
PENGAPLIKASIAN *GOOGLE SHEET* PADA PENCATATAN STOK OPNAME DAN PENINGKATAN *PRODUCT KNOWLEDGE* PADA SALES DI UD HARLIN JAYA

Luh Komang Merawati^{1,*}, Ni Wayan Yusniar Eka²

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

*Email: mettamera@unmas.ac.id

ABSTRAK

UD Harlin Jaya berdiri sejak 2004 dengan keseluruhan modal milik pribadi (swasta). UD Harlin Jaya merupakan badan usaha yang bergerak dibidang distributor alat elektronik dan listrik. UD Harlin Jaya berlokasi di Jalan Sentanu No. 18 Peguyangan, Denpasar – Bali. Metode yang digunakan untuk mengaplikasikan *google sheet* pada pencatatan stok opname dan peningkatan *product knowledge* pada sales di UD Harlin Jaya adalah edukasi, pelatihan dan pendampingan. Mengingat masih manualnya pencatatan stok opname serta kurangnya pengetahuan sales pada produk yang dijual, maka dengan ini penulis berupaya melakukan usaha digitalisasi dan pembuatan katalog digital kepada sales di UD Harlin Jaya. Melihat kondisi tersebut, Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar hadir membawa misi untuk membantu memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengaplikasian *google sheet* dan katalog digital dalam menunjang aktivitas mitra dalam pencatatan stok opname dan meningkatkan *product knowledge*.

Kata Kunci: Pengaplikasian *Google Sheet*, Peningkatan *Product Knowledge*.

ANALISIS SITUASI

Di era digital ini arus perkembangan teknologi informasi semakin pesat. Dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi ini memungkinkan pengguna untuk mengadaptasikan teknologi untuk memenuhi kebutuhan perusahaannya dalam meningkatkan jumlah produksi dan penjualan serta inventarisasi persediaan barang pada perusahaan tersebut. Namun saat ini masih sedikit perusahaan yang memanfaatkan kemajuan teknologi dalam menjalankan usahanya. Salah satunya dalam hal pencatatan *stock opname* yang masih rawan mengalami kekeliruan dan membutuhkan waktu yang lama karena dilakukan secara manual. Padahal sistem informasi stok opname merupakan salah satu faktor penting dalam mengelola persediaan barang di suatu perusahaan (Sodikin *et al.*, 2021).

Sistem informasi stok opname pada suatu perusahaan berhubungan erat dengan kegiatan mengumpulkan data tentang aktivitas dan transaksi keluar masuknya barang suatu perusahaan (Hidayat dan Waluyo, 2021). Untuk menghasilkan data yang akurat tentang persediaan barang di suatu perusahaan, maka diperlukan suatu sistem informasi

stock opname yang diharapkan dapat membantu dan memudahkan dalam pengelolaan data termasuk didalamnya memproses, menyusun, dan menyimpan data (Nugroho, 2018). Salah satu pemanfaatan teknologi informasi dalam pembuatan *stock opname* yaitu bisa dengan menggunakan aplikasi google sheet.

Selain membantu dalam hal pencatatan *stock opname*, perkembangan teknologi informasi juga dapat membantu meningkatkan penjualan perusahaan. Salah satunya sebagai fasilitas dalam menunjang *product knowledge* pada sales. Hal ini dikarenakan perusahaan menjual banyak produk yang membuat para sales mengalami kesulitan dalam mengingat produk yang dijual. *Product Knowledge* yaitu cakupan seluruh informasi akurat yang disimpan dalam memori konsumen yang sama baiknya dengan persepsinya terhadap pengetahuan produk (Purwaningtias, 2018). Ada tiga jenis pengetahuan produk berupa pengetahuan tentang atribut produk atau karakteristik produk, pengetahuan dari manfaat produk dan pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi customer (Peter dan Olson, 2008).

UD Harlin Jaya berdiri sejak 2004 dengan keseluruhan modal milik pribadi (swasta). UD Harlin Jaya merupakan badan usaha yang bergerak dibidang distributor alat elektronik dan listrik. Usaha ini menyalurkan alat- alat elektronik dan listrik ke seluruh wilayah Bali termasuk Nusa Penida dan beberapa wilayah di Lombok. Pada pertengahan tahun 2022 kemarin Ud Harlin Jaya mulai menyalurkan barang ke beberapa wilayah di Sumbawa. UD Harlin Jaya awalnya merupakan usaha rumahan, yang dimana pertama kali lokasi usahanya berada di rumah pemiliknya. Namun sejak 2019, UD Harlin Jaya pindah ke lokasi yang lebih luas yang berlokasi di Jalan Sentanu No. 18b, Peguyangan Kaja, Denpasar. Sementara untuk diluar pulau Bali, UD Harlin jaya memiliki satu gudang kecil di Lombok.

Permasalahan yang terungkap setelah melakukan observasi di UD. Harlin Jaya adalah pencatatan stock opname yang memerlukan waktu cukup lama serta rawan terjadi kekeliruan karena masih dilakukan secara manual. Hal ini tentu akan menimbulkan kesulitan dalam mengetahui jumlah persediaan barang yang tersisa. Selain itu, pegawai UD Harlin Jaya juga kurang memahami penggunaan *google sheet*. Permasalahan ini dapat diatasi dengan membantu mitra dalam membuat pencatatan *stock opname* kedalam program *google sheet* serta memberikan edukasi dan sosialisasi kepada pegawai tentang cara pencatatan stock opname melalui *google sheet*.

Selain itu, ditemukan juga permasalahan bahwa sales yang bekerja di UD Harlin Jaya mengalami kesulitan dalam menawarkan produk yang dijual. Hal ini dikarenakan para sales kurang menguasai produk – produk yang harus dipasarkan akibat dari banyaknya produk yang di jual oleh UD Harlin Jaya. Pengaruhnya adalah tidak adanya peningkatan yang signifikan terhadap penjualan barang dagangan mitra. Permasalahan ini dapat diatasi dengan cara membuat katalog produk secara digital yang disertai dengan harga barang

kemudian diupload ke *google drive* yang linknya dapat diakses oleh semua sales untuk memudahkan sales menawarkan produknya

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi terdapat beberapa hal yang menjadi permasalahan, antara lain

- 1) Pencatatan *stock opname* masih menggunakan pembukuan manual sehingga memerlukan waktu yang lama karena pegawai kurang memahami penggunaan *google sheet*.
- 2) Tidak adanya peningkatan yang signifikan terhadap penjualan barang yang disebabkan oleh sales yang kurang menguasai produk – produk yang harus dipasarkan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Setelah ditemukan beberapa permasalahan, dengan ini penulis berupaya memberikan solusi dengan cara:

- 1) Membuat format *stock opname* dengan menggunakan *google sheet* dan memberikan arahan kepada pegawai tentang cara penggunaan *google sheet* untuk mempercepat proses pencatatan *stock opname*.
- 2) Membuat katalog produk secara digital yang disertai dengan daftar harga barang kemudian di upload ke *google drive* yang linknya dapat diakses oleh semua sales sehingga sales lebih mudah dalam menawarkan produk.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan merupakan tata cara yang dilakukan dalam mewujudkan rencana dalam suatu kegiatan melalui program nyata. Adapun tahapan atau langkah – langkah penerapan program yang telah diusulkan dimulai dari tahap persiapan/observasi hingga tahap evaluasi adalah sebagai berikut:

a. Tahap Awal/Persiapan (Observasi)

Tahap Pelaksanaan observasi dilakukan dengan metode wawancara di UD Harlin Jaya, mitra yang ditemui yaitu Bapak Hariono. Tahap observasi ini dilakukan pada tanggal 9–11 Maret 2023. Pada tahap observasi yaitu wawancara dengan mitra ditemukan permasalahan yang sedang dihadapi mitra. Kemudian disampaikan program kerja atau solusi yang akan dilaksanakan selama program pengabdian masyarakat.

b. Tahap Pelaksanaan

Tim mempersiapkan materi pelatihan yang akan dilakukan kepada mitra dalam hal ini menyiapkan format *stock opname* pada program *google sheet* serta menyiapkan foto

produk untuk katalog digital yang akan dibagikan kepada mitra melalui link *google drive* untuk meningkatkan *product knowledge* pada mitra.

c. Tahap evaluasi

Menurut Bariah (2019) evaluasi adalah suatu kegiatan untuk memberikan nilai atau pertimbangan sesuai dengan kriteria yang ada untuk mendapatkan hasil evaluasi yang objektif dan meyakinkan. Dalam tahap ini menjelaskan mengenai tercapai atau tidaknya program kerja yang telah disepakati oleh mitra pada tahap wawancara

Setiap kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan praktik secara langsung. Metode yang digunakan dalam Pengaplikasian *Google Sheet* Pada Pencatatan Stok Opname dan Peningkatan *Product knowledge* Pada Sales di UD Harlin Jaya adalah metode pelatihan dan pendampingan yang mana digunakan untuk memberikan pelatihan secara tatap muka dengan mitra tentang pencatatan *stock opname* dengan format yang telah disediakan dalam *google sheet*. Pendampingan juga diperlukan oleh mitra agar lebih memahami *fitur-fitur* pendukung dalam *google sheet* yang dapat mendukung proses pencatatan stok opname.

Sama halnya dengan pencatatan *stock opname* dengan *google sheet*, peningkatan *product knowledge* pada mitra dengan katalog digital juga menggunakan metode pelatihan dan pendampingan. Kegiatan ini dilakukan dengan membantu mitra dalam membuat dan mengakses suatu katalog digital dimana akan memanfaatkan *google drive* sebagai sarana menyimpan foto produk agar mudah diakses saat mitra menawarkan produknya sehingga membantu meningkatkan *product knowledge* terhadap mitra.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pemahaman mitra tentang cara menggunakan *google sheet* dalam pencatatan stock opname dan peningkatan *product knowledge* oleh mitra di UD Harlin Jaya telah berhasil ditingkatkan melalui pemberian pelatihan dan pendampingan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, berikut ini pencapaian program kerja:

1. Pelatihan dan pendampingan kepada mitra mengenai cara menggunakan *google sheet* dalam mencatat stock opname.

Adanya permasalahan mitra yang kurang memahami cara penggunaan *google sheet* untuk membantu menyelesaikan pencatatan stok opname sehingga membuat proses pencatatan menjadi lama untuk dikerjakan dapat diatasi dengan cara memberikan pelatihan kepada karyawan yang bertugas tentang cara mengoperasikan program *google sheet* dalam pencatatan stok opname. Selain itu penulis juga melakukan pendampingan pada saat karyawan melakukan pencatatan stok opname untuk memberikan arahan secara jelas tentang fungsi – fungsi yang ada pada program *google sheet* untuk menunjang proses pencatatan stok opname.

Dalam memberi arahan harus dilakukan secara pelan dan terstruktur agar karyawan tidak merasa kebingungan dan keliru saat melakukan pencatatan stok opname.

Penerapan *google sheet* pada pencatatan stok opname dilakukan agar mempercepat dan meminimalisir kesalahan dalam pencatatan stok opname sehingga laporan hasil stok opname bisa cepat diterima oleh atasan. Selain itu penggunaan *google sheet* juga membuat proses pencatatan stok opname akan lebih mudah.

2. Pelatihan dan pendampingan kepada mitra mengenai pembuatan katalog digital untuk meningkatkan *knowledge produk* dengan memanfaatkan *google drive*.

Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu tidak adanya peningkatan yang signifikan terhadap penjualan barang yang disebabkan oleh sales yang kurang menguasai produk – produk yang harus dipasarkan. Permasalahan ini dapat diatasi dengan membuat katalog produk secara digital yang disertai dengan daftar harga barang kemudian di upload ke *google drive* yang linknya dapat diakses oleh semua sales sehingga sales lebih mudah dalam menawarkan produk. Tim pelaksana akan memberikan pengarahan kepada mitra tentang cara memfoto produk serta mengedit untuk dijadikan katalog. Kemudian akan melakukan pendampingan kepada sales tentang cara mengakses link *google drive* untuk menawarkan produk.

Pembuatan katalog digital dengan memanfaatkan *google drive* ini akan membantu mitra lebih mudah dalam menawarkan produk yang dimilikinya. Produk yang banyak akan membuat mitra sulit mengingat barang apa saja yang dapat dijual. Melalui katalog digital ini sales dapat meningkatkan produktivitasnya dalam menawarkan barang dan akan berpengaruh terhadap tingkat penjualan produk.



Gambar 1. Observasi tempat pengabdian masyarakat. **Gambar 2.** Pelatihan dan pendampingan mengenai cara menggunakan *google sheet* dalam mencatat stock opname.



Gambar 3. Pendampingan mengenai adanya katalog digital untuk meningkatkan *knowledge* produk dengan memanfaatkan *google drive*.



Gambar 4. Kegiatan saat memfoto produk untuk menjadi katalog digital.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari kegiatan memberikan Pelatihan dan pendampingan kepada mitra mengenai cara menggunakan *google sheet* dalam mencatat stock opname mendapat kesimpulan yaitu staff admin mampu melakukan hal tersebut dengan baik sehingga pencatatan *stock opname* dapat dilakukan lebih cepat dan lebih mudah karena adanya *google sheet*. Kemudian untuk pelatihan dan pendampingan kepada mitra mengenai pembuatan katalog digital untuk meningkatkan *knowledge* produk dengan memanfaatkan *google drive* juga sudah berjalan dengan lancar. Hal ini membuat *team* sales lebih mudah dalam menawarkan produk pada konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan produk. Setelah dilakukan kegiatan ini maka didapatkan hasil terjadinya peningkatan jumlah penjualan produk elektronik dan listrik di UD Harlin Jaya

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan, berikut ini adalah beberapa saran untuk perusahaan UD Harlin Jaya agar program kerjayang dilakukan dapat bermanfaat:

1. Pada saat pencatatan stock opname menggunakan *google sheet* tetap harus teliti dan mempelajari lebih banyak lagi fungsi – fungsi yang ada pada *google sheet* untuk semakin mempermudah pencatatan stock opname.
2. Selalu melakukan pembaruan foto produk pada katalog digital apabila ada barang yang baru saja datang. Hal ini dilakukan agar sales mengetahui barang apa saja yang baru tiba di gudang dan harga dari barang tersebut untuk memudahkan proses menawarkan pada toko.

DAFTAR PUSTAKA

Bariah, S. K. (2019). Rancangan pengembangan instrumen penilaian pembelajaran berbasis daring. *Petik: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 5(1), 31-47.

- Hidayat, W., & Waluyo, B. (2021). Perancangan Sistem Aplikasi Penghitung Stok Barang (Stok Opname) Berbasis Android Pada PT Lottemart Indonesia. *Jurnal Maklumatika*, 99-107.
- Nugroho, Sandy. (2018). Sistem Informasi Monitoring Barang Berbasis Web Pada PT. Citra Adi Graha Yaksa. Program Studi Teknik Informatika STMIK Nusa Mandiri Jakarta
- Sodikin, V. A. Z., & Amaranti, R. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Gudang PT. X. *Jurnal Riset Teknik Industri*, 58-67.
- Purwaningtias, F. (2018). Penerapan product knowledge dan strategi upselling pada chandra tech palembang. *Jurnal Informatika: Jurnal Pengembangan IT*, 3(2), 253-258.
- Peter, J. P., & Olson, J. C. (2008). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Edisi 8. Terjemahan.