
**PENINGKATAN OMSET PENJUALAN, PEMBUKUAN
BERBASIS DIGITAL, PENAMBAHAN STRATEGI
PEMASARAN PADA MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Usaha Retail Online Iclothes_Bali di Desa Batuan
Kaler)**

**Ni Luh Nyoman Sherina Devi^{1,*}, I Dewa Made Endiana², I Putu Wahyu
Dwinata JS³, Ni Kadek Septiari⁴**

^{1,2,3,4} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: sherinadevi@unmas.ac.id

ABSTRAK

Sejak virus Covid-19 muncul pertama kali di Indonesia pada bulan maret seluruh perusahaan dan masyarakat mengalami dampak yang luar biasa dalam perekonomian. Banyak korporasi ataupun UMKM yang harus gulung tikar karena adanya pemerosotan kinerja dalam bisnisnya. Salah satu UMKM yang terdampak covid-19 yakni retail online Iclothes_Bali. Retail online Iclothes_Bali merupakan usaha online yang menjualkan barang dagangannya melalui platform ecommerce Lazada. UMKM ini bergerak di sektor perdagangan pakaian yang terletak di daerah Batuan Kaler, Sukawati, Gianyar. Program kerja yang diajukan pada kegiatan ini pertama yaitu peningkatan omzet penjualan dengan cara melakukan analisis konsumen dan pasar, menjaga kualitas produk, dan membuat promo gratis ongkir beserta potongan diskon. Program kerja tersebut disusun berdasarkan apa yang sedang menjadi permasalahan pada usaha mitra. Permasalahan lain yang dihadapi oleh mitra adalah pembukuan yang masih manual menggunakan kertas. Solusi yang diajukan untuk permasalahan tersebut adalah dengan melakukan pembukuan berbasis digital dengan memanfaatkan aplikasi web yaitu spreadsheet. Permasalahan lain yang juga dihadapi oleh mitra adalah pemasaran yang masih kurang luas, untuk permasalahan ini solusi yang diajukan adalah dengan menambah strategi pemasaran yaitu dengan memanfaatkan media sosial berupa Instagram, Facebook dan Tiktok. Metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan metode pendekatan secara langsung dan diskusi bersama mengenai program kerja yang diajukan untuk menangani permasalahan pada usaha mitra retail online Iclothes_Bali dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.

Kata kunci: Iclothes_Bali, Peningkatan Penjualan, Pembukuan Digital, Penambahan Pemasaran

ANALISIS SITUASI

Sejak virus Covid-19 muncul pertama kali di Indonesia pada bulan maret seluruh perusahaan dan masyarakat mengalami dampak yang luar biasa dalam perekonomian. Pandemi ini menyebabkan lingkungan

bisnis mengalami perubahan yang sangat pesat dengan tingkat penurunan omzet yang signifikan. Semua lapisan masyarakat turut mengalami dampak dari pandemi covid-19 (Sujana dkk, 2021). Beberapa industri mengalami kerugian yang sangat dalam dan

beberapa lainnya mengalami keuntungan, namun secara keseluruhan perekonomian mengalami kontraksi yang cukup menakutkan. Banyak korporasi ataupun UMKM yang harus gulung tikar karena adanya pemerosotan kinerja dalam bisnisnya (Marlina dkk., 2020).

Berdasarkan hasil observasi langsung situasi ini juga dialami oleh salah satu usaha retail online Iclothes_Bali yang berlokasi di Jl. Raya Sakah, Desa Batuan Kaler, Sukawati, Gianyar. Usaha ini merupakan usaha online yang menjualkan produknya melalui platform penjualan online yaitu Lazada. Usaha ini menjual produk berupa pakaian-pakaian khas bali yang menggunakan bahan berupa kain rayon. Jenis produk yang dijual mulai dari kemeja pantai untuk pria sementara untuk wanita yaitu dress, daster, jumpsuit dan masih banyak lagi. Pada saat observasi dan wawancara, beberapa permasalahan ditemukan di tempat usaha ini antara lain omset penjualan yang menurun. Penjualan yang menurun dan kurang stabil selain karena covid-19, pada saat dilaksanakan observasi terlihat beberapa produk yang dijual sudah ketinggalan jaman. Pengelola menginformasikan bahwa produk-produk tersebut merupakan produk lama yang belum laku. Pembukuan manual yang masih menggunakan kertas juga menjadi permasalahan dalam usaha ini karena dirasa kurang efektif dan efisien. Permasalahan selanjutnya yang dimiliki adalah

pemasaran produk yang masih kurang luas. berdasarkan informasi dari pemilik, usaha ini hanya memanfaatkan fitur promosi gratis di Lazada, sehingga pemasarannya menjadi kurang luas.

PERUMUSAN MASALAH

Setelah melaksanakan kegiatan observasi dan juga wawancara dengan pemilik usaha mitra, dapat dirumuskan mengenai permasalahan yang tengah dihadapi oleh usaha retail online Iclothes_Bali pada masa pandemic covid-19 ini, yaitu sebagai berikut:

1. Usaha retail online Iclothes_Bali mengalami penurunan penjualan sehingga pendapatan yang diterima menjadi menurun. Sebelum adanya covid-19 penjualan pada usaha online ini tergolong cukup stabil, dimana per harinya pesanan yang masuk pada sistem Lazada bisa mencapai 50-60 pesanan.
2. Pembukuan usaha yang masih manual dengan menggunakan kertas. Pencatatan manual yang masih menggunakan kertas memiliki berbagai resiko contohnya mudah hilang dan mudah rusak.
3. Pemasaran yang masih kurang luas, Berdasarkan informasi dari pengelola, pemasaran yang dilakukan hanya melalui aplikasi e-commerce Lazada sehingga hanya menjangkau sekelompok pelanggan yang ada di Lazada.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, adapun solusi dari permasalahan-permasalahan tersebut, antara lain:

1. Solusi dari permasalahan pertama yaitu dengan memberikan pemahaman bahwa pentingnya melakukan analisis pasar dan konsumen, menjaga kualitas produk dan memberikan promo gratis ongkir serta potongan diskon untuk meningkatkan omzet penjualan dan menarik minat pelanggan baru untuk mengunjungi dan berbelanja online di usaha milik mitra.
2. Solusi dari permasalahan yang kedua yaitu dengan mengenalkan aplikasi web bernama Spreadsheet. Spreadsheet ini dapat diakses melalui web sehingga tidak perlu dilakukan pengunduhan aplikasi. Pada aplikasi web ini akan dibuatkan formula berupa laporan stok dan laporan penjualan. Sehingga untuk laporan stok dan penjualan nantinya tidak perlu lagi ditulis diatas kertas.
3. Solusi dari permasalahan yang ketiga yaitu dengan membuatkan akun-akun sosial media berupa akun Instagram, Facebook, dan Tiktok yang dimana nantinya pada halaman utama atau profil akun terdapat tautan berupa link Lazada untuk melakukan pemesanan produk.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kerja peningkatan omzet penjualan, pembukuan berbasis digital dan penambahan strategi pemasaran pada usaha retail online Iclothes_Bali yaitu:

1. Melakukan Observasi Pada Pemilik Usaha Mitra
 - 1) Meminta persetujuan mitra untuk mengobservasi dan menganalisis permasalahan yang ada di wilayah tempat usaha.
 - 2) Meminta persetujuan mitra untuk mengadakan program kerja di wilayah tempat usaha selama beberapa minggu kedepan.
 - 3) Meminta persetujuan mitra untuk mendokumentasikan segala kegiatan selama proses realisasi program kerja berlangsung.
 - 4) Meminta mitra untuk merekomendasikan beberapa orang dari tempat usahanya yang dapat mendampingi dan membantu proses realisasi program kerja.
2. Mempersiapkan Pelaksanaan
 - 1) Mempersiapkan materi mengenai analisis pasar dan konsumen, peningkatan kualitas produk serta pembuatan promo gratis ongkir dan potongan diskon.
 - 2) Mempersiapkan dan memperkenalkan pembukuan digital dengan memanfaatkan aplikasi web spreadsheet, serta membuatkan formula stok dan formula penjualan produk untuk mempermudah aktivitas pembukuan.

- 3) Mempersiapkan materi mengenai pengenalan dan penerapan pemasaran melalui media sosial Instagram, Facebook dan Tiktok.
3. Pelaksanaan
 - 1) Mengadakan pembekalan kepada mitra dengan pendekatan secara langsung ke tempat lokasi untuk memberikan pembekalan mengenai analisis pasar dan konsumen dengan memanfaatkan fitur analisis data pada aplikasi Lazada. Serta melakukan sortir produk untuk melihat kualitas jahitan dari setiap produk. Kemudian membantu penjual untuk membuat promo gratis ongkir dan potongan diskon tanpa mengurangi keuntungan penjualan.
 - 2) Mengadakan pembekalan kepada mitra dengan pendekatan secara langsung datang ke tempat lokasi untuk memperkenalkan pembukuan digital menggunakan spreadsheet online serta melakukan diskusi mengenai penerapannya di tempat usaha itu.
 - 3) Mengadakan pembekalan kepada mitra dengan pendekatan secara langsung datang ke tempat lokasi mengenai pemasaran melalui media sosial dan membantu pengelola membuat media sosial Instagram, Facebook dan Tiktok.
 4. Evaluasi Program Kerja dan Akhir Pelaksanaan
 - 1) Mengevaluasi kembali terkait permasalahan dan kendala selama program kerja berlangsung bersama mitra.
 - 2) Foto bersama dengan pemilik usaha mitra.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama dengan mitra sasaran yaitu usaha retail online Iclothes_Bali telah selesai, ada beberapa target dari program yang tercapai, diantaranya yaitu:

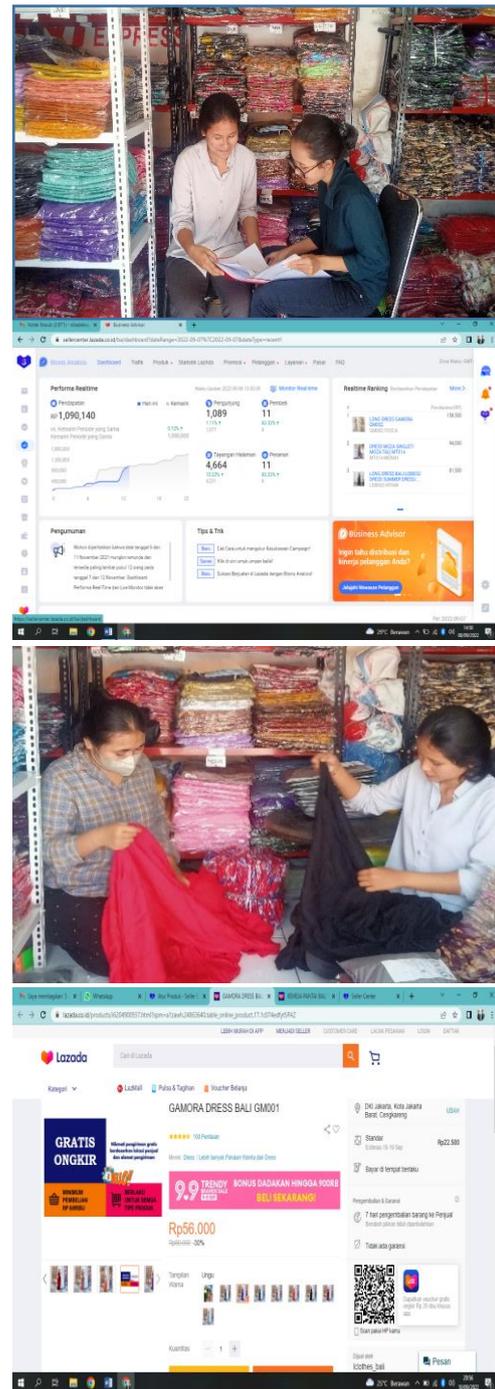
1. Berdasarkan hasil analisis pasar dan konsumen pengelola mulai menyadari dan mulai membuat rencana untuk menambahkan produk-produk baru yang lebih dibutuhkan dan digemari di pasaran, serta untuk proses sortir produk berhasil diterapkan dan bahkan dijadikan standar operasional kegiatan di usaha ini. Penjualan harian usaha retail online Iclothes_Bali menunjukkan peningkatan. Peningkatan penjualan harian yang biasanya mencapai 20-25 pesanan setelah diaktifkannya fitur promosi gratis ongkir dan potongan diskon meningkat menjadi 30-40 pesanan perharinya. ketiga kegiatan untuk meningkatkan omset penjualan tersebut berhasil dilaksanakan dan menunjukkan hasil yang cukup baik.
2. Pembukuan menggunakan spreadsheet pada usaha retail online Iclothes_Bali merupakan hasil dari terlaksananya program penyusunan pembukuan berbasis digital, ditandainya dengan

mampunya pengelola menerapkan pembukuan stok dan penjualan pada spreadsheet. Sehingga pembukuan

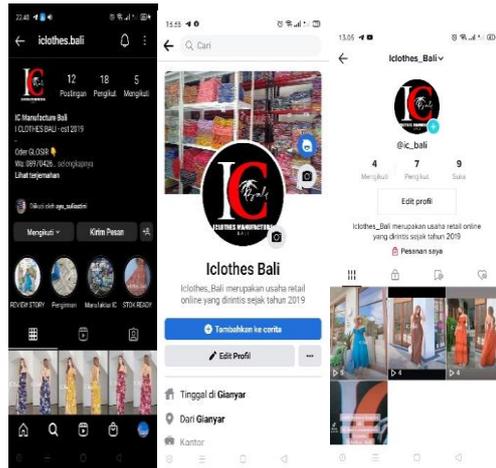
3. Meluasnya pemasaran produk usaha retail Iclothes_Bali sebagai hasil dari terlaksananya program pembuatan akun Instagram, Facebook dan Tiktok yang ditandai dengan adanya beberapa masyarakat atau calon pelanggan yang mengikuti akun Instagram, Facebook serta Tiktok yang dimana diharapkan untuk kedepannya dapat membantu atau menyebarkan pemasaran dan informasi produk dari Iclothes_Bali.



Gambar 1. Dokumentasi saat melakukan observasi dan wawancara bersama pemilik mitra usaha retail online Iclothes_Bali



Gambar 2. Dokumentasi Saat memberikan pengenalan kepada karyawan mitra mengenai pentingnya melakukan analisis pasar, memperhatikan kualitas produk dan menyiapkan promo gratis ongkir dan potongan diskon untuk meningkatkan omzet penjualan.

	I	J	K	L	M
Laba kotor					
Rp9.400	Laporan Laba/Rugi Lazada				
Rp13.048	Harga jual			Rp40.959,815	
Rp9.500	Campaign Fee		-Rp174,157		
Rp12.491	Lazada Bonus		-Rp237,252		
Rp13.000	Lazada Bonus - LZD co-fund		Rp237,252		
Rp9.500	Lazacoin discount		-Rp3.834		
Rp15.900	Payment Fee		-Rp744,585		
Rp10.000	Shipping Fee Cashback		Rp367,250		
Rp9.847,815	Shipping Fee Subsidy (By Seller)		-Rp847,000		
Rp0	Lost claim		Rp386,460		
Rp0	Payment Fee Corection		-Rp10,674		
Rp0	Promotional Charges Vouchers		-Rp50,000		
Rp0	Free Shipping Max Fee		-Rp335,285		
Rp0	Total Pengurangan Lazada			-Rp1.211,825	
Rp0	Laba Sebelum HPP			Rp39.747,990	
Rp0	Harga Pokok Produk			Rp31.112.000	
Rp0	Laba			Rp8.635.990	
Rp0					

Gambar 3. Dokumentasi saat memberikan pengenalan kepada karyawan mitra mengenai pembukuan berbasis digital dengan memanfaatkan aplikasi web yaitu Spreadsheet.

Gambar 4. Dokumentasi saat memberikan pengenalan kepada karyawan mitra mengenai pemasaran melalui media sosial berupa Instagram, Facebook dan Tiktok.



Gambar 5. Dokumentasi akhir kegiatan pengabdian masyarakat bersama dengan pemilik usaha mitra usaha retail online Iclothes_Bali.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian masyarakat yang mengangkat judul “Peningkatan Omset Penjualan, Pembukuan Berbasis Digital dan Penambahan Strategi Pemasaran Produk pada Usaha Retail Online Iclothes_Bali di Desa Batuan Kaler pada Masa Pandemi Covid 19” telah terlaksana dengan baik dan sesuai rencana. Peningkatan omset penjualan mulai terlihat dimana penjualan harian yang sebelumnya mencapai 20-25 pesanan setelah diaktifkannya fitur promosi gratis ongkir dan potongan diskon meningkat menjadi 30-40 pesanan perharinya. Pembukuan menggunakan spreadsheet pada usaha retail online Iclothes_Bali merupakan hasil dari terlaksananya program penyusunan pembukuan berbasis digital. Perluasan pemasaran dengan menggunakan media sosial berupa Instagram, Facebook dan Lazada sudah di follow oleh beberapa calon-calon pembeli.

Setelah program pengabdian masyarakat pada usaha retail online Iclothes_Bali diharapkan bisa membantu meningkatkan omzet penjualan, mempermudah melakukan pembukuan berbasis digital dan pemasaran produk yang lebih. Sebaiknya mitra sasaran tetap melanjutkan solusi yang telah diberikan sebagai upaya penanggulangan dampak sosial dan ekonomi akibat covid-19 dan memberikan inspirasi kepada usaha UMKM lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayunda. (2020). Alasan Betapa Pentingnya UMKM di Indonesia. Accurate.
- Marlina, E., Aghitsnillah, N. Q., Aruhi, N., Rosyid, N. M., Maharani, L. E., & Al Farrosi, F. U. (2020). Budidaya Lele Sebagai Bentuk Penunjang Swasembada Pangan Bagi Masyarakat Desa. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 110-115.
- Sujana, I. W., & Saputra, I. T. (2021). Meningkatkan Penjualan Marketplace di Tengah Covid-19 dengan Tetap Mematuhi Protokol Kesehatan Pada PT Citra Warna Jaya Abadi.
- Suwangsit, & Whatoni, S. (2020). Pemberdayaan Umat di Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama Ponorogo (Studi atas Bintang Swalayan). *Journal of Community Development and Disaster Management (JCD)*.
- Undang-undang No.20 Tahun 2008. (n.d.).