

UPAYA MENINGKATAN PROMOSI DAN MENGOPTIMALKAN PENJUALAN DALAM PASCA PANDEMI COVID PADA “PASTI ENAK”

Putu Ayu Meidha Suwandewi¹, Ni Komang Diah Komala Yuliani²

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

*Email: ayumeidha@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pada masa pasca pandemi seperti saat ini, setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan laju penjualan. Sehingga setiap pengusaha memiliki strategi masing-masing dalam meningkatkan keuntungan maka dari itu sistem pemasaran dan pencatatan itu penting hal yang dapat dilakukan adalah Membuat logo kemasan agar produk dikenal dan juga memperluas pemasaran sehingga ruang lingkup bisnis menjadi besar. Melakukan promosi produk melalui media sosial berupa Instragram, untuk menambah daya tarik dari pembeli dan memperkenalkan produk lebih luas serta penerapan pembukuan sederhana dengan menggunakan format sistem pembukuan sederhana untuk meningkatkan kinerja keuangan di Pasti Enak ini diperlukan untuk meminimalisir pengeluar yang berlebihan, Membuat pencatatan pemesanan dan penjualan pesanan pembuatan keju di Pasti Enak.

Kata kunci: Logo , Promosi, Pembukuan Penjualan

ANALISIS SITUASI

Pasti Enak merupakan salah satu perusahaan yang menjual keju, yang beralamat di Jl.Rama, Semarapura Kangin, Bali. Pasti Enak berdiri sejak 10 Mei 2022 dan saat ini memiliki 12 karyawan. Pasti Enak bergerak diusaha dagang dimana kegiatannya adalah menjual kembali barang tanpa merubah bentuk aslinya.

Pasti Enak mampu untuk bersaing ditengah padatnya gerai-gerai penjualan yang bergelut dalam bidang yang searah. Kuta pada khususnya dengan tingkat pendapatan yang cukup tinggi dan jumlah wisatawan mancanegara yang begitu banyak mampu menjadikan Pasti Enak saat ini

sebagai salah satu tempat yang banyak dikunjungi dan diminati oleh konsumen penikmat krju, selain sebagai tempat untuk berbelanja yang memiliki harga terjangkau namun kualitas yang didapatkan oleh konsumen juga setara dengan kelas internasional.

Pasti Enak tidak melupakan bahwa keju yang mereka terima dan berikan harus benar-benar sesuai dengan kualitas yang mereka tawarkan kepada konsumen selama ini. Untuk menjaga kualitas keju salah satu yang harus diperhatikan yaitu alur prosedur dari proses penerimaan barang, penyimpanan barang dan transfer barang antar cabang harus

diperhatikan. Dan persediaan barang di gudang juga harus dicatat dengan baik.

Salah satu permasalahan yang terungkap dari hasil observasi di Pasti Enak yaitu dalam logo dan packing kurang menarik, kurang adanya promosi, dan pembukuan masih menggunakan sistem manual (tulis tangan). Maka dari itu solusi yang dapat mengatasi masalah tersebut yang dapat dilakukan adalah membuat logo dan packing, memberikan edukasi cara promosi di sosial media, dan pembuatan pembukuan menggunakan *Aplikasi Jurnal*.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diperoleh bahwa logo kemasan kurang menarik, pembukuan masih manual dan terjadinya penurunan penjualan serta kurangnya promosi media sosial.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Penanggulangan yang dapat dilaksanakan dengan:

- 1) Melakukan pembuatan logo sesuai nama usaha dan memberikan label stiker logo di bagian kemasan agar bisa dikenal oleh masyarakat luas.
- 2) Memberikan edukasi cara promosi di sosial media seperti instagram untuk membantu dalam meningkatkan penjualan dan memberikan informasi mengenai produk yang dijual .
- 3) Memberikan edukasi cara membuat pembukuan menggunakan *Aplikasi Jurnal*.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam mencapai keberhasilan Mengoptimalkan Pasti Enak ini adalah dengan melakukan observasi, wawancara atau diskusi dan edukasi dengan harapan agar pemilik usaha tersebut mengerti dan memahami pentingnya logo, logo kemasan, sosial media dan juga pembukuan yang baik dalam meningkatkan penjualan dan daya beli masyarakat akan produk yang ditawarkan.(Wirasmita,2002)

Dengan adanya logo dan logo kemasan membuat masyarakat lebih mengenal tentang usaha tersebut dan dengan adanya sosial media seperti instagram agar masyarakat lebih mengenal dan mengetahui produk apa saja yang dijual dari melihat postingan media sosial tersebut. Dalam sebuah usaha pembukuan sangat lah penting untuk melihat transaksi apa saja yang sedang dilakukan dan dapat membantu pemilik usaha dalam melihat seberapa besar laba yang akan diperoleh setiap bulannya dari hasil penjualan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah hasil yang telah dicapai dari pelaksanaan KKN sesuai dengan program yang sudah kami jalankan yaitu :

A. Pembuatan Desain Logo Produk

Pada kegiatan ini saya berhasil membuat sebuah logo untuk Pasti Enak dengan tujuan agar dapat

menarik minat pelanggan sehingga dapat terjual lebih banyak. Dalam hal ini saya membuat serta mencetak logonya untuk membantu Pasti Enak. Setelah itu logonya akan saya berikan kepada pimpinan agar dilanjutkan kedepannya. Di mana sebelumnya saya juga sudah melakukan penyuluhan atau sosialisasi mengenai logo yang dibuat. Jika dilanjutkan oleh pimpinan potensinya sangat bagus sehingga dapat menjadi ciri khas dari produk tersebut.

B. Pengembangan Kemasan Produk

Pada kegiatan ini kami melakukan penambahan logo di kemasan untuk produk Pasti Enak. kemasan produk Pasti Enak berkembang menjadi lebih baik dengan mencantumkan logo stiker. Kegiatan ini memiliki potensi keberlanjutan kedepannya dan maksimal dalam mengemas produk keju tersebut.

C. Pembuatan Pembukuan Penjualan

Pada kegiatan ini saya membantu membuat pembukuan dengan menggunakan aplikasi jurnal untuk Pasti Enak. Tujuannya adalah untuk mengetahui dan menghitung arus kas masuk dan keluar serta perhitungan biaya produksi. Di mana pada minggu pertama saya melakukan sosialisasi mengenai cara membuat Pembukuan Penjualan kepada Pimpinan Pasti Enak. Hasil yang telah kami capai adalah pembuatan

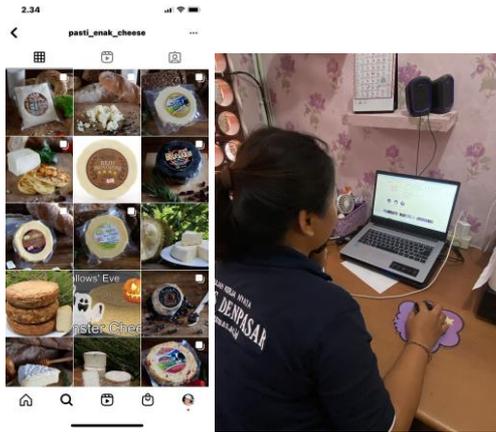
Pembukuan yang dilakukan dari minggu kedua hingga minggu keempat. Hasilnya adalah terhitungnya arus kas masuk dan keluar yang ada di Pasti Enak tersebut.

D. Pembuatan akun media sosial (Instagram)

Pada kegiatan ini saya membantu atau mendukung proses bagaimana cara melakukan promosi di instagram Pasti Enak dengan tujuan adalah untuk menarik penjualan lebih melalui media sosial (Instagram).



Gambar 1. Membuat logo dan menambahkan stiker di kemasan.



Gambar 2. Melakukan promosi di sosial media



Gambar 3. Melakukan pembukuan

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari semua kegiatan yang telah dilakukan dan telah mendapatkan hasilnya, dapat saya simpulkan bahwa pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Alternatif yang saya lakukan di Pasti Enak yang berada di Semarang berjalan dengan lancar. Besar harapan saya dengan adanya hasil dari kegiatan yang telah saya lakukan agar sosial

media instagram ini dapat dipergunakan terus oleh pemilik usaha sebagai alat penjualan dan untuk memasarkan dan mengembangkan usahanya dengan cara memanfaatkan sosial media atau teknologi yang semakin berkembang kedepannya. Maka dengan sudah mengetahui cara penggunaan sosial media dan pembukuan penjualan tersebut, selanjutnya dapat dipergunakan untuk memaksimalkan proses kegiatan agar meningkatkan penjualan di masa pandemik covid-19 . (Swastha, Basu, 2007).

DAFTAR PUSTAKA

Arum Jayati, Chintya Siska Febrina, Ibnu Hasan Ashari, Dwita Razkia ,(2021) "Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM Kerupuk Rambak RW 15 Kelurahan Rejosari "Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Riau.

Buku Panduan *KKN Alternatif Program Studi Manajemen dan Akuntansi*. 2022. FEB Unmas Denpasar.

<https://guruakuntansi.co.id/laporan-penjualan/>

Garaika. Fauzi. Muslihudin, M. (2020). *Pengenalan Mobile Commerce Pada*

Anggota Koperasi Gentiaras Untuk Meningkatkan Penghasilan Rumah Tangga. *DINAMISIA:*

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 300-305.

Indra. (2013). “Penerapan Jual Beli Istishna pada Penjualan Sampan di Desa Pangkalan Terap Kecamatan Teluk Meranti Kabupaten Pelalawan”. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.

Mursid, M. (2014). *Manajemen Pemasaran*. PT. Bumi Aksara : Jakarta.

Swastha, Basu. (2007). *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi ketiga Cet ke – 1. Liberty Yogyakarta : Yogyakarta.

Taufik rahman, Yudha Nurdian. (2021) Prodi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Jember, “Pendampingan Pemanfaatan *Teknologi Digital* Untuk Meningkatkan Pemasaran Toko Roti di Pabian Sumenep”.

Unmas.(2020). Buku Pedoman Kuliah Kerja Nyata Denpasar.

Unmas.(2020). Panduan KKN Alternatif Denpasar.

Wirasmita, Rivai.(2002). *Kamus Lengkap Ekonomi*. Pionir Jaya : Bandung.