

UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PENERAPAN PROTOKOL KESEHATAN GUNA MENCEGAH COVID-19 PADA PABRIK AIR MINUM DALAM KEMASAN BERMEREK ECOQUA

Ni Made Sunarsih^{1,*}, Ni Putu Ayu Sugiantari²

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

*Email: sunarsihnimade@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua merupakan pabrik tempat produksi Air Minum Ecoqua dari tahap awal hingga siap dipasarkan yang beralamat di Jalan Permata Pering, Desa Pering Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar. Pabrik Ecoqua merupakan perusahaan yang merasakan dampak dari pandemi Covid-19. Target pasar produk ini yaitu hotel-hotel yang ada di Bali. Namun setelah munculnya virus Covid-19 yang berdampak pada ekonomi pariwisata banyak hotel-hotel yang tutup dan perusahaan mengalami penurunan penjualan. Hal ini juga dikarenakan keterbatasan pemahaman karyawan didalam menguasai media sosial dan komputerisasi akuntansi. Solusi yang dapat diberikan yaitu memberikan pengarahan kepada karyawan tentang bagaimana strategi memasarkan dan meningkatkan bentuk promosi, seperti menggunakan sosial media, pelatihan komputerisasi dan memberikan edukasi kepada karyawan untuk mengetahui pentingnya protokol kesehatan di masa pandemi Covid-19, serta memberikan sarana pendukung penerapan protocol kesehatan yang memadai. Metode yang digunakan yaitu memberikan pelatihan, pembelajaran dan pendampingan terkait program yang dijalankan.

Kata kunci: Penjualan, Covid-19, Protokol Kesehatan.

ANALISIS SITUASI

Pada akhir tahun 2019 tepatnya pada bulan desember, dunia dihebohkan dengan sebuah kejadian yang diduga sebuah kasus pneumonia yang etiologinya tidak diketahui yang kasus tersebut berasal dari kota Wuhan, China. China mengidentifikasi pneumonia tersebut pada tanggal 7 Januari 2020 sebagai jenis baru coronavirus. Virus ini dapat menyebar pada manusia dan juga hewan, yang biasanya akan menyerang saluran pernapasan pada manusia dengan

gejala awal flu hingga dapat menyebabkan sindrom pernapasan akut berat (SARS) (Yamali dkk, 2020). Telah diberlakukan berbagai macam kebijakan oleh Pemerintah Indonesia dalam merespon pandemi covid-19 ini. Salah satu kebijakannya yaitu pada awal bulan Maret 2020 telah diberlakukannya *social distancing* bagi masyarakat Indonesia. Berlakunya kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini, dalam kurun waktu yang *relative* lama menyebabkan perkantoran dan sebagian besar industri

dilarang beroperasi. Dampak dari kebijakan tersebut dapat menyebabkan kerugian ekonomi dan mata rantai pasokan akan terkena dampaknya juga, termasuk terganggunya produksi barang dan jasa.

Program Pengabdian pada Masyarakat (PPM) Unmas Denpasar merupakan salah satu implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat untuk membantu dan membimbing masyarakat dalam memanfaatkan dan mengembangkan potensi yang ada. Program ini dilaksanakan dengan menyelaraskan pembelajaran yang didapat selama perkuliahan dan melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan tetap membawa nilai-nilai kebersamaan. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan secara mandiri di lingkungan kerja masing-masing demi menghindari penyebaran virus covid-19. Dalam program pengabdian masyarakat kali ini, saya telah bekerjasama dengan Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua yang beralamat di Jalan Permata Pering, Desa Pering Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar.

Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua merupakan pabrik tempat produksi Air Minum Ecoqua dari tahap awal hingga siap dipasarkan. Pabrik ini mempekerjakan 62 orang karyawan keseluruhan dari karyawan produksi, penjualan hingga administrasi. Pabrik ini merupakan perusahaan yang masih berkembang belum dikenal luas oleh masyarakat. Keunggulan Produk ini

dibandingkan dengan saingan yang lainnya yaitu bisa memberikan harga yang murah dengan kualitas standar SNI. Target pasar produk ini yaitu kebanyakan hotel-hotel yang ada di Bali. Namun setelah munculnya virus covid-19 yang berdampak pada ekonomi pariwisata banyak hotel-hotel yang tutup dan perusahaan mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan pengurangan karyawan untuk mengurangi biaya perusahaan. Selain itu masih kurangnya kesadaran karyawan akan dampak dari virus covid-19 ini, dimana jika tidak ditangani akan berdampak pada kualitas produk yang diproduksi. Contohnya kurang adanya pengawasan personalia mengenai karyawan yang tidak memakai masker di tempat kerja. Hal ini dapat berakibat merusak kualitas produk yang diproduksi. Dalam proses administrasi, karyawan administrasi perusahaan juga belum memiliki pemahaman yang baik mengenai penggunaan sistem akuntansi dan pencatatan pinjaman yang diberikan perusahaan terhadap pelanggan dimana hal ini sangat diperlukan perusahaan sebagai catatan aset yang dipinjamkan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan di Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua, rumusan masalah yang ditemukan adalah:

1. Kurangnya pemasaran melalui media sosial/*online*.

2. Kurangnya pemahaman karyawan bagian administrasi dalam menggunakan program aplikasi.
3. Kurangnya disiplin dalam penerapan proses di tempat kerja.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) menyebutkan arti kata solusi ialah penyelesaian; pemecahan (masalah dan sebagainya); jalan keluar. Solusi adalah jalan keluar atau jawaban dari suatu masalah. Hasil akhir yang ingin dicapai dari masalah yang timbul adalah solusi atau jalan keluar. Pengertian solusi adalah cara atau jalan yang digunakan untuk memecahkan atau menyelesaikan masalah tanpa adanya tekanan. Maksud tanpa adanya tekanan adalah adanya objektivitas dalam menentukan pemecahan masalah dimana orang yang mencari solusi tidak memaksakan pendapat pribadinya dan berpedoman pada kaidah atau aturan yang ada. Jika tidak demikian maka solusi yang didapat akan sangat subjektif sehingga dikhawatirkan bukan merupakan solusi terbaik. Sesuai yang dilansir dalam *presenta.co.id problem solving* atau penyelesaian masalah merupakan bagian dari proses berpikir. Pengertian pendekatan *problem solving* dapat dijelaskan sebagai sebuah metode perencanaan kerja yang meliputi penilaian, identifikasi masalah, perencanaan, implementasi, dan evaluasi.

Dari permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, ada pun solusi yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan sosialisasi dan pengarahan mengenai cara memasarkan produk melalui sosial media serta membentuk agen-agen untuk memudahkan pengenalan dan pemasaran produk ke masyarakat.
2. Memberikan pengarahan mengenai cara dalam penggunaan program aplikasi akuntansi kepada karyawan administrasi untuk memudahkan pelaporan keuangan dan stok barang.
3. Memberikan himbauan agar tetap mentaati protokol kesehatan serta mengingatkan kembali bahwa pandemi Covid-19 belum sepenuhnya berakhir serta membagikan masker kepada karyawan.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan adalah prosedur atau cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tertentu dalam suatu usaha atau kegiatan tertentu yang dilakukan untuk mewujudkan rencana atau program dalam kenyataannya. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam upaya meningkatkan penjualan dan penerapan protokol kesehatan guna mencegah Covid-19 pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua yaitu:

1. Melakukan pelatihan dan pendampingan mengenai cara pemasaran melalui media sosial, pembentukan agen-agen distributor dan pendampingan dalam melakukan promosi melalui media sosial. Pemasaran produk merupakan hal yang dilakukan oleh

pelaku usaha dan karyawan guna menarik perhatian pelanggan dan mengenalkan produk ke masyarakat. Adapun strategi pemasaran yang bisa dilakukan Pabrik Ecoqua untuk meningkatkan penjualan di masa pandemi, yaitu memberikan pelayanan yang maksimal agar konsumen merasa puas dan melakukan repeat order secara terus menerus. Menjalin komunikasi yang baik terhadap konsumen agar terjalin kerjasama yang baik, semakin banyak kerjasama yang tercipta, maka hasil penjualan akan meningkat. Memberikan tingkat harga yang kompetitif untuk memikat konsumen lebih banyak, serta membentuk agen-agen untuk memudahkan pengenalan dan pemasaran produk ke masyarakat. Cara lain untuk meningkatkan penjualan, yaitu melakukan promosi melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, Whatsapp dll. Sosialisasi terhadap pelaku usaha dan karyawan perlu dilakukan dalam upaya meningkatkan penjualan dan meminimalisir terjadinya interaksi antara pembeli dan penjual secara fisik dengan mematuhi protokol kesehatan agar terhindar dari bahaya virus Covid-19 tersebut.

2. Melakukan pengarahan, pelatihan, dan pendampingan mengenai langkah-langkah menggunakan sistem komputerisasi dalam menginput dan menyimpan datanya. Dalam penerapan program aplikasi akuntansi diperlukan

pemahaman yang baik oleh karyawan agar menghasilkan suatu laporan yang *balance* dengan stok riil dilapangan. Prosedur yang diterapkan yaitu menjelaskan mengenai dasar-dasar akuntansi, memberikan pelatihan dan pendampingan pengoperasian program aplikasi akuntansi, pengecekan stok dan menarik data pada sistem.

3. Melakukan sosialisasi mengenai pentingnya menerapkan protokol kesehatan saat bekerja serta pembagian masker kepada karyawan. Tidak semua karyawan mengetahui tentang bahaya Covid-19 dan bagaimana standar protokol kesehatan yang harus diterapkan, dikarenakan kurangnya pengetahuan akan hal tersebut. Sehingga masih saja ada karyawan yang memiliki sikap kurang peduli akan kesehatan dirinya sendiri. Memberikan pengarahan dan penyuluhan mengenai pentingnya penerapan protokol kesehatan dalam lingkungan bekerja guna menekan penyebaran virus Covid-19 yang berlaku kepada semua karyawan atau pelanggan yang akan berkunjung ke kantor. Prosedur yang diterapkan, yaitu mencuci tangan, menggunakan *hand sanitizer*, memakai masker dan melakukan cek suhu sebelum masuk ke ruangan. Hal ini sangat perlu diperhatikan guna menekan penyebaran virus Covid-19 yang ada saat ini.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam upaya meningkatkan penjualan dan penerapan protokol kesehatan guna mencegah Covid-19 pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua berjalan dengan lancar, sehingga dapat meningkatkan penjualan dengan berbagai bentuk promosi melalui media sosial, pemahaman karyawan dalam menjalankan program komputerisasi, serta memberikan edukasi terkait pencegahan Covid-19 dan penerapan protokol kesehatan terhadap karyawan juga sudah dilaksanakan dengan baik.

Namun dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini tentunya terdapat beberapa faktor yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat. Dimana faktor pendukung dalam kegiatan ini adalah Direktur Perusahaan yang memberikan izin untuk melakukan kegiatan, karyawan yang diberikan pengarahan dan penyuluhan mau menerima pembelajaran dan masukkan dengan baik, dan tersedianya fasilitas yang memadai seperti tempat kerja yang nyaman serta internet yang baik untuk kegiatan pengabdian ini berjalan dengan baik. Sedangkan faktor penghambat dalam kegiatan ini adalah kesadaran karyawan akan mematuhi protokol kesehatan yang masih kurang dalam melakukan kegiatan pelatihan dan minimnya pengetahuan karyawan akan teknologi yang ada untuk mempromosikan barang dagangan.

Kegiatan pengabdian masyarakat dapat berhasil

dilaksanakan karena partisipasi pegawai sangat tinggi, dilihat dari antusias mereka dalam mengikuti seluruh kegiatan dengan baik. Mulai dari pelaksanaan pelatihan hingga pendampingan program yang dilakukan secara langsung. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, pegawai dapat mengaplikasikan ilmu yang didapat dari kegiatan pelatihan tersebut.

KESIMPULAN

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat angkatan 45 periode 2 tahun 2022 yang telah saya laksanakan di Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua dengan program kerja Upaya Meningkatkan Penjualan dan Penerapan Protokol Kesehatan Guna Mencegah Covid-19 pada Pabrik Air Minum Dalam Kemasan Bermerek Ecoqua secara keseluruhan kegiatan yang telah dilakukan berjalan dengan baik dan lancar. Setelah diberikannya pengarahan dan sosialisasi, karyawan menjadi lebih sadar dalam penerapan protokol kesehatan guna menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Kemudian setelah dilakukan pendampingan, karyawan telah mampu memahami cara penggunaan media sosial dalam meningkatkan penjualan pada masa pandemi ini. Serta setelah dilakukannya pelatihan dan pendampingan, karyawan administrasi telah mampu memahami cara dan pengoperasian program aplikasi akuntansi sehingga proses pelaporan dan pencatatan berjalan dengan lancar.

SARAN

Kepada seluruh karyawan Pabrik Ecoqua agar bias mempertahankan dan meningkat kanpenjualan di setiap bulannya dengan baik, serta tetap menerapkan protocol kesehatan untuk mencegah penularan Covid-19.

Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384-388.

DAFTAR PUSTAKA

- Atoriq, Rizal. 2017. "Pengertian Solusi",
<https://www.diwarta.com/2017/02/13/pengertian-solusi.html>, diakses pada 05 Maret 2022.
- Divayana, Dewa Gede Hendra, Gusti Ayu Dessy Sugiharni. (2016). Evaluasi Program Sertifikasi Komputer Pad Universitas Teknologi Indonesia Menggunakan Model Cse-Ucla. *Jurnal Pendidikan Indonesia Universitas Pendidikan Ganesha*, (Volume Nomor 5).
- Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat UNMAS Denpasar. 2021. *Buku Pedoman Kuliah Kerja Nyata Peduli Covid-19 Universitas Mahasaraswati Denpasar*. LPPM: Denpasar.
- Nur, S. A. 2021. Strategi Pemasaran Perusahaan Air Minum Kemasan PT. Karunia Tirtamas Abadi Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Bulanan Kabupaten Bantaeng, Provinsi Sulawesi Selatan. *Skripsi. Universitas Universitas Muhammadiyah Makassar*.
- Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap