

## **MENGOPTIMALKAN PELAYANAN SERTA MEMPERLUAS TARGET PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN PENDAPATAN LABA PERUSAHAAN GURITA BALI RENTAL**

**Daniel Raditya Tandio<sup>1,\*</sup>, Fernanda Verdyanty<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: [Daniel.raditya@unmas.ac.id](mailto:Daniel.raditya@unmas.ac.id)

### **ABSTRAK**

Penyewaan mainan anak - anak saat ini sudah menyebar dimana - mana. Banyak orang tua yang lebih memilih untuk menyewa di bandingkan membeli barang, karena barang yang di butuhkan hanya di gunakan dalam waktu singkat, jika sudah tidak di perlukan memakan tempat, anak - anak juga cepat bosan dengan permaiann yang di berikan, dan juga lebih hemat di bandingkan dengan membeli. Gurita Bali Rental merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa rental perlengkapan dan kebutuhan anak-anak. Usaha ini sudah bergerak sejak 12 Desember 2017 yang berlokasi di Jl.Tukad Balian Gg Rajawali No.19 Denpasar Selatan. Kegiatan utama dari perusahaan ini yaitu menyediakan bantuan dalam bentuk jasa rental kepada masyarakat yang ingin menyewa perlengkapan dan kebutuh anak mereka dalam jangka waktu yang singkat. Saat ini perusahaan sedang mengalami penurunan pemasukan dikarenakan beberapa faktor diantaranya adalah kurangnya perhatian dalam memberikan pelayanan kepada konsumen serta pemasaran yang dilakukan secara online dan offline kurang optimal. Hal - hal tersebut sangat berpengaruh besar terhadap pemasukan pendapatan perusahaan. Jika kedua hal tersebut dapat di optimalkan dengan baik makan akan memberikan dampak positif terhadap perusahaan. Berdasarkan hasil dari observasi di atas maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan Gurita bali Rental mengalami penurunan pemasukan laba yang di akibatkan oleh kurangnya pelayanan dan minimnya jangkauan pemasaran yang di terapkan di perusahaan.

**Kata Kunci:** Pelayanan, Pemasaran, Pendapatan.

### **ANALISIS SITUASI**

Mainan menjadi hiburan tersendiri bagi anak-anak. Namun ayah bunda acapkali kesulitan memenuhi keinginan sang buah hati. Bukan soal harga yang dinilai mahal, namun si buah hati yang mudah bosan pun membuat mainan yang dibeli terasa mubazir. Banyak orang tua yang lebih memilih untuk menyewa di bandingkan membeli barang, karena barang yang di butuhkan hanya di gunakan dalam waktu singkat, jika sudah tidak di perlukan memakan tempat, anak - anak juga cepat bosan dengan permainan yang di berikan, dan juga lebih hemat di bandingkan dengan membeli. Solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut dapat diatasi dengan menyewa atau rental baik mainan indoor ataupun outdoor sehingga orang tua dapat dengan mudah memenuhi kebutuhan buah hatinya.

Gurita Bali Rental merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa rental perlengkapan dan kebutuhan anak-anak. Usaha ini sudah bergerak sejak 12

Desember 2017 yang berlokasi di Jl. Pesonaku I No. 2 Denpasar, Bali. Pada tanggal 15 November 2020 perusahaan ini pindah lokasi hingga saat ini berada di Jl. Tukad Balian Gg Rajawali No.19 Denpasar Selatan Kegiatan utama dari perusahaan ini yaitu menyediakan bantuan dalam bentuk jasa rental kepada masyarakat yang ingin menyewa perlengkapan dan kebutuhan anak mereka dalam jangka waktu yang singkat. Penyewaan mainan anak - anak saat ini sudah menyebar di mana - mana. Usaha ini sangat di minati oleh banyak orang karena keuntungan yang di dapatkan cukup besar dengan modal yang tidak begitu besar.

