

# **PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN DAN PEMESANAN MELALUI AKTIVITAS DARING PADA KPN MUDA USADA DESA KARANGASEM DI ERA COVID-19**

**Anak Agung Putu Gede Bagus Arie Susandya<sup>1)</sup>, Wulan Triana<sup>2)</sup>**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: [ariesusandya@unmas.ac.id](mailto:ariesusandya@unmas.ac.id)

## **ABSTRAK**

Koperasi Pegawai Negeri Muda Usada didirikan pada tahun 1996. KPN Muda Usada merupakan bagian dari fasilitas yang diberikan oleh RSUD Karangasem untuk memberikan kemudahan bagi pegawai, pasien, pengunjung pasien, maupun penunggu pasien untuk bertransaksi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Metode yang digunakan dalam kegiatan digitalisasi pemesanan barang pada KPN Muda Usada di era covid-19 adalah pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dilakukan dengan menyampaikan penerapan prinsip analisa promosi dan pendampingan dilakukan dengan melakukan analisa promosi, agar peningkatan penjualan tidak turun. Pembuatan list pemesanan barang dan brosur dibuat untuk memudahkan para konsumen dan penjual untuk memesan dan mencatat pemesanan dengan baik. Pelatihan dilakukan agar para karyawan KPN Muda Usada dan karyawan KPN Muda Usada dapat dengan mudah dan benar menggunakan list pemesanan barang dan brosur tersebut.

Kata kunci: Daring, Peningkatan Volume Penjualan, Pemesanan Barang, dan KPN Muda Usada

## **ANALISIS SITUASI**

Koperasi Pegawai Negeri Muda Usada didirikan pada tahun 1996 yang bertempat di Jl. Ngurah Rai No 58, Karangasem, Kec. Karangasem, Kab. Karangasem, Bali . KPN Muda Usada ini merupakan bagian dari fasilitas yang diberikan oleh RSUD KARANGASEM untuk memberikan kemudahan kepada pegawai, pasien, pengunjung maupun

penunggu pasien itu sendiri untuk berinteraksi memenuhi kebutuhan sehari-hari. Jenis Koperasi Muda Usada ini adalah koperasi konsumen.

Menurut Rudianto (2010:70) koperasi konsumen adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para konsumen akhir atau pemakai barang atau jasa. Kegiatan utama koperasi konsumen adalah melakukan pembelian bersama.

Di era pandemi COVID-19 ini untuk mengurangi penyebaran *Corona Virus Disease* dari tahun 2019 hingga saat ini yang sebelumnya dilaksanakan secara offline kini harus di alihkan secara online sampai situasi benar – benar membaik, maka seluruh aktivitas di KPN Muda Usada agar tetap terlaksanakan dengan baik dan lancar. Sama halnya dengan peningkatan volume penjualan serta pemesanan barang di KPN Muda Usada karena wabah covid ini berkepanjangan mengakibatkan berbagai masalah yang timbul antara lainnya adalah pengunjung pasien yang sebelumnya tidak dibatasi kini telah dibatasi demi memutus tali penyebaran covid-19, hal ini berdampak besar terhadap KPN Muda Usada yaitu banyaknya barang-barang yang kadaluarsa karena sedikitnya orang-orang yang mengunjungi koperasi tersebut sehingga KPN Muda Usada kesulitan dalam menggaji karyawannya. Dari masalah tersebut banyak karyawan koperasi yang di rumahkan atau (PHK) dengan masalah-masalah yang sedang dihadapi saat ini sebagian besar pemesanan di alihkan secara online tidak hanya itu agar pendapatan suatu koperasi tetap

meningkat karyawan KPN Muda Usada harus tetap aktif dalam menjalankan tugasnya mengenai promosi-promosi yang bisa dilakukan secara online. Masalah yang terungkap dari hasil observasi adalah bagaimana proses peningkatan volume penjualan dan pemesanan barang secara daring (online) di era pandemi COVID-19 ini, agar proses transaksi jual-beli tetap bisa terlaksanakan dengan baik dan juga untuk menanggulangi penurunan pendapatan koperasi.

#### **PERUMUSAN MASALAH**

Masalah yang terungkap dari hasil observasi adalah bagaimana prosedur peningkatan volume penjualan dan pemesanan barang melalui aktivitas daring bagi pihak internal maupun eksternal di KPN Muda Usada di era pandemi COVID-19 ini, agar proses transaksi jual-beli tetap bisa terlaksanakan dengan baik dan juga untuk menanggulangi penurunan pendapatan koperasi.

#### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, solusi penulis adalah sebagai berikut :

1. Mempromosikan penjualan melalui pembuatan brosur online agar konsumen mengetahui barang yang di jual serta mempromosikan melalui sosial media (WhatsApp) untuk menarik konsumen
2. Membuat list pemesanan barang yang dapat digunakan secara online khusus untuk pihak internal maupun eksternal KPN Muda Usada
3. Memberikan pengarahan bagi karyawan KPN Muda terkait penggunaan list pemesanan barang
4. Mendampingi karyawan KPN Muda Usada selama masa pengenalan pemakaian list pemesanan barang

#### **METODE PELAKSANAAN**

Program pengabdian peningkatan volume penjualan dan pemesanan pada KPN Muda Usada di Era COVID-19 bertujuan untuk membantu Koperasi KPN Muda Usada dalam memudahkan pemesanan barang secara daring supaya kegiatan jual-beli di masa pandemi COVID-19 ini tetap dapat berjalan dengan baik Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pembuatan brosur dan list pemesanan serta pelatihan cara penggunaannya.

Pembuatan brosur dan list pemesanan dibuat untuk memudahkan para konsumen dan penjual untuk memesan dan mencatat pemesanan dengan baik, sehingga mengurangi kesalahan saat pencatatan. Pembuatan list pemesanan barang ini juga dapat dijadikan bukti sehingga transaksi dapat dipertanggung jawabkan.

Pelatihan dilakukan agar para karyawan KPN Muda Usada dapat dengan mudah dan benar menggunakan list pemesanan barang tersebut. Sehingga, kegiatan jual-beli dimasa pandemi COVID-19 tetap dapat berjalan dengan baik.

#### **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Setelah dilakukan semua kegiatan yang ditentukan dengan program kerja dapat disimpulkan bahwa kegiatan jual-beli dengan menggunakan brosur dan list pemesanan berjalan dengan baik. Karyawan mulai memahami dan dapat menggunakan list pemesanan saat memesan barang di KPN Muda Usada. Partisipasi karyawan dalam kegiatan peningkatan volume penjualan dan pemesanan melalui aktivitas daring pada KPN Muda Usada desa

karangasem di era covid-19 sangat baik. Dimana semua karyawan membantu saya dalam memberikan informasi-informasi yang saya butuhkan.

Antusias karyawan ketua KPN Muda Usada sangat mendukung kegiatan ini dalam peningkatan volume penjualan dan pemesanan yang di berikan sangat tinggi. Dimana pelatihan ini bermanfaat bagi KPN Muda Usada karena dengan adanya pelatihan ini proses jual-beli di era COVID-19 dapat terlaksanakan dengan baik. Pelatihan penggunaan List pemesanan dan brosur kemudian didokumentasikan dalam beberapa foto.

Gambar 1. Mahasiswa Universitas Mahasaraswati sedang menjelaskan mengenai list pemesanan barang dan brosur.



Gambar 2. Mahasiswa Universitas Mahasaraswati sedang memberi pelatihan mengenai penggunaan list

pemesanan barang dan penggunaan brosur.



Gambar 3. List pemesanan barang

LENY PEMESANAN BARANG KPN MUDA USADA					
NO	TANGGAL	KETERANGAN	BANYAK	HARGA	JUMLAH
1.	09 Maret 21	Datat Antiseptik 50ml	1		
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
TOTAL					

NO : Harga dasar setiap produk KPN Muda Usada

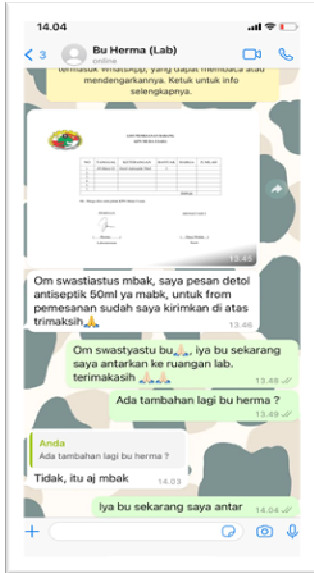
PEMESAN: \_\_\_\_\_  
Luhurmanan

MEMBUKTIKAN: \_\_\_\_\_  
Kart

Gambar 5. Brosur



Gambar 6. Pemesanan barang dilakukan melalui aplikasi WhatsApp



## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Peningkatan Volume Penjualan dan Pemesanan di Era COVID-19 yang dilaksanakan pada KPN Muda Usada berhasil dilaksanakan dengan baik melalui program kerja pembuatan brosur, list pemesanan dan pelatihan tata cara penggunaannya. Adapun solusi yang penulis berikan seperti: membuat brosur, dan list pemesanan yang dapat digunakan secara online maupun offline dan pelatihan tata cara penggunaannya. Tanggapan dan

respon yang diberikan oleh karyawan sangat positif sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dan terlaksana dengan baik. Sehingga kedepannya akan memperbaiki kondisi permasalahan yang ada pada KPN Muda Usada saat ini.

Saran yang dapat penulis berikan untuk KPN Muda Usada adalah agar KPN Muda Usada lebih aktif lagi dalam mempromosikan produknya melalui sosial media, karena saat ini KPN Muda Usada hanya aktif mempromosikan melalui WhatsApp saja, untuk kedepannya bisa mengaktifkan kembali akun sosial media lainnya seperti Facebook dan Instagram atau membuat akun khusus untuk menarik lebih banyak konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

Rudianto. 2010. Akuntansi Koperasi.  
Penerbit: Erlangga.