

PENINGKATAN KEMAMPUAN KARYAWAN DALAM MENGELOLA PERSEDIAAN BARANG DAN PEMANFAATAN MEDIA DIGITAL SEBAGAI SARANA MARKETING DI CANOPY ART BALI

Ni Putu Cempaka Dharmadewi Atmaja^{1,*}, Ni Kadek Matriani²

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

Email : cempakadewi@unmas.ac.id

ABSTRAK

Memenuhi kebutuhan customer merupakan tugas bagi semua perusahaan. Hal terpenting yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan adalah pengendalian persediaan. Persediaan adalah salah satu aset termahal dan terpenting yang menyumbang 50% dari total modal yang diinvestasikan sehingga pengendalian persediaan yang baik merupakan hal sangat penting. Perusahaan yang mampu mengelola persediaannya dengan baik akan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan tentu saja dapat menjaga kelangsungan bisnisnya dalam dunia industri saat ini. (Andy., dkk 2015). Canopy Art Bali merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan yang didirikan pada 21 Maret 2015 beralamat di Jalan By Pass Ngura Rai No.383 Sanur Kauh, Denpasar Selatan. Canopy Art Bali memulai kegiatan operasionalnya dari pukul 08.00 WITA sampai dengan pukul 18.00 WITA. Canopy Art Bali menjual berbagai macam Canopy, Awning, Roller Blinds, Umbrella dan bahan-bahan untuk kontruksi. Pemasaran mereka saat ini hanya memanfaatkan kunjungan secara langsung dari pelanggan atau konsumen ke toko secara langsung. Maka dari itu penjualan menurun karena kurangnya memanfaatkan pemasaran secara *online*. Saat menggunakan media digital, kita akan memperoleh informasi terbaru yang dapat diakses secara langsung tanpa kenal waktu dan tempat. Dengan hal ini, kita juga tidak akan ketinggalan kejadian-kejadian viral yang baru saja terjadi seperti gempa, politik, dan lainnya.

Kata Kunci: Mengelola Persediaan Barang, Pemasaran Media Digital

ANALISIS SITUASI

Memenuhi kebutuhan customer merupakan tugas bagi semua perusahaan. Hal terpenting yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan adalah pengendalian persediaan. Persediaan adalah salah satu aset termahal dan terpenting yang

menyumbang 50% dari total modal yang diinvestasikan sehingga pengendalian persediaan yang baik merupakan hal sangat penting. Perusahaan yang mampu mengelola persediaannya dengan baik akan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dan tentu saja dapat menjaga kelangsungan

bisnisnya dalam dunia industri saat ini. (Andy., dkk 2015).

Pada kenyataannya, masih banyak perusahaan yang tidak mampu mengelola persediaan barang secara baik. Hal ini disebabkan karena beberapa faktor seperti, tidak lengkapnya mengenai informasi stok barang serta transaksi penjualan dan pembelian barang yang dilakukan. Faktor-faktor tersebut menyebabkan perusahaan tidak mengetahui dengan jelas kapan harus memesan barang sehingga perusahaan sering kehabisan stok barang dan pada akhirnya tidak mampu memenuhi kebutuhan pelanggan. (Siti, 2016).

Canopy Art Bali merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan yang didirikan pada 21 Maret 2015 beralamat di Jalan By Pass Ngura Rai No.383 Sanur Kauh, Denpasar Selatan. Canopy Art Bali memulai kegiatan operasionalnya dari pukul 08.00 WITA sampai dengan pukul 18.00 WITA. Canopy Art Bali menjual berbagai macam Canopy, Awning, Roller Blinds, Umbrella dan bahan-bahan untuk konstruksi. Pemasaran mereka saat ini hanya memanfaatkan kunjungan secara langsung dari pelanggan atau konsumen ke toko secara langsung. Maka dari itu penjualan menurun karena kurangnya memanfaatkan pemasaran secara *online*. Banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam mempelajari teknologi karena susah akses internet sehingga lebih nyaman dengan cara jual beli tradisional (tatap muka/datang

langsung), padahal pemasaran melalui media sosial memberikan dampak yang baik bagi peningkatan omzet penjualan (Atmaja, 2022).

Saat menggunakan media digital, kita akan memperoleh informasi terbaru yang dapat diakses secara langsung tanpa kenal waktu dan tempat. Dengan hal ini, kita juga tidak akan ketinggalan kejadian-kejadian viral yang baru saja terjadi seperti gempa, politik, dan lainnya.

Media digital menggunakan perkembangan dunia digital untuk melakukan periklanan yang tidak digembar-gemborkan secara langsung akan tetapi memiliki efek yang sangat berpengaruh saling menguntungkan antara konsumen dan produsen. Karena hal inilah, diperlukannya pengedukasian mengenai pemanfaatan pemasaran secara *online* agar dapat memperbaiki omzet penjualan selama pandemi.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, maka ditemukan beberapa permasalahan yang dimiliki mitra, antara lain :

1. Pencatatan persediaan barang yang masuk, barang yang keluar dan barang yang rusak serta tidak membuat kartu stok.
2. Kurang pemahaman mengenai pemasaran produk menggunakan media digital.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Solusi yang digunakan dalam peningkatan kemampuan karyawan

dalam mengelola persediaan barang dapat dilakukan dengan cara :

1. Memberikan pelatihan secara langsung kepada karyawan tentang pentingnya membuat pencatatan persediaan barang.
2. Mendampingi karyawan pada saat membuat pencatatan persediaan barang.
3. Memberikan edukasi mengenai pemasaran produk menggunakan media sosial atau situs *online* seperti Instagram. Dimana saat ini hampir semua perusahaan menggunakan media sosial, terlebih di masa pandemi *Covid-19* kegiatan di luar rumah sangat dibatasi. Mitra akan diberikan edukasi mengenai cara penggunaan media digital dalam proses pemasaran produk.

METODE PELAKSANAAN

Kelompok yang menjadi sasaran pelaksanaan program kerja adalah perusahaan Canopy Art Bali yang bergerak dibidang manufaktur dan perdagangan beralamat di Jl. By Pass Ngurah Rai No. 383 Sanur Kauh, Denpasar Selatan guna melaksanakan program kerja peningkatan kemampuan karyawan dalam mengelola persediaan barang dan pemanfaatan media digital sebagai sarana marketing. Kegiatan pengabdian ini disampaikan melalui beberapa tahapan. Sebelum kegiatan dilakukan yaitu, melakukan persiapan terlebih dahulu sebelum ke tahap berikutnya. Tahap kedua yaitu dengan membuat *control sheet* pada excel untuk pencatatan laporan barang yang masuk

dan keluar serta pembuatan buku stock secara manual. Tahap ketiga yaitu dengan memberikan pelatihan kepada karyawan di bagian gudang cara menginput dan mengupdate data barang-barang yang masuk dan keluar. Tahap keempat yaitu melakukan pengecekan pada fisik barang dan jumlah stock barang pada laporan. Tahapan kelima yaitu, pelaksanaan demonstrasi pembuatan akun media sosial yang akan digunakan mempromosikan produk Dan tahapan kelima yaitu, evaluasi dan mendampingi team pemasaran dalam penggunaan media sosial dalam memasarkan produk

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Dari beberapa tahapan yang telah dilalui pada kegiatan program kerja di perusahaan Canopy Art Bali serta semangat para team, kegiatan ini telah tercapai dan memberikan manfaat positif terhadap perusahaan.

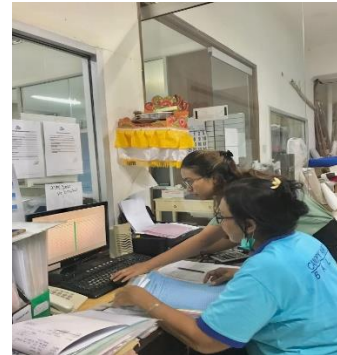
Untuk mengukur ketercapaian target kegiatan maka dilakukan perbandingan dengan sebelum disiplin menggunakan buku stock dan stock control. Setelah menggunakan *stock control*, laporan stock barang jadi lebih tertata dan rapi sehingga. Kemudian untuk pemanfaatan media sosial sebagai sarana marketing yaitu instagram hasilnya Canopy Art Bali lebih sering update dan mampu menarik beberapa pelanggan.

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

- 1) Semua pihak yang ada di perusahaan mendukung penuh kegiatan ini.
- 2) Tersedianya fasilitas yang memadai seperti komputer, ruangan pelatihan dan jaringan internet.
- 3) Faktor pendukung keberhasilan pemasaran melalui penggunaan aplikasi Instagram yaitu dikarenakan mudah diakses dan jangkauan pemasaran yang lebih luas dan memudahkan komunikasi antara penjual dan pembeli.

Sedangkan faktor penghambat dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

- 1) Kesulitan dalam mengajarkan karyawan pada saat pembuatan pencatatan persediaan barang karena sudah lama tidak melakukan pencatatan persediaan jadi, memerlukan waktu untuk membuat persediaan awal.



Gambar 1: Memberikan pelatihan kepada pada karyawan gudang cara menginput dan mengupdate data barang-barang yang masuk dan keluar.



Gambar 2: Melakukan pengecekan pada fisik barang dan jumlah stock barang pada laporan control sheet



Gambar 3: Demonstrasi pembuatan akun media sosial yang akan digunakan mempromosikan produk

KESIMPULAN

Secara umum kegiatan pengabdian masyarakat dalam rangka meningkatkan kemampuan karyawan dalam mengelola persediaan barang dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana marketing telah berjalan lancar. Adapun kesimpulan yang didapat dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam mengelola persediaan barang:

1. Pemahaman karyawan tentang pentingnya pembuatan pencatatan persediaan barang telah berhasil dilaksanakan melalui kegiatan pelatihan secara langsung oleh pemilik usaha dan pendampingan

pada saat pembuatan pencatatan persediaan barang oleh pemilik usaha.

2. Kegiatan ini dapat dirasakan manfaatnya secara langsung oleh karyawan Canopy Art Bali dan mampu meningkatkan kemampuan karyawan dalam mengelola persediaan barang.
3. Respon karyawan terhadap kegiatan ini sangat baik dan terbuka, yang ditunjukkan dengan partisipasi aktif mereka dalam setiap kegiatan.
4. Pemasaran produk melalui aplikasi Instagram berhasil dilakukan dengan sangat baik karena kerjasama team yang sangat bagus.

SARAN

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar sudah terlaksana dengan baik. Besar harapan agar setelah kegiatan yang telah kami laksanakan dapat terus dilaksanakan oleh Mitra guna meningkatkan omset dan penjualan produknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmaja, NPCD, Sukerta, IM, Mertasari NMI, 2022. Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Digital UKM Ukiran Bali DI Desa Batubulan Kangin. *PROSIDING SEMINAR REGIONAL Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar di Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2021*. 618-625.

Munawaroh Siti, Juli 2016,
“Perencanaan Sistem
Informasi Persediaan Barang
(Studi Kasus : Universitas
Stikubank Semarang)” Jurnal
Teknologi Informasi
DINAMIK, Vol XI No. 2 ,
124-133

WartaEkonomi.co.id. “Di Tengah
Covid-19, Pemasaran Online
dan Digital Branding Jadi
Pilihan”,
<https://www.wartaekonomi.co.id/read280988/di-tengah-covid-19-pemasaran-online-dan-digital-branding-jadi-pilihan>, diakses pada 7 April
2022

Wijaya Andy, Arifin M., Soebijono t.,
2015, “Sistem Informasi
Perencanaan Persediaan
Barang”, Jurnal Sistem
Informasi JSIKA 2 (2015) 14-
20.