
STRATEGI PEMASARAN USAHA DAN PENINGKATAN KUALITAS SDM TERHADAP KARYAWAN DI UD. KARYA MANDIRI DI MASA PANDEMI *COVID-19*

I Dewa Gede Agung Pandawana^{1,*}, Putu Kepramareni²,
Ni Kadek Nonik Rasminingsih³, Luh Wahyuningsih⁴

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

*Email : pandawana@unmas.ac.id

ABSTRAK

Saat ini barang elektronik dan *furniture* merupakan salah satu kebutuhan pokok yang wajib dimiliki di setiap rumah, mulai dari TV, AC, Kipas Angin, Kompor, Lemari Pakaian, Lemari Es, Kursi, Meja, Rangka Tempat Tidur, dll. Semakin meningkatnya permintaan masyarakat akan barang elektronik dan *furniture*, membuat banyak orang mulai menggeluti usaha ini, mulai dari menjadi produsen, distributor bahkan *reseller*. Melihat persaingan yang semakin ketat banyak wirausaha yang memberikan pelayanan khusus untuk semakin menarik minat *customer*, seperti menerapkan sistem *cash & credit*, COD (*cash on delivery*), menyiapkan tim *marketing* yang turun langsung ke lapangan untuk menawarkan produk-produknya, dll, salah satunya yaitu UD. Karya Mandiri. Saat pandemi *Covid-19* UD. Karya Mandiri mengalami penurunan omset yang sangat drastis, bahkan harus memberhentikan sebagian karyawan untuk bisa tetap beroperasi di tengah pandemi. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu mitra dalam mengatasi permasalahannya melalui pendaftaran lokasi UD. Karya Mandiri di *Google Map* supaya lokasi mudah dijangkau oleh *customer*, membantu dalam promosi baik melalui media digital maupun media cetak, membuatkan struktur organisasi dan daftar *stock* gudang supaya kerja makin tertata dengan baik, memberikan pelatihan program akuntansi yang terdapat pada komputer kerja UD. Karya Mandiri supaya meningkatkan pemahaman karyawan akan bidang tersebut, dan menyediakan masker dan *hand sanitizer* supaya karyawan tetap bekerja dengan mematuhi protokol kesehatan.

Kata kunci: *Stock, Furniture, Pandemi, Promosi.*

ANALISIS SITUASI

Saat ini barang elektronik dan *furniture* merupakan salah satu kebutuhan pokok yang wajib dimiliki di setiap rumah, mulai dari TV, AC, Kipas Angin, Kompor, Lemari Pakaian, Lemari Es, Kursi, Meja, Rangka Tempat Tidur, dll. UD. Karya

Mandiri merupakan salah satu toko yang menjual barang elektronik dan *furniture* yang berada di Desa Buduk, Mengwi, Badung. Menurut observasi awal yang sudah dilakukan, UD. Karya Mandiri masih beroperasi pada saat pandemi sekarang ini. UD. Karya Mandiri sudah beroperasi kurang lebih

7 tahun sampai sekarang, meskipun pada saat ini kendala yang dihadapi perusahaan adalah perubahan atau penurunan penjualan yang dikarenakan oleh pandemi *covid-19*.

Pada saat pandemi *Covid-19* tidak sedikit UMKM yang mengalami krisis pendapatan. Hal yang terdampak oleh *Covid-19* bagi UD. Karya Mandiri adalah proses pengambilan *stock* barang dari luar Bali yang sulit karena pembatasan wilayah yang mengakibatkan proses pengiriman memakan waktu yang lama sehingga terjadinya keterlambatan pengiriman barang ke *customer*, tidak hanya itu pembatasan wilayah juga mengakibatkan *staff marketing* tidak bisa bekerja dengan optimal karena dilarang memasuki beberapa wilayah untuk mengantisipasi penularan *Covid-19*.

Tingginya penyebaran *Covid-19* mengakibatkan banyak usaha yang mengalami penurunan pendapatan bahkan gulung tikar, beberapa perusahaan berusaha bertahan dengan meminimalisir biaya operasional sampai melakukan PHK pegawai, seperti UD. Karya Mandiri.

Dalam mengatasi hal ini, maka diperlukannya peningkatan strategi pemasaran usaha baik melalui *media social* maupun media cetak, menyediakan sarana dan prasarana penunjang usaha serta meningkatkan kualitas SDM karyawan dengan melakukan pelatihan program akuntansi pada komputer. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini melaksanakan program kerja, yaitu dengan mendaftarkan lokasi UD.

Karya Mandiri pada aplikasi *Google Maps*, melakukan pemasaran melalui *media social* maupun media cetak dengan membuat akun *instagram*, *catalog* produk, dan kartu nama untuk *staff marketing* di lapangan, menyediakan sarana prasarana seperti daftar *stock* gudang, struktur organisasi, masker dan juga *hand sanitizer*, serta melakukan pelatihan program akuntansi di komputer pada karyawan.

PERUMUSAN MASALAH

Sesuai dengan pengamatan serta observasi yang telah dilakukan, adapun masalah yang dihadapi UD. Karya Mandiri yaitu:

1. Menurunnya pendapatan UD. Karya Mandiri yang disebabkan oleh pandemi *Covid-19*.
2. Minimnya strategi *marketing* melalui media cetak maupun *media social*.
3. Adanya *culture shock* pada kegiatan usaha saat pandemi *Covid-19*, yang mengakibatkan kurangnya beberapa sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk bekerja saat pandemi. Pandemi juga mengakibatkan adanya penyempitan tenaga kerja, sehingga mengakibatkan para tenaga kerja bekerja dengan sistem saling mengisi atau serabutan diluar *job desk* mereka.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh mitra, berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi

UD. Karya Mandiri, sesuai dengan formalitas permasalahan sebagai berikut:

1. Meningkatkan layanan informasi guna mempermudah akses konsumen untuk mencari lokasi usaha dengan mendata dan mendaftarkan lokasi UMKM pada *Google Maps*.
2. Peningkatan dan perluasan pemasaran melalui *media social* berupa instagram, agar membantu memperluas jangkauan target pemasaran dan media cetak berupa pembuatan *catalog* dan kartu nama untuk *staff marketing*.
3. Menyediakan masker dan *hand sanitizer* untuk digunakan saat bekerja, membuat daftar *stock* gudang untuk memudahkan pendataan *stock* barang supaya *restock* bisa dilakukan lebih awal, membuat struktur organisasi, supaya tim kerja lebih tertata, serta melakukan pelatihan program akuntansi pada komputer, supaya ada beberapa orang yang menguasainya sehingga pekerjaan berjalan dengan baik.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam melaksanakan solusi (program kerja) yang penulis tawarkan untuk mengatasi permasalahan yang sudah ditemui saat observasi dilakukan yaitu :

1. Membantu menunjang dan memperluas pemasaran usaha melalui *media social* maupun media cetak dengan membuat akun *instagram*, kartu nama, *catalog*

produk dan mendaftarkan lokasi usaha pada *Google Map*.

2. Membuat struktur organisasi dan daftar *stock* gudang serta menyediakan masker dan *hand sanitizer*.
3. Melakukan pelatihan program akuntansi pada komputer kerja UMKM.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Ketercapaian kegiatan dalam meningkatkan strategi pemasaran usaha dan kualitas SDM karyawan di UD. Karya Mandiri telah berhasil dikerjakan dan dilaksanakan melalui kegiatan pemasaran, pelatihan dan pendampingan.

1. Membuat *catalog* produk yang dijual.
2. Membuat akun UMKM pada *Instagram*.
3. Mendaftarkan lokasi UMKM pada *Google Map*.
4. Membuat kartu nama untuk *staff marketing*.
5. Membuat struktur organisasi.
6. Membuat daftar *stock* gudang.
7. Menyediakan masker dan *hand sanitizer*.
8. Melakukan pelatihan program akuntansi pada komputer kerja UMKM.

Adapun faktor – faktor yang mendukung keberhasilan kegiatan ini adalah adanya dukungan dari pemilik dan karyawan dalam kegiatan ini, antusiasme dan semangat karyawan dalam mengikuti kegiatan ini, dan tersedianya fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan

kegiatan ini. Namun, ada pula faktor penghambatnya yaitu adanya kekosongan posisi untuk analisa kredit, sehingga mengakibatkan *owner* terjun langsung sebagai analisa kredit untuk sementara waktu. Pandemi juga mengakibatkan karyawan harus bekerja dengan sistem saling mengisi diluar *job desk* mereka, sehingga membuat pekerjaan sedikit krodit, dan untuk staff administrasi hanya ada 1 karyawan saja, sedangkan pemahaman komputer masih sangat minim untuk karyawan yang lain.

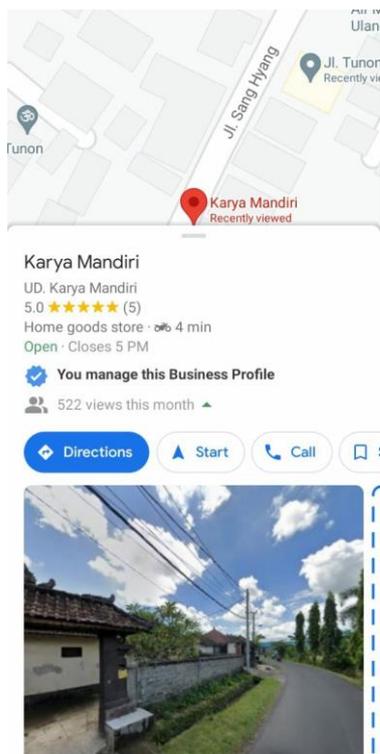
Partisipasi karyawan dan *owner* dalam kegiatan strategi pemasaran usaha dan peningkatan kualitas SDM terhadap karyawan di UD. Karya Mandiri di masa pandemi *Covid-19* sangat tinggi, terbukti dari keikutsertaan mereka dalam pelaksanaan kegiatan. Karyawan mulai memanfaatkan *media digital* dan *catalog* produk dalam melakukan pemasaran, menyebarkan kartu nama mereka pada *customer* supaya memudahkan *customer* dalam *repeat order*. Pendataan *stock* barang sudah mulai dilakukan dengan baik, pemahaman karyawan terhadap program akuntansi pada komputer kerja juga sudah meningkat dan sudah mulai bisa mengoperasikannya. Dari kegiatan ini diharapkan akan terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas pembeli sehingga akan berpengaruh pada omset penjualan.



Gambar 1. Pembuatan *catalog* beberapa produk yang dijual



Gambar 2. Pembuatan Akun Instagram untuk UMKM



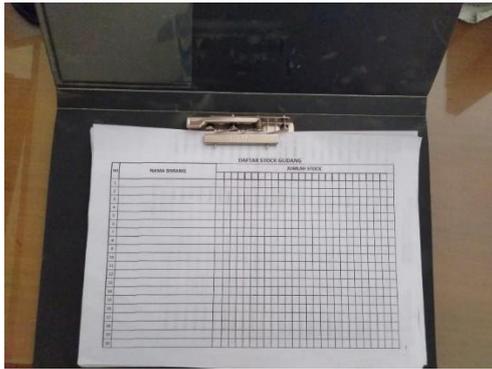
Gambar 3. Lokasi UMKM pada Google Map



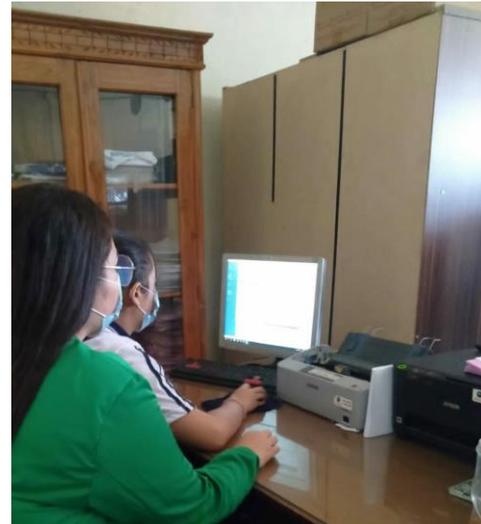
Gambar 4. Kartu nama yang dibuat untuk staff marketing



Gambar 5. Pembuatan struktur organisasi untuk UMKM



Gambar 6. Pembuatan daftar *stock* gudang untuk UMKM



Gambar 8. Pelatihan program akuntansi yang terdapat pada komputer kerja mitra



Gambar 7. Menyediakan masker dan *hand sanitizer*

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan peningkatan strategi pemasaran usaha dan kualitas SDM pada karyawan di UD. Karya Mandiri di masa pandemi *Covid-19* berhasil dilaksanakan dengan baik melalui kegiatan pemanfaatan *digital marketing* dan media cetak sebagai media pemasaran usaha untuk meningkatkan penjualan, mendaftarkan lokasi UMKM pada

Google Map supaya mudah dijangkau, membuat struktur organisasi dan daftar stock gudang supaya memudahkan untuk mengetahui jumlah *stock* barang dan bisa melakukan *restock* lebih awal, menyediakan masker dan *hand sanitizer* supaya karyawan bekerja dengan tetap mematuhi protokol kesehatan di masa pandemi dan melakukan pelatihan program akuntansi pada komputer kerja sehingga tidak hanya mengandalkan 1 karyawan untuk bidang itu. Adapun faktor – faktor yang mendukung keberhasilan kegiatan ini adalah adanya dukungan dari pemilik dan karyawan dalam kegiatan ini, antusiasme dan semangat karyawan dalam mengikuti kegiatan ini, dan tersedianya fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan ini. Meskipun menghadapi beberapa hambatan, namun kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dengan baik sesuai rencana.

Berdasarkan informasi, pengamatan dan pemantauan yang diterima dari berbagai pihak, penulis mencoba memberikan saran yang bisa dijadikan bahan pertimbangan, yaitu:

1. Jika omset UMKM sudah membaik, diharapkan agar menambah karyawan supaya pekerjaan bisa berjalan dengan efisien.
2. Diharapkan agar kegiatan-kegiatan yang dilakukan saat pengabdian masyarakat tetap dijalankan supaya dapat membantu kinerja perusahaan kedepannya.

LPPM. 2022. *Buku Panduan Pengabdian Masyarakat Alternatif Universitas Mahasarakswati Denpasar*. Denpasar.

DAFTAR PUSTAKA