Faktor yang dapat mendorong keberhasilan dari usaha ini, yaitu pelayanan yang di berikan kepada customer, kinerja karyawan, serta pemasaran dan penyebaran usaha yang maksimal. Dengan memperhatikan pelayanan akan membuat customer tetap bertahan untuk terus menerus menyewa kebutuhan anak mereka. Dan dengan diperluasnya pemasaran akan dapat meningkatkan pendapatan serta target pemasaran yang luas sehingga diketahui oleh banyak orang. Permasalahan yang terjadi saat ini di Gurita Bali Rental adalah diakibatkan oleh faktor pelayanan dan pemasaran. Pelayanan yang di berikan dirasa kurang memuaskan konsumen sehingga banyak sekali konsumen yang berpindah ke tempat penyewaan lain, serta pemasaran dan pemanfaatan sosial media yang kurang menarik perhatian para konsumen. Sehingga perusahaan saat ini mengalami penurunan yang cukup drastis. Konsumen juga memegang peranan penting dalam kesuksesan sebuah bisnis tanpa adanya konsumen usaha tidak dapat berjalan. Maka dari itu beberapa faktor tersebut sangat berpengaruh dalam peningkatan pendapatan di perusahaan.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Setelah dilakukan observasi, ditemukan adanya permasalahan pada Gurita Bali Rental yaitu pemasaran dan penyebaran usaha yang kurang luas, serta pelayanan yang di berikan kurang memuaskan. Oleh karena itu maka rumusan masalah yang akan diambil adalah:

1. Kurangnya pelayanan yang diberikan kepada customer seperti menaati protokol kesehatan dan kebersihan serta sarana yang di berikan kurang optimal
2. Pemasaran online yang di lakukan kurang menarik, sehingga harus memaksimalkan penggunaan sosial media yang ada
3. Kurangnya pemasaran melalui media offline
4. Melakukan sosialisasi tentang pentingnya protokol kesehatan serta kebersihan pada saat melakukan aktivitas.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan solusi yaitu :

- a. Memberikan sosialisasi tentang pentingnya pelayanan terhadap customer serta pentingnya protokol kesehatan.

- b. Membantu memasarkan atau mempromosikan rental melalui media sosial (online). Dengan cara memanfaatkan media sosial yang ada seperti tiktok dan instagram seperti membuat konten menarik tentang Gurita Bali Rental
- c. Membantu memasarkan atau mempromosikan rental melalui media (offline). Dengan cara membagikan brosur kepada masyarakat sekitar dan membagikan kepada villa atau hotel yang ada di bali.
- d. Membantu untuk memberi sarana plang nama perusahaan dalam meningkatkan pelayanan kepada customer agar dapat memudahkan dalam menemukan lokasi Gurita Bali Rental.
- e. Memberikan himbauan kepada seluruh staff untuk tetap menjaga kebersihan saat berinteraksi langsung dengan customer. Dan juga memberikan masker gratis kepada seluruh staff Gurita Bali Rental.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat terkait Mengoptimalkan Pelayanan Serta Memperluas Target Pemasaran Guna Meningkatkan Pendapatan Laba Perusahaan Gurita Bali Rental ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi dengan mengumpulkan, mengkaji dan mendeskripsikan semua permasalahan atau kendala serta membantu memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada Gurita Bali Rental saat ini antara lain:

1. Memberikan sosialisasi kepada seluruh staff tentang pentingnya pelayanan terhadap customer dan pentingnya protokol kesehatan serta tetap menjaga kebersihan saat melakukan aktivitas. Tujuannya agar seluruh staff dapat memberikan pelayanan yang optimal serta mengetahui pentingnya penerapan protokol kesehatan dalam bekerja.
2. Membantu memasarkan serta mempromosikan Gurita Bali Rental melalui media online dan offline seperti membagikan brosur dan melakukan promosi menarik menggunakan media sosial. Tujuannya agar target pemasaran Gurita Bali Rental semakin luas dan banyak masyarakat yang mengetahui Gurita Bali Rental.
3. Memberikan sarana plang nama perusahaan. Tujuannya agar dapat meningkatkan pelayanan kepada customer sehingga memudahkan customer dalam menemukan lokasi Gurita Bali Rental.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil yang dicapai dari kegiatan ini antara lain meningkatnya kesadaran seluruh staff Gurita Bali Rental untuk tetap menerapkan protokol kesehatan dan membersihkan saat melakukan aktivitas serta mendorong staff untuk selalu memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Jumlah pendapatan dan target pemasaran yang masuk akan meningkat dan lebih luas lagi dengan memanfaatkan media online dan offline sebagai sarana pemasaran.

Adapun faktor pendukung kegiatan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Dukungan penuh dari pimpinan, manajer, dan seluruh karyawan perusahaan terhadap kegiatan ini.
- b. Koordinasi yang cukup baik dengan pihak-pihak yang terlibat.
- c. Sarana dan prasarana pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan ini

Adapun faktor penghambat yang ditemukan dalam pelaksanaan kegiatan antara lain :

- a. Dalam pelaksanaan kegiatan program kerja, peneliti tidak menemukan hambatan-hambatan yang membuat kami kesulitan dalam menjalankan program kerja ini.

Partisipasi karyawan pada kegiatan pengabdian masyarakat mengenai Mengoptimalkan Pelayanan Serta Memperluas Target Pemasaran Guna Meningkatkan Pendapatan Laba Perusahaan Gurita Bali Rental bisa dibilang sangat tinggi, dapat dilihat dari respon serta dukungan dan dorongan yang diberikan selama kegiatan berlangsung. Seluruh karyawan bersedia ikut dalam melancarkan program atau kegiatan ini sehingga semuanya dapat dilakukan dengan mudah tanpa adanya kendala yang berarti.

Adapun kegiatan yang dilakukan yaitu:



**Gambar 1:** Memberikan sosialisasi kepada seluruh staff terkait pelayanan dan protokol kesehatan



**Gambar 2:** Memberikan masker secara gratis kepada seluruh staff



**Gambar 3:** Membuat konten menarik sosial media



**Gambar 4:** Memposting konten di instagram dan tiktok



**Gambar 5:** Membuat design plang nama dan brosur



**Gambar 6:** Membagikan brosur kepada masyarakat sekitar



**Gambar 7:** Membantu membuat sarana plang nama

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Program kerja Mengoptimalkan Pelayanan Serta Memperluas Target Pemasaran Guna Meningkatkan Pendapatan Laba Perusahaan Gurita Bali Rental terlaksana dengan lancar dengan melalui kegiatan sosialisasi yang di berikan kepada staff mengenai pentingnya pelayanan serta pemasaran online dan offilne dalam memperluas target pemasaran, pentingnya protokol kesehatan dan kebersihan saat beriteraksi langsung dengan customer, dan pemanfaatan sosial media. Adapun faktor pendukung keberhasilan dari program tersebut antara lain, pimpinan, manajer, dan seluruh karyawan yang mendukung kegiatan ini, koordinasi yang cukup baik dengan pihak-pihak yang terlibat, serta sarana dan prasarana pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan ini.

Diharapkan kegiatan ini dapat memberikan pengaruh yang baik dalam jalannya operasional perusahaan Gurita Bali Rental.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Santi Susanti, Wahyu Gunawan, Sukaesih Sukaesih (2019). Pengembangan Pemasaran Bordir Dan Kelom Geulis Tasikmalaya Melalui Media Sosial. Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat.
- Dedy Harto, Sulistya Rini Pratiwi, Mohamad Nur Utomo(2017), Meylin Rahmawati. Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Umkm. Jppm
- Aldi Munandar (2020). Pengaruh E-Commerce Dan Media Sosial Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada Usaha Mahasiswa Komunitas Youth Preneur Feb) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. S1 Thesis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Bhanda, Maria Retniana, Prihatminingtyas, Budi, Sayekti, RR Nugraheni Suci (2020). Pengaruh Produk, Pelayanan, Sumber Daya Manusia dan Harga Barang Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Blimbing Kota Malan. Unitri Rinjani
- <https://www.nusabali.com/berita/96104/sewa-mainan-jadi-solusi-buah-hati-yang-mudah-bosan>
- Putri, Arum. Sutrisni. (2019). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Retrieved March. 29, 2023, from

<https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia>