

ADMINISTRASI BISNIS DAN PENINGKATAN DAYA TARIK PRODUK PADA CV. BIRU LAUT ABADI (PIA AGUNG BALI)

Daniel Manek^{1,*}, Ni Putu Ari Jayanti²

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

*Email: manekdaniel@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kondisi Pandemi covid-19 telah membuat masyarakat mengalami kesulitan ekonomi dan mengalami permasalahan kesehatan. CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) merupakan salah satu usaha dagang yang terkena dampak covid-19 pada tahun lalu, hal ini mengakibatkan menurunnya penjualan. Rendahnya tingkat penjualan mengakibatkan banyak stok barang yang sangat sulit terjual dan bertahan di outlet hingga sampai produk banyak yang *expired*, selain itu tidak ada pembukuan pencatatan transaksi dalam jumlah besar yang sering mengakibatkan penipuan atau pembatalan transaksi. Solusi yang diberikan atas permasalahan tersebut yaitu melakukan pengoptimalan penawaran dan promosi kepada customer secara online di media social dan *e-commerce* serta membuat pelatihan pembukuan khusus untuk transaksi dalam jumlah besar yang akan memudahkan pengecekan status transaksi dan pembayaran. Hasil yang diperoleh dari kegiatan Pengabdian Masyarakat ini ialah adanya peningkatan daya tarik dan penjualan produk serta adanya pembukuan khusus untuk transaksi dalam jumlah besar yang dapat mempermudah pengecekan status transaksi dan pembayaran.

Kata Kunci: Pengoptimalan Promosi, Pembukuan Transaksi.

ANALISIS SITUASI

Bali adalah primadona pariwisata Indonesia yang sudah terkenal di seluruh dunia. Selain terkenal dengan keindahan alam, terutama pantainya, Bali juga terkenal dengan kesenian dan budayanya yang unik dan menarik. Bali adalah tempat tujuan wisata yang lengkap dan terpadu memiliki banyak sekali tempat wisata menarik.

Seiring dengan perkembangan, pariwisata Bali semakin meningkat dan mengubah wajah ekonomi Bali. Mayoritas penduduk yang mendiami Bali hidup dari sektor pariwisata. Namun, sejak diberlakukannya Peraturan Menteri Hukum dan HAM No. 11 Tahun 2020 Tentang Pelarangan Sementara Orang Asing Masuk Wilayah Negara Republik Indonesia, terjadi penurunan kunjungan wisatawan yang datang ke Indonesia, hal ini sebagai langkah antisipasi guna mengurangi penyebaran Covid-19 di Indonesia. Adanya peraturan ini tentunya sangat berdampak terhadap Bali yang sebagian besar ekonominya berasal dari pariwisata. Hal ini terbukti karena kontraksi pertumbuhan ekonomi Bali adalah yang paling parah se-Indonesia.

CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) salah satu usaha yang terkena dampak dari pandemi covid-19 lalu. Pia Agung Bali sempat tutup dikarenakan pandemi covid-19 ini dan menyebabkan penurunan penjualan yang sangat dratis. Hal ini membuat Pia

Agung Bali merombak strategi penjualan tidak hanya penjualan langsung tetapi membuat e-commerce untuk menggiatkan penjualan online.

CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) merupakan outlet yang menjual Pia oleh – oleh khas Bali yang beralamat di Ruko Kuta Megah No 5, Kabupaten, Jl. Bypass Ngurah Rai No.100E, Tuban, Kuta, Badung Regency, Bali. CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) berdiri sejak 16 Mei 2016 dan saat ini sudah memiliki 52 orang karyawan yang terdiri dari bagian produksi 29 orang, outlet 17 orang dan office 6 orang. CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) bergerak pada bidang usaha dagang makanan dimana kegiatannya adalah memproduksi pia dan menjual pia.

Dari observasi yang saya lakukan di CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) ini ada beberapa permasalahan yang saya temukan dan yang terjadi yaitu, kurangnya pengoptimalan penawaran dan promosi kepada customer serta jarang nya customer repeat order atau tidak pernah repeat order, selain itu belum ada pencatatan transaksi khusus untuk transaksi dalam jumlah besar yang menyebabkan seringnya terlewat pengecekan status transaksi dan pembayaran. Dengan demikian penulis sebagai mahasiswa Universitas Mahasaraswati Denpasar melaksanakan pengabdian masyarakat angkatan 46 Periode I.

PERUMUSAN MASALAH

Dari hasil observasi yang dilakukan pada CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali). Maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Kurangnya pengoptimalan penawaran dan promosi kepada customer sehingga jarang nya *customer repeat order* atau tidak pernah *repeat order*.
2. Belum ada pencatatan transaksi khusus untuk transaksi dalam jumlah besar yang menyebabkan seringnya terlewat pengecekan status transaksi dan pembayaran.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dalam meningkatkan administrasi bisnis dan peningkatan daya tarik produk, maka solusi yang diberikan dilaksanakan dengan cara :

1. Melakukan optimalisasi penawaran dan promosi produk mengenai promo yang sedang berjalan kepada *customer* melalui sosial media dan *e-commerce*.
2. Membuat pembukuan khusus untuk transaksi dalam jumlah besar pada excel.
3. Memberikan pelatihan pembukuan khusus untuk transaksi dalam jumlah besar.

METODE PELAKSANAAN

a. Metode Observasi

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara sistematis rencana program yang akan dilakukan di perusahaan. Pada metode ini penulis turun langsung untuk mengamati secara langsung di lokasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Pia Agung Bali yaitu pertama melakukan observasi tahap awal mengenai kondisi Pia Agung Bali. Saat

pelaksanaan observasi peneliti mendapati Pia Agung Bali memang benar terkena dampak dari pandemi covid-19 lalu yaitu adanya penurunan penjualan dan daya tarik produk dