

## **PENINGKATAN STRATEGI PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA UD. SEMANGAT JAYA BARU**

**Anak Agung Dwi Widyani<sup>1,\*</sup>, I Komang Agus Artha Wijaya<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email : dwiwyani@unmas.ac.id

### **ABSTRAK**

Sejak diberlakukannya Peraturan Menteri Hukum dan HAM No. 11 Tahun 2020 Tentang Pelarangan Sementara Orang Asing Masuk Wilayah Negara Republik Indonesia tentunya sangat berdampak terhadap Bali yang sebagian besar ekonominya berasal dari Pariwisata dan juga terhadap UD. Semangat Jaya Baru dikarenakan secara tidak langsung perusahaan tersebut adalah supplyer minuman untuk horeka yang sebagian besar ada di wilayah pariwisata itu sendiri. Tim Pengabdian Masyarakat hadir untuk membantu memberikan solusi dalam menangani pemasaran dimasa pandemic dengan melakukan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan omzet penjualan dengan cara memperluas jangka pasar mereka melalui peran penting penggunaan aplikasi e-commerce Tokopedia agar lebih diketahui oleh konsumen. Adapun tujuan dari dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk membantu meningkatkan penjualan produk berupa minuman beralkohol dan soda di UD. Semangat Jaya Baru dengan cara memperluas jangka pasar melalui aplikasi *e-commerce* yaitu Tokopedia agar lebih mudah untuk diketahui oleh konsumen. Serta pelatihan penggunaan aplikasi atau website Kasir Pintar untuk memudahkan kegiatan manajemen stok dan administrasi. Dengan adanya program ini diharapkan masyarakat dapat mengetahui bagaimana pengaruh media sosial untuk meningkatkan omset penjualannya. Dalam pelaksanaannya digunakan metode pendekatan yaitu secara langsung mendatangi UD. Semangat Jaya Baru yang mana juga merupakan instansi tempat kerja penulis.

**Kata Kunci :** Media Sosial, Tokopedia, Kasir Pintar

### **ANALISIS SITUASI**

Provinsi Bali merupakan tujuan wisata Indonesia, memiliki prospek kepariwisataan yang menggembirakan mengingat Pulau Bali populer dengan obyek-obyek wisata budaya, bahkan dapat disejajarkan kepopulerannya di

kancah dunia kepariwisataan internasional (Sanjaya, 2018). Hal ini memberikan peluang bisnis bagi masyarakat Bali khususnya di daerah pariwisata seperti Nusa Dua, Kuta, Canggu hingga Ubud. Banyak

masyarakat yang membangun bisnis, salah satunya adalah *Food and Beverage*. Bisnis ini biasanya berbentuk hotel, restoran dan kafe yang selanjutnya akan disebut *horeka*. Hal ini dinilai menjadi peluang bagi UD. Semangat Jaya Baru yang merupakan salah satu pelaku bisnis tersebut yang berlokasi di Jln. Buana Permata Hijau No 8C Padangsambian Kelod, Denpasar Barat. UD. Semangat Jaya Baru menjadi masyarakat sasaran dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh Universitas Mahasaraswati Denpasar.

Menurut Jogjalaw, (2021) UD merupakan salah satu bentuk usaha tidak berbadan hukum yang dapat didirikan dengan kegiatan utamanya memperjualbelikan barang (berdagang) untuk mendapat laba. Kegiatan dalam UD biasanya dilaksanakan secara mandiri (perusahaan perseorangan) dan dengan modal kecil. Karena tidak berstatus badan hukum, tidak ada pemisahan harta kekayaan dalam UD, serta hak dan kewajiban dalam kegiatan usaha UD melekat erat pada pendirinya. Ketentuan khusus mengenai UD telah di legalisasi pemerintah dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 23/MPP/KEP/1/1998, tentang Lembaga-lembaga Usaha Perdagangan. Pasal 1 ayat 3 memuat pengertian yang dapat dipersamakan dengan kegiatan UD.

“Lembaga perdagangan adalah suatu instansi/badan yang dapat berbentuk perorangan atau badan usaha

baik sebagai eksportir, importir, Pedagang Besar, Pengecer atau lembaga-lembaga perdagangan lain sejenis, yang melakukan kegiatan perdagangan dengan cara memindahkan barang dan/atau jasa baik langsung maupun tidak langsung dari produsen ke konsumen”.

Dalam pelaksanaannya, menurut Jogjalaw, (2021) UD dikelompokkan menjadi 2 (dua) macam, yaitu :

1. Berdasarkan jenis Konsumennya:
  - a). Besar (*Wholesaler*), produk dalam UD besar dibeli dari produsen/pabrik langsung dengan jumlah besar dan akan di distribusikan/dijual ke pedagang melalui sales dengan volume penjualan yang besar. Contoh mudahnya grosiran.
  - b). Sedang (*middle*). Perbedaan dengan UD besar, dalam UD Perantara produknya dijual kembali ke pengecer dalam jumlah sedang. Misalnya *reseller*.
  - c). Kecil (*Retailer*). Contoh mudahnya dapat kita temukan secara mudah di sekeliling kita, seperti warung di depan rumah atau milik tetangga. Ciri khususnya adalah pembeli dapat membeli secara eceran dan pemilik usaha langsung berhubungan dengan konsumen.
2. Berdasarkan kategori Produk;
  - a). Bahan utama. Yang dijual dalam UD bentuk ini adalah

bahan-bahan baku sebagai bahan dasar pembuatan produk atau alat-alat produksi yang digunakan untuk menghasilkan produk lain misalnya kayu dalam jumlah besar.

- b). Barang Jadi/hasil akhir. Ciri utamanya adalah memperdagangkan produk final atau berbentuk jadi dan siap dikonsumsi seperti baju, makanan kemasan, dll.

Pada UD. Semangat Jaya Baru dalam pelaksanaannya yaitu jenis konsumennya adalah mencakup ketiga poin yang ada diatas, perusahaan tersebut membeli produk dalam jumlah besar (*wholesaler*) melalui pabrik dari *Orang Tua Group* sendiri yang berlokasi di Jln Kebo Iwa Selatan, Denpasar Barat. Produk yang dibeli dalam jumlah besar salah satunya ialah *beer Singaraja*. Selain itu, dalam kategori produk yang dijual UD. Semangat Jaya Baru ialah barang jadi berupa berbagai minuman beralkohol yang banyak diminati oleh *horeka* yang sebagian besar konsumen mereka adalah wisatawan yang sedang berkunjung ke Bali. Hal ini merupakan strategi pemasaran yang dilakukan dengan mengambil peluang yang ada menjadi sangat menguntungkan bagi UD. Semangat Jaya Baru. Menurut Wijoyo, dkk (2021) strategi pemasaran adalah rencana-rencana yang disusun secara sistematis dan menyeluruh yang digunakan sebagai panduan untuk melakukan kegiatan pemasaran agar

dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan keuntungan.

Disisi lain, strategi pemasaran yang mereka lakukan juga secara *digital* melalui *instagram*, *whatsapp* dan *facebook* yang saat ini dinilai sangat efisien secara waktu, tenaga dan biaya. Menurut Wijoyo, dkk (2021) *digital marketing* adalah cara yang dapat digunakan dalam pemasaran seperti *digital advertising*, *media sosial* dan *market place*. Media sosial merupakan bentuk strategi pemasaran produk baik barang maupun jasa dengan menggunakan media elektronik maupun internet. Media elektronik memiliki pengaruh yang sangat besar di era *digital* seperti saat ini khususnya dibidang pemasaran. Melalui media sosial, kita dapat menjangkau pasar lebih luas serta dari berbagai lapisan konsumen.

Sejak diberlakukannya Peraturan Menteri Hukum dan HAM No. 11 Tahun 2020 Tentang Pelarangan Sementara Orang Asing Masuk Wilayah Negara Republik Indonesia, terjadi penurunan kunjungan wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia, hal ini sebagai langkah antisipasi guna mengurangi penyebaran Covid-19 di Indonesia. Adanya peraturan ini tentunya sangat berdampak terhadap Bali yang sebagian besar ekonominya berasal dari Pariwisata. Hal ini terbukti karena kontraksi pertumbuhan ekonomi Bali adalah yang paling parah se-Indonesia. Besarnya dampak wabah pandemi Covid-19 yang terjadi pada

awal tahun 2020, nampaknya telah memberikan guncangan besar (*negative shocks*) terhadap perekonomian nasional serta regional.

Menurut Palgunadi, (2021) pesatnya perkembangan pariwisata Bali dan Indonesia pada umumnya terutama saat sebelum pandemi Covid-19, seperti dilansir oleh Badan Pusat Statistik Provinsi Bali dimana dari data statistis kunjungan wisatawan mancanegara ke Bali mencapai 6,2 juta wisatawan sampai akhir tahun 2019. Setelah adanya pandemi Covid-19, pariwisata Bali mengalami penurunan yang sangat drastis sampai minus 82 persen dari kunjungan tahun 2019 atau hanya sekitar 1,0 juta wisatawan dalam setahun yang mengakibatkan Pariwisata Bali benar-benar lumpuh. Pandemi Covid-19 ini sangat memukul sektor pariwisata dunia dan Bali yang *notabene* pendapatan asli daerahnya 80 persen bersumber pada pariwisata. Menurut Ardana Sukawati, (2021) selaku wakil gubernur Bali, mengatakan Bali sangat merasakan keterpurukan ekonomi yang diakibatkan oleh pandemi bahkan perekonomian Bali mengalami *kontraksi* yang sangat dalam di angka minus 10,98 persen.

Hal tersebut pun berlaku bagi UD. Semangat Jaya Baru dalam memasarkan produk mereka, penurunan pesanan dari horeka mengakibatkan UD. Semangat Jaya Baru harus lebih ekstra dalam mempertahankan kondisi bisnis tersebut dengan hanya mengandalkan penjualan

kepada konsumen yang datang secara langsung ke lokasi.

**Tabel 1.1** Data Penjualan Pada UD. Semangat Jaya Baru Tahun 2019 s/d 2020

No	Bulan	2019	2020
1.	Januari	40.210.500	65.253.500
2.	Februari	41.890.000	70.250.700
3.	Maret	40.950.000	60.458.000
4.	April	42.657.500	51.220.400
5.	Mei	45.360.700	46.720.700
6.	Juni	49.015.000	42.868.900
7.	Juli	50.450.200	42.657.000
8.	Agustus	52.800.500	41.892.500
9.	September	55.355.700	41.457.000
10.	Oktober	58.783.500	42.754.000
11.	November	58.975.000	43.895.500
12.	Desember	63.585.200	43.080.000

Sumber : UD. Semangat Jaya Baru

Jika dilihat pada tabel 1.1 jumlah penjualan mulai dari bulan maret sampai desember tahun 2020 mengalami penurunan dibandingkan pada tahun 2019, hal tersebut terjadi karena pada bulan itu kasus virus covid-19 mulai masuk ke Indonesia yang mana membuat pemerintah menerapkan peraturan seperti contohnya *lockdown* sampai diberlakukannya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) demi mencegah penyebaran virus covid-19 saat itu. Efek dari adanya *lockdown* dan PPKM berpengaruh terhadap UD. Semangat

Jaya Baru, selain itu banyak *horeka* mulai berhenti beroperasi yang secara tidak langsung mengancam omset penjualan UD. Semangat Jaya Baru untuk kedepannya.

Disisi lain UD. Semangat Jaya Baru memiliki stok barang dalam jumlah yang tidak sedikit. Dengan begitu, cukup sulit jika hanya mengandalkan penjualan kepada konsumen yang datang secara langsung, serta dalam melakukan manajemen stok diperlukan kemampuan mengenal dan menghitung produk apa saja yang ada dan berapa jumlah produk yang masuk serta keluar dari gudang stok. Bahkan dalam kegiatan pengadministrasian, UD. Semangat Jaya Baru melakukannya dengan pencatatan secara manual melalui buku, hal tersebut terkesan *kuno* ketika terjadinya suatu pembelian dan penjualan produk.

Berdasarkan hasil observasi diatas, diberlakukannya Peraturan Menteri Hukum dan HAM No. 11 Tahun 2020 Tentang Pelarangan Sementara Orang Asing Masuk Wilayah Negara Republik Indonesia tentunya sangat berdampak terhadap Bali yang sebagian besar ekonominya berasal dari Pariwisata dan juga terhadap UD. Semangat Jaya Baru dikarenakan secara tidak langsung perusahaan tersebut adalah *supplier* minuman untuk *horeka* yang sebagian besar ada di wilayah pariwisata itu sendiri. Dalam observasi lainnya, UD. Semangat Jaya Baru memiliki stok yang tidak sedikit di gudangnya, maka diperlukan kemampuan mengenal dan

menghitung produk apa saja yang ada dan berapa jumlah produk yang masuk serta keluar dari gudang stok. Serta ketika terjadinya pembelian atau penjualan, administrasi masih melakukan pencatatan secara manual melalui buku yang terkesan *kuno* dimasa sekarang.

### PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan terhadap UD. Semangat Jaya Baru, ditemukannya permasalahan dibidang ekonomi yaitu:

1. Kurang luasnya pemasaran yang dilakukan, karena jangka pasar mereka hanya melakukan promosi melalui *instagram, whatsapp dan facebook*.
2. Sulitnya manajemen stok dikarenakan jumlahnya yang tidak sedikit.
3. Sistem pencatatan dalam kegiatan administrasi masih terkesan *kuno*.

### SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang ada pada UD. Semangat Jaya Baru, tidak dapat dipungkiri bahwa hal tersebut juga berawal karena kurangnya informasi yang diperoleh. Maka, tim pengabdian masyarakat hadir untuk mengatasi ketiga permasalahan tersebut dengan cara, yaitu:

1. Melakukan penyuluhan mengenai peran penting media sosial atau *e-commerce* seperti aplikasi Tokopedia untuk memperluas pemasaran serta meningkatkan

penjualan agar dapat lebih mudah diketahui oleh konsumen yang ingin datang langsung.

2. Melakukan pelatihan dan pendampingan cara penggunaan aplikasi atau *website* Kasir Pintar untuk memudahkan dalam kegiatan manajemen stok di gudang dan kegiatan pengadministrasian.

### **METODE PELAKSANAAN**

Dalam penerapannya, program kerja ini akan terbagi menjadi beberapa metode pelaksanaan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari berjalannya program kerja ini, yaitu:

1. Tahap Observasi

Pada tahap ini tim mencari informasi dan permasalahan pada UD. Semangat Jaya Baru yaitu dengan cara terjun langsung ke lapangan dengan tujuan mendapatkan informasi tersebut secara langsung dengan masyarakat sasaran.

2. Tahap Penyuluhan

Pada tahap ini, akan dilakukan penyuluhan tentang bagaimana pentingnya dan apa saja keuntungan dari penggunaan media digital untuk memasarkan produk, memanajemen stok dan pengadministrasian. Sehingga para mitra dapat menjangkau konsumen lebih banyak, bukan hanya dari kalangan sekitar namun juga dari kalangan luas serta memudahkan karyawan terkait dalam melakukan

kegiatan manajemen stok dan administrasi. Adapun langkah yang akan di ambil untuk mengenalkan pentingnya pemasaran secara *digital* melalui penggunaan aplikasi *e-commerce* adalah dengan mencari materi yang terkait dengan peran penting dan keuntungan dari pemasaran produk secara *digital*. Serta manfaat dan keuntungan dari penggunaan aplikasi atau *website* adalah juga dengan mencari materi yang terkait dengan manfaat dan keuntungan dari penggunaan aplikasi atau *website* tersebut.

3. Tahap Pelatihan

Setelah mengetahui peran penting dan keuntungan pemasaran produk secara *digital* serta manfaat dan keuntungan penggunaan aplikasi atau *website* mitra akan diberikan pengetahuan mengenai penggunaan aplikasi dipakai untuk memasarkan produk dan kegiatan manajemen stok serta administrasi mereka. Langkah yang akan diambil dalam tahap ini adalah sebagai berikut:

- a. Memandu dan mendampingi mitra untuk mendaftar pada aplikasi dan *website* yang dipakai untuk memasarkan produk secara *digital*, dan memanajemen stok serta pengadministrasian.
- b. Melatih mitra dalam menggunakan aplikasi dan *website* yang sebelumnya sudah didaftarkan.

## **METODE PENDEKATAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat di pengaruhi oleh jenis pendekatan yang di gunakan dalam melakukan kegiatan tersebut Adapun bebrapa metode pendekatan kepada masyarakat sasaran yang dilakukan oleh tim pelaksana:

1. Tim pelaksana mengunjungi UD. Semangat Jaya Baru kemudian menyampaikan tujuannya dilakukannya kunjungan tersebut. Agar mitra dapat ikut serta dalam program yang diadakan tim pelaksana.
2. Tim pelaksana melakukan pendekatan dengan memberi informasi mengenai keuntungan penggunaan aplikasi *e-commerce* Tokopedia, atau *website* Kasir Pintar dan membantu mitra untuk mendaftarkan usaha mereka pada aplikasi-aplikasi tersebut.
3. Tim pelaksana juga melakukan pendekatan dengan memberi pelatihan-pelatihan cara penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut untuk melakukan promosi dan penjualan secara *digital* melalui *e-commerce* Tokopedia serta *website* Kasir Pintar dalam membantu kegiatan administrasi dan manajemen stok.

## **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Ketercapaian kegiatan melalui proses awal yaitu melakukan pelatihan

mengenai tata cara penggunaan aplikasi/*website e-commerce* Tokopedia dan Kasir Pintar. Adapun tata cara penggunaan aplikasi-aplikasi tersebut, sebagai berikut:

- a. Tata cara penggunaan *website e-commerce* Tokopedia dalam memproses pesanan yang masuk :
  1. Buka google chrome pada komputer yang sudah disediakan.
  2. Ketik <https://seller.tokopedia.com/>
  3. Jika terdapat notifikasi tanda merah pada menu pesanan, berarti adanya orderan masuk.
  4. Klik menu pesanan untuk memproses pesanan.
  5. Klik bagian yang bertuliskan “terima pesanan”.
  6. Lalu lakukan *request pickup* yang selanjutnya akan diambil oleh *driver* gojek.
  7. Dan klik bagian kode *invoice* untuk mencetak/*print* nota penjualan.
  8. Setelah nota penjualan di*print*, tempelkan nota tersebut ke barang yang dipesan.
  9. Jika driver gojek sudah tiba, serahkan barang pesanan kepada *driver* gojek, dan *driver* gojek akan mengirim barang tersebut ke alamat tujuan. Hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan.
- b. Tata cara penggunaan *website* Kasir Pintar untuk mencatat penjualan dalam kegiatan administrasi:

1. Buka aplikasi yang sudah *download* pada *smartphone* yang sudah disediakan.
  2. Setelah membuka aplikasi, lalu ketiklah nama produk sesuai pesanan konsumen.
  3. Jangan lupa menambahkan biaya ongkos kirim.
  4. Setelah semuanya sesuai dengan pesanan konsumen.
  5. Selanjutnya klik bagian bayar, dan akan muncul bagian menambahkan nama pembeli.
  6. Tambahkan nama pembeli untuk memudahkan nanti dalam merekap penjualan.
  7. Setelah semuanya selesai, tahap terakhir adalah *mengeprint* nota sebagai bukti transaksi.
- c. Tata cara penggunaan website Kasir Pintar untuk merekap penjualan dalam kegiatan administrasi:
1. Buka google chrome pada computer yang sudah disediakan.
  2. Ketik <https://kasirpintar.co.id/account/>
  3. Setelah masuk ke website tersebut, pilih menu laporan.
  4. Lalu pilih *sub menu* penjualan dan data transaksi.
  5. Klik pada bagian tanggal dan pilih *today* atau hari ini.
  6. Dan klik *download* laporan penjualan.
  7. Setelah itu akan muncul notifikasi *download* laporan data penjualan yang selanjutnya akan dialihkan ke *Microsoft Excel*.
- d. Tata cara penggunaan website Kasir Pintar dalam kegiatan manajemen stok:
1. Buka google chrome pada komputer yang sudah disediakan.
  2. Ketik <https://kasirpintar.co.id/account/>
  3. Setelah masuk ke website tersebut, pilih menu *database*.
  4. Dalam menu *database*, lalu pilih *sub* menu manajemen stok.
  5. Dalam *sub* menu manajemen stok klik “pilih kategori tertentu”.
  6. Selanjutnya akan muncul beberapa pilihan kategori.
  7. Pilih/centang *box*, *krat*, *isi saja* dan *embalase* lalu klik “terapkan”.
  8. Klik pada bagian *export stok*.



9. Setelah itu akan muncul notifikasi *download* laporan stok yang selanjutnya akan dialihkan ke *Microsoft Excel*.
10. Setelah dialihkan ke *Microsoft Excel*, selanjutnya file mengenai jumlah stok dapat diprint dan diserahkan ke karyawan terkait untuk dicocokkan dengan stock yang tersisa di gudang.

Setelah dilakukannya pelatihan mengenai tata cara penggunaan, manfaat dan keuntungan dari peran *digital marketing* melalui aplikasi *e-commerce* Tokopedia untuk menambah omset penjualan serta peran dari penggunaan aplikasi atau *website* Kasir Pintar, maka dapat dilihat peningkatan-peningkatan yang dialami mitra. Adapun peningkatan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Mitra mampu memahami keuntungan dari pemasaran produk mereka dengan menggunakan media *digital*.
2. Mitra mampu mengoperasikan aplikasi -aplikasi tersebut untuk memperluas pangsa pasar serta mempermudah kegiatan didalamnya seperti manajemen stok pengadministrasian.
3. Mitra mampu meningkatkan penjualan produk mereka.

Kegiatan ini juga didukung oleh beberapa faktor diantaranya:

1. Aplikasi/*website* Tokopedia dan Kasir Pintar.
2. Masyarakat yang cenderung menggunakan sosial media.

Adapun faktor penghambat dalam kegiatan ini, yaitu:

1. Terkadang tidak stabilnya jaringan *Wi-Fi* yang telah disediakan dikarenakan hujan.

**Tabel 3.1** Realisasi Ketercapaian Program Kerja

No	Jenis Program Kerja	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1.	Penyuluhan mengenai peran penting pemasaran produk secara digital melalui penggunaan aplikasi atau <i>website e-commerce</i> Tokopedia.	Mengumpulkan data terhadap strategi pemasaran, Melakukan pengecekan terhadap luasnya jangka pasar. Mengenal dan mempelajari peran <i>e-commerce/market place</i> dalam digital marketing. Memberikan penyuluhan kepada pimpinan perusahaan terhadap peran penting <i>e-commerce/market place</i> dalam memperluas pemasaran. Melakukan pendaftaran pada <i>e-commerce/market</i>	100 % 100 % 100 %

		<i>place</i> Tokopedia.			Melakukan input data berupa seluruh produk yang dijual dengan mencantumkan nama dan harga produk pada aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar.	100 %
		Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam menggunakan aplikasi <i>e-commerce/market place</i> Tokopedia pimpinan perusahaan serta karyawan terkait.	100 %		Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam menggunakan aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar kepada pimpinan perusahaan serta karyawan terkait.	100 %
2.	Pelatihan dan pendampingan penggunaan website Kasir Pintar dalam manajemen stock yang tersedia di gudang.	Mengumpulkan data terhadap manajemen stok.	100 %			
		Melakukan pengecekan terhadap perhitungan stok.	100 %			
		Mengenal dan mempelajari keuntungan penggunaan suatu aplikasi atau <i>website</i> dalam kegiatan manajemen stok.	100 %			
		Memberikan penyuluhan kepada pimpinan perusahaan terhadap keuntungan penggunaan aplikasi atau <i>website</i> dalam membantu memudahkan kegiatan manajemen stok.	100 %			
		Melakukan pendaftaran pada aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar.	100 %			
				3.	Pelatihan dan pendampingan penggunaan website Kasir Pintar untuk memudahkan kegiatan pengadministrasian.	
					Mengumpulkan data terhadap kegiatan administrasi.	100 %
					Melakukan pengecekan terhadap kegiatan administrasi.	100 %
					Mengenal dan mempelajari keuntungan penggunaan suatu aplikasi atau <i>website</i> dalam kegiatan administrasi.	100 %
					Memberikan penyuluhan kepada pimpinan perusahaan terhadap keuntungan penggunaan aplikasi atau <i>website</i> dalam	100 %

membantu memudahkan kegiatan administrasi.	
Melakukan pendaftaran pada aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar.	100 %
Melakukan input data berupa seluruh produk yang dijual dengan mencantumkan nama dan harga produk pada aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar.	100 %
Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam menggunakan aplikasi atau <i>website</i> Kasir Pintar kepada pimpinan perusahaan serta karyawan terkait.	100 %

terbantu dengan diadakannya program kerja ini karena dapat meningkatkan pangsa pasar mereka sehingga dapat meningkatkan omset penjualan. Partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian ini sangat tinggi, terbukti dari fasilitas yang diberikan yaitu perangkat lunak komputer, jaringan *Wi-Fi*, printer, waktu, kerjasama, dan mengembangkan potensi yang ada. Mitra selanjutnya akan dibimbing secara penuh selama pelatihan dan pendampingan. Dari kegiatan ini diharapkan akan terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas pembeli sehingga akan berpengaruh pada omset penjualan.



Penulis bekerjasama dengan UD. Semangat Jaya Baru. Kegiatan ini bertema penanggulangan dampak social dan ekonomi akibat pandemic covid-19 dengan program kerja yaitu penyuluhan dan pelatihan penggunaan aplikasi/website Tokopedia dan Kasir Pintar untuk memperluas pangsa pasar mereka serta mempermudah kegiatan di dalamnya. Dalam pelaksanaan kegiatan, penulis diterima dengan baik oleh seluruh pihak terkait. Mitra merasa

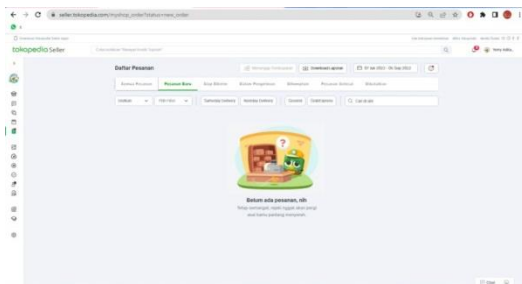


**Gambar 1 dan Gambar 2.** Memberikan penyuluhan kepada

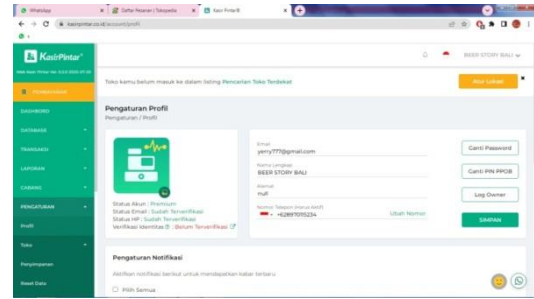
pimpinan perusahaan terhadap peran penting *e-commerce/marketplace* dalam memperluas pemasaran.



**Gambar 3 dan Gambar 4.** Memberikan penyuluhan kepada pimpinan perusahaan terhadap keuntungan penggunaan aplikasi atau *website* dalam membantu memudahkan kegiatan manajemen stok dan kegiatan pengadministrasian.

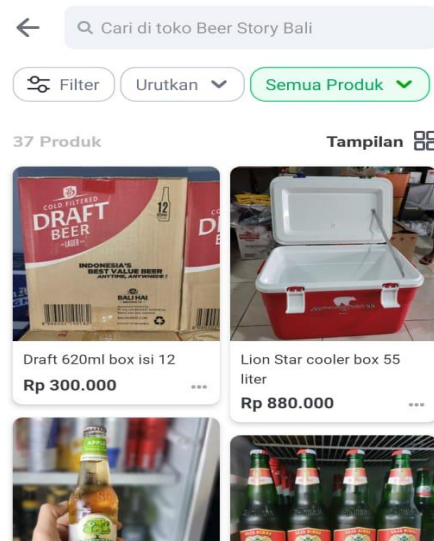
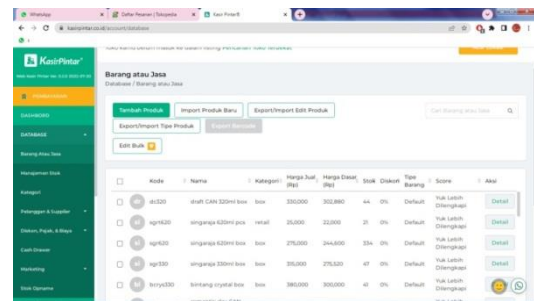


**Gambar 5.** Pendaftaran akun Tokopedia.

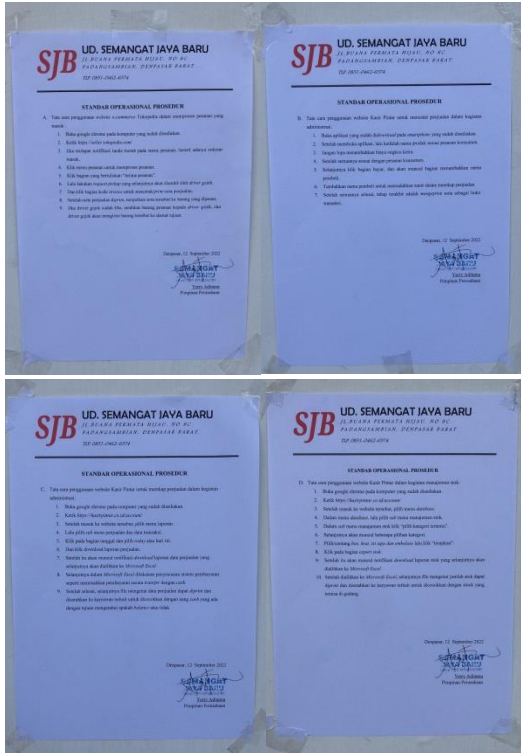


**Gambar 6.** Melakukan input data berupa foto dan harga produk kedalam akun *e-commerce/marketplace* Tokopedia.

**Gambar 7.** Melakukan pendaftaran akun pada *website* Kasir Pintar.



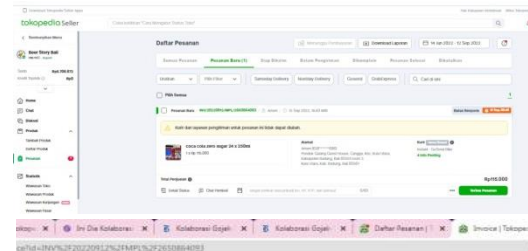
**Gambar 8.** Melakukan input data berupa nama, harga dan jumlah stok produk kedalam *website* Kasir Pintar.



**Gambar 9-12.** Merupakan tata cara penggunaan aplikasi/*website* *e-commerce* Tokopedia dan Kasir Pintar dalam kegiatan manajemen stok serta kegiatan administrasi.

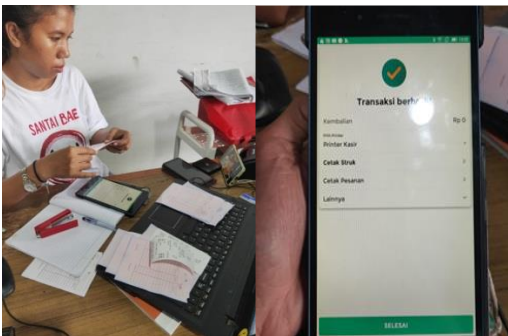
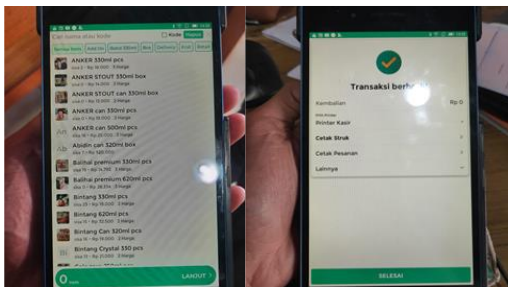


**Gambar 13 dan Gambar 14.** Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam menggunakan aplikasi *e-commerce* Tokopedia dan *website* Kasir Pintar kepada karyawan terkait.

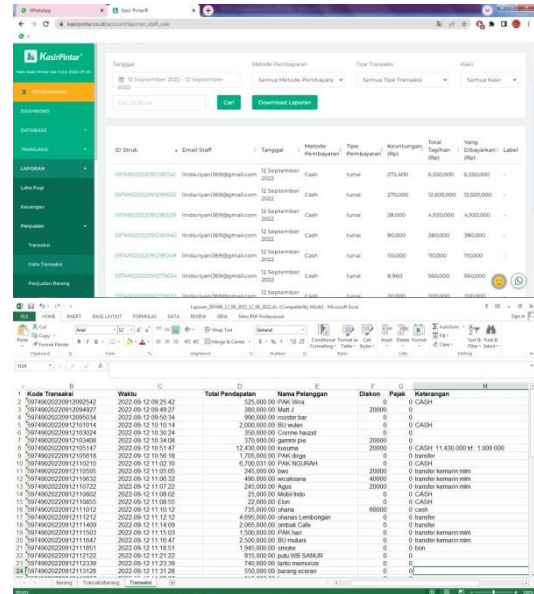




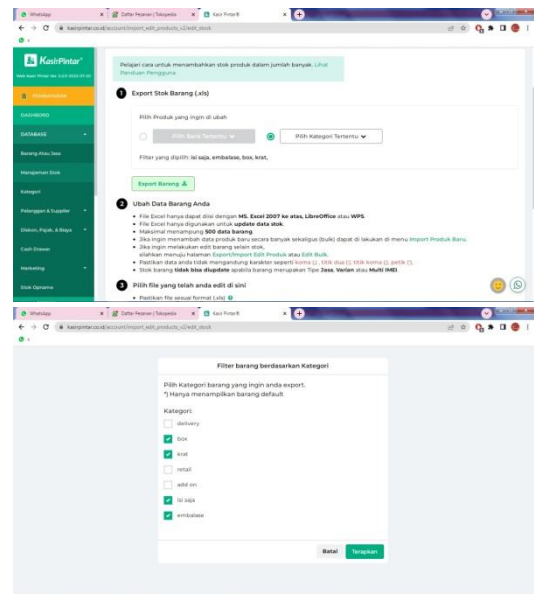
**Gambar 15-18.** Merupakan output yang dihasilkan dari penggunaan aplikasi e-commerce Tokopedia.



**Gambar 19-23.** Merupakan output yang dihasilkan dari penggunaan aplikasi Kasir Pintar untuk mencatat penjualan dalam kegiatan administrasi.



**Gambar 24 dan Gambar 25.** Merupakan output yang dihasilkan dari penggunaan website Kasir Pintar untuk merekap penjualan dalam kegiatan administrasi.



nama_barang_update	kode_barang_update	stok_sakung	stok_bungkusan_perkota
Merah 330ml Box	abc03	0	0
Merah CAN 330ml Box	abc11	4	0
Merah CAN 330ml Box	abc12	0	0
Merah van 330ml Box	abc100	0	0
Merah mango Box	abc102	0	0
Merah 330ml Box	abc103	0	0
Merah 330ml Box	abc104	0	0
Merah 330ml Box	abc105	0	0
Merah 330ml Box	abc106	0	0
Merah 330ml Box	abc107	0	0
Merah 330ml Box	abc108	0	0
Merah 330ml Box	abc109	0	0
Merah 330ml Box	abc110	0	0
Merah 330ml Box	abc111	0	0
Merah 330ml Box	abc112	0	0
Merah 330ml Box	abc113	0	0
Merah 330ml Box	abc114	0	0
Merah 330ml Box	abc115	0	0
Merah 330ml Box	abc116	0	0
Merah 330ml Box	abc117	0	0
Merah 330ml Box	abc118	0	0
Merah 330ml Box	abc119	0	0
Merah 330ml Box	abc120	0	0

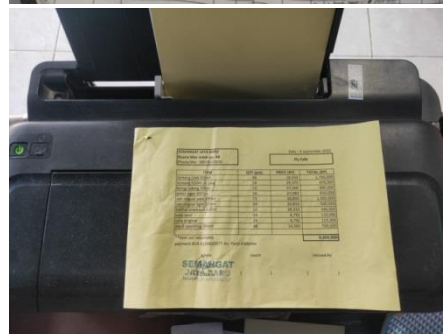
nama_barang_update	kode_barang_update	stok_sakung	stok_bungkusan_perkota
Merah 330ml Box	abc03	0	0
Merah CAN 330ml Box	abc11	4	0
Merah CAN 330ml Box	abc12	0	0
Merah van 330ml Box	abc100	0	0
Merah mango Box	abc102	0	0
Merah 330ml Box	abc103	0	0
Merah 330ml Box	abc104	0	0
Merah 330ml Box	abc105	0	0
Merah 330ml Box	abc106	0	0
Merah 330ml Box	abc107	0	0
Merah 330ml Box	abc108	0	0
Merah 330ml Box	abc109	0	0
Merah 330ml Box	abc110	0	0
Merah 330ml Box	abc111	0	0
Merah 330ml Box	abc112	0	0
Merah 330ml Box	abc113	0	0
Merah 330ml Box	abc114	0	0
Merah 330ml Box	abc115	0	0
Merah 330ml Box	abc116	0	0
Merah 330ml Box	abc117	0	0
Merah 330ml Box	abc118	0	0
Merah 330ml Box	abc119	0	0
Merah 330ml Box	abc120	0	0



Gambar 30 dan Gambar 31. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam kegiatan manajemen stok melalui output yang dihasilkan sebelumnya kepada karyawan terkait.

Gambar 26-29. Merupakan output yang dihasilkan dari penggunaan website Kasir Pintar dalam kegiatan manajemen stok.

No	Uraian	Unit	Saldo Awal	Saldo Akhir	Saldo Akhir
1	Merah 330ml Box	Box	0	4	4
2	Merah CAN 330ml Box	Box	0	0	0
3	Merah van 330ml Box	Box	0	0	0
4	Merah mango Box	Box	0	0	0
5	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
6	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
7	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
8	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
9	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
10	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
11	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
12	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
13	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
14	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
15	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
16	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
17	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
18	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
19	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
20	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
21	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
22	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
23	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
24	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
25	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
26	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
27	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
28	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
29	Merah 330ml Box	Box	0	0	0
30	Merah 330ml Box	Box	0	0	0



BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
20	BAKULAN	100	2.000,00
2	BAKULAN	100	200,00
2	BAKULAN	100	200,00

Jumlah Rp. \_\_\_\_\_

Tanda Terima \_\_\_\_\_  
Hormat kami, \_\_\_\_\_

**Gambar 32-34.** Merupakan sistem pencatatan yang dilakukan sebelum adanya program kerja dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan program kerja peran penting pemasaran produk secara digital melalui penggunaan aplikasi e-commerce Tokopedia untuk memperluas pangsa pasar ini sangat dibutuhkan oleh mitra/masyarakat sasaran untuk mensejahterakan perekonomian mereka ditengah pandemic covid-19 ini. Selain itu, keuntungan penggunaan aplikasi/website Kasir Pintar untuk mempermudah kegiatan manajemen stok dan administrasi juga turut menjadi program kerja dalam kegiatan pengabdian ini. Program kerja ini dapat diterima baik oleh masyarakat/mitra sasaran, mengingat kurang luasnya pangsa pasar/pemasaran mereka ditengah pandemic ini serta sulitnya melakukan kegiatan manajemen stok dan pengadministrasian. Program kerja yang penulis laksanakan dapat berjalan dengan baik dan sesuai rencana.

## SARAN

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting dalam bisnis. Penulis menyarankan untuk selalu melakukan promosi secara digital serta mengambil peluang yang ada. Maka, dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi UD. Semangat Jaya Baru. Dan untuk selanjutnya dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas pembeli sehingga akan berpengaruh pada omset penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Palgunadi. (12 April 2021) *Pariwisata Bali dimasa Pandemi Covid-19*. Diakses Agustus 20, 2022 dari Bali-travelnews: <https://bali-travelnews.com/pariwisata-bali-di-masa-pandemi-covid-19/>
- Jogjalaw. (2021, August 5). *Usaha Dagang: Pengertian dan Macam-Macamnya*. Diakses September 11, 2022 dari Jogjalaw website: <https://jogjalaw.com/usaha-dagang-pengertian-dan-bentuknya/>
- Kementrian Hukum dan HAM (2020, Maret 31). *Peraturan Menteri Hukum dan HAM tentang Pelarangan Sementara Orang Asing Masuk Wilayah Negara Republik Indonesia*. Diakses Agustus 20, 2022 dari Peraturan Menteri Hukum dan HAM Nomor 11 Tahun 2020:



<https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/174006/permenkumham-no-11-tahun-2020>

Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat, UNMAS Denpasar. (2022). *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Alternatif Peduli Pandemi Covid-19 Universitas Mahasaraswati Denpasar*. Denpasar: LPPM.

Sanjaya, dkk (2020). *Faktor Penentu Penerimaan Devisa di Provinsi Bali: Analisis Partial Adjustment Model*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, Vol 12 No 2:193.

Wijoyo, H. (2021). *Strategi Pemasaran UMKM dimasa Pandemi*. Solok, Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.