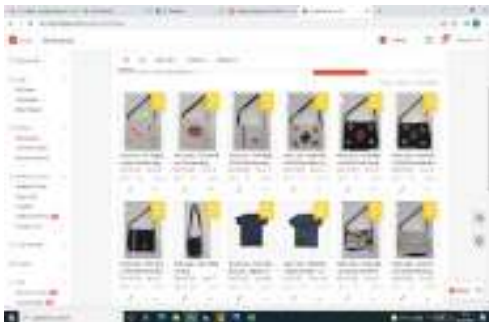


Gambar 3. Menyemprotkan Desinfektan

Kemudian mensosialisasikan terkait strategi dalam mengoptimalkan penjualan produk, seperti Memberi penurunan harga/ discount untuk produk lama dan yang sudah lewat season dan Lebih mengencarkan lagi promosi produk lewat media online (shopee) untuk meningkatkan promosi produk dan menjangkau pasar yang lebih banyak lagi dan meningkatkan hasil penjualan produk.



Gambar 4. Proses pemasaran produk melalui media online



Gambar 5. Produk yang di pasarkan melalui media online shoppe



Gambar 6. Pemberian potongan harga terhadap produk yang sudah lewat season

Dalam hal ini program kerja telah dilaksanakan dan semua kegiatan tersebut telah 100% terlaksana dengan baik. Adapun faktor pendukung tercapainya kegiatan ini adalah antusiasme dari mitra dalam mengikuti program kerja ini baik dari sikap maupun keseriusan dalam menyimak hal-hal yang disampaikan.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, penulis diterima dengan baik oleh pihak yang terkait. Mitra sangat antusias baik dari sikap maupun keseriusan dalam membantu semua program kerja dan sasaran juga semangat dalam setiap program kerja dari menyimak hal – hal yang dan merasa terbantu dengan diadakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada UD. Mulya Sejati (Kuta Lines Int.) yang beralamat di Jalan Belimbing 59, Desa Dangin Puri Kaja, Kecamatan Denpasar Utara, Kota Denpasar-Bali telah terlaksana dengan baik. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat mengedukasi dan memberikan pemahaman bagi karyawan UD. Mulya Sejati untuk lebih memahami tata cara pengoptimalan pentingnya melaksanakan protocol pencegahan covid 19 agar tetap sehat dan terhindar dari penyebaran Covid-19, karena dengan kita mematuhi protocol pencegahan covid 19 akan menghindarkan para karyawan dari penyebaran virus dan membuat situasi kinerja perusahaan menjadi maksimal.

Strategi dalam mengoptimalkan penjualan produk melalui media Online (Shopee) dan pemberian discount pada produk yang sudah lewat season mampu membantu perusahaan untuk meningkatkan kembali penjualan dimasa pandemi .

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat pada akhirnya

memberikan manfaat yang saling menguntungkan antara mahasiswa dan mitra, dan program kerja ini pun berjalan dengan lancar dan sesuai rencana. Pimpinan UD. Mulya Sejati sangat mengapresiasi dan juga berterimakasih atas kegiatan yang telah dilakukan.

Saran yang diberikan untuk pimpinan UD. Mulya Sejati (Kuta Lines Int.) yaitu selalu mengoptimalkan protocol pencegahan covid-19 agar para staff selalu vit dan sehat agar situasi kerja lebih optimal lagi tanpa kendala / halangan. Juga tetap mengencarkan promosi produk melalui media online dan pemberian discount untuk konsumen agar meningkatkan penjualan dimasa pandemi.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Manajemen dan Akuntansi FEB

Universitas MahaSaraswati
Denpasar (2022)

Purnami, Ari. 2020. Laporan pengabdian kepada masyarakat Universitas mahasaraswati Denpasar

Widiyarti, Yayuk. 2021. Cara Bisnis Fashion Bertahan di Masa Pandemi.

<https://gaya.tempo.co/read/1432934/cara-bisnis-fashion-bertahan-di-masa-pandemi/full&view=ok>

Diakses pada tanggal 15 maret 2022