

PENINGKATAN KEMAMPUAN PEMASARAN DAN PENANGGULANGAN RESIKO KEHILANGAN PRODUK PADA UD. SINAR AGUNG LISTRIK

**I Gusti Putu Eka Rustiana Dewi^{1,*}, Ni Putu Yeni Astiti², I Nengah Aristana³, Ni
Kadek Ayu Puspa Dewi⁴**

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

*Email: rustiana_dewi@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pemasaran sangat penting untuk meningkatkan dan memajukan bisnis perusahaan. Kurangnya kemampuan staff bagian pemasaran untuk berkomunikasi secara baik dan benar terhadap para konsumen, selain itu kurangnya pemahaman staff bagian retur dalam memahami kondisi produk yang bisa untuk diterima. Adapun permasalahan yang ditimbulkan karena pesanan barang yang tidak sesuai dengan permintaan customer, yang mengakibatkan komplain dari para pembeli. Pengabdian ini bertujuan untuk peningkatan kemampuan pemasaran dan penanggulangan resiko kehilangan produk di UD. Sinar Agung Listrik dengan memberikan pemahaman dan pelatihan tentang pemasaran sehingga dapat meningkatkan kemampuan karyawan yang tinggi di perusahaan UD. Sinar Agung Listrik. Pengabdian dimulai dari tanggal 11 Agustus sampai dengan tanggal 10 September. Program ini dimulai dengan melakukan pengarahan tentang pemasaran produk, pembagian spesialisasi kerja, melakukan penyusunan alur kerja dan pelatihan untuk staff gudang dan retur. Hasil dari program pelatihan ini, selama 31 hari pelaksanaan, karyawan dapat memahami tentang pemasaran yang baik dan benar dan mampu mengurangi resiko kehilangan produk.

Kata Kunci: Pengarahan, Spesialisasi Pekerjaan, Alur Kerja, Program Pelatihan.

ANALISIS SITUASI

Menurut Kotler dan Amstrong (dalam Priansa, 2017:4) menjelaskan manajemen pemasaran ialah suatu upaya manusia untuk mencapai hasil pertukaran yang diinginkan dan membangun hubungan yang erat dengan konsumen dengan cara yang menguntungkan bagi perusahaan. Awamnya pengetahuan, menimbulkan beberapa permasalahan dalam perusahaan UD. Sinar Agung Listrik.

UD. Sinar Agung Listrik merupakan perusahaan yang sudah berdiri sejak 2009 yang dipimpin oleh Wawan Junaidi (*Owner*) dan istrinya Herlina (*Owner*). UD. Sinar Agung Listrik beralamat di Jalan Pulau Galang Perumahan Prima Graha III No. 8, Pemogan, Denpasar Selatan, Denpasar. Perusahaan UD. Sinar Agung Listrik adalah perusahaan yang bergerak sebagai supplier dari alat – alat listrik, alat rumah tangga dan alat – alat

bangunan, seperti berbagai jenis lampu, kabel listrik, kabel audio, mesin cuci, steker, saklar lampu, fitting, lampu belajar, radio dan lain – lain. Perusahaan ini sudah memasok alat keperluan listrik dan bangunan di berbagai toko bangunan, villa dan kontraktor bangunan di hampir seluruh wilayah Bali dan Lombok. Selain itu kini UD. Sinar Agung Listrik sudah merambah untuk mensuplai kebutuhan alat listrik dan penerangan di hotel bintang 3 dan bintang 4 di wilayah Kuta dan berdampak pada pemasaran dan jumlah barang yang keluar dan masuk di perusahaan. Pemasaran ini mencakup pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau perusahaan lain. Dalam melakukan promosi, mereka akan menargetkan orang-orang yang sesuai dengan produk yang dipasarkan. Dengan adanya pemasaran juga sangat membantu para konsumen. Jadi mereka akan lebih mudah menemukan produk yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan. Ketika pemasaran sesuai dengan targetnya, perusahaan akan mendapatkan banyak pembeli dan keuntungan bisa didapatkan.

Manajemen risiko adalah pelaksanaan fungsi manajemen dalam mengelola risiko, termasuk pada risiko yang dihadapi oleh perusahaan, keluarga dan masyarakat. Didalamnya termasuk pada aktivitas merencanakan, menyusun, mengorganisir kegiatan penanggulangan risiko.

Dibalik keberhasilan dalam pemasaran produk ada pula beberapa masalah yang muncul di UD. Sinar Agung Listrik yaitu kurang berhasilnya pemasaran produk tertentu oleh bagian pemasaran dan bagian gudang yang kerap mendapat denda karena banyak produk yang hilang hal ini terjadi karena kinerja karyawan yang kurang maksimal.

PERUMUSAN MASALAH

Dari analisis situasi yang saya jelaskan diatas rumusan masalahnya sebagai berikut, apakah dengan peningkatan kemampuan berpengaruh terhadap pemasaran karyawan dan penanggulangan resiko kehilangan produk baru dan retur pada UD. Sinar Agung Listrik.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Untuk meningkatkan kemampuan pemasaran karyawan dan penanggulangan resiko kehilangan produk baru dan retur, dilaksanakan dengan kegiatan, antara lain:

1. Memberikan pengarahan tentang pemasaran produk melalui media sosial, memberi pengarahan cara berkomunikasi dan bersikap yang baik terhadap konsumen.
2. Mengadakan pembagian kerja atau spesialisasi pada karyawan.
3. Melakukan penyusunan alur kerja dan mensosialisasikan untuk mempermudah proses pemasaran.

4. Memberikan pelatihan terhadap staff gudang dalam penyusunan dan peletakan barang.
5. Melakukan sosialisasi dan pelatihan terhadap staff retur untuk menghindari kerugian dan kehilangan produk.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

UD. Sinar Agung Listrik memiliki permasalahan khususnya dalam hal pemasaran dan kehilangan produk. Dari semua pelatihan dan pendampingan yang sudah dilaksanakan dalam meningkatkan kemampuan pemasaran dan mengurangi resiko kehilangan produk yang dilakukan di UD. Sinar Agung Listrik ini telah berhasil ditingkatkan melalui pengarahan, pelatihan, dan pendampingan.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pencapaian proker ini ialah:

1. Memberikan pengarahan tentang pemasaran produk melalui media sosial, memberi pengarahan cara berkomunikasi dan bersikap yang baik terhadap konsumen yang langsung berbelanja di toko, serta memberikan pengarahan tentang penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran produk seperti shopee, tokopedia, dan instagram.
2. Mengadakan pembagian kerja atau spesialisasi pada karyawan menghasilkan pembagian kerja yang baru yang dapat dilaksanakan

- dengan baik, spesialisasi pada karyawan untuk membuat hasil pekerjaan maksimal dan memiliki tanggung jawab masing-masing.
3. Melakukan penyusunan alur kerja dan mensosialisasikan untuk mempermudah proses pemasaran dimana di dalam jalur kerja mencakup tentang input data penjualan, pendataan barang yang kembali, *supply* produk, pengecekan stok mingguan dan bulanan, pelaporan data kas kecil.
 4. Memberikan pelatihan terhadap staff gudang dalam penyusunan dan peletakan barang ini bertujuan untuk memudahkan dalam mencari produk dan agar barang tidak tercecer di dalam gudang. Selain itu untuk mengurangi resiko hilangnya produk yang ada di dalam gudang.
 5. Melakukan sosialisasi dan pelatihan terhadap staff retur untuk menghindari kerugian dan kehilangan produk pelatihan ini untuk meningkatkan ketelitian dan disiplin para karyawan sehingga lebih teliti dalam penyimpanan agar sesuai dengan jenis dan brand produk tersebut sehingga meminimalisir hilangnya produk retur karena kelalaian dalam penyimpanan pada gudang retur

KESIMPULAN DAN SARAN

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan suatu produk atau

layanan yang mereka punya. Pemasaran ini mencakup pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau perusahaan lain. Sehingga akan lebih mudah menemukan produk yang sesuai dengan apa yang mereka butuhkan. Ketika pemasaran sesuai dengan targetnya, perusahaan akan mendapatkan banyak pembeli dan keuntungan bisa didapatkan. Manajemen risiko adalah pelaksanaan fungsi manajemen dalam mengelola risiko, termasuk pada risiko yang dihadapi oleh perusahaan, keluarga dan masyarakat. Di dalamnya termasuk aktivitas merencanakan, menyusun, mengorganisir kegiatan penanggulangan risiko.

Pemulis menyadari dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini masih banyak kekurangan, laporan dari pengabdian masyarakat ini masih jauh dari kata sempurna. Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai pihak, dengan demikian penulis mencoba memberikan saran dan pendapat yang sekiranya dapat dijadikan bahan pertimbangan dengan adanya alur kerja, spesialisasi, dan pelatihan dalam sebuah perusahaan akan sangat membantu perusahaan sehingga dapat meningkatkan kemampuan karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung Feryanto, dkk. (2013). *Spesialisasi dan Pembagian Kerja*. Vol. 3. Cetakan Pertama Klaten: Cempaka Putih.
- Ida Ayu Sasmita Dewi. (2019). *Manajemen Resiko*. Cetakan Pertama. Denpasar: UNHI Press.
- Iftikar Z. Sutralaksana, Ruhana Anggawisastra, Jann H. Tjakraatmadja. (2006). *Teknik Perancangan Sistem Kerja*. Edisi ke 2. Bandung: ITB Press.
- Mariah Fitriah. (2018). *Komunikasi Pemasaran Melalui Desain Visual*. Edisi 1 Cetakan Pertama. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Opan Arifudin, Udin Wahrudin, Fenny Darmayanti Rusmana. (2020). *Manajemen Resiko*. Jawa Barat: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Setia Mulyawan, S.E., M.M. (2015). *Manajemen Resiko*. Cetakan Pertama. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Sri Mulyani. (2016). *Metode Analisis dan Perencanaan Sistem*. Edisi ke 2, Cetakan Pertama. Bandung: Abdi Sistematika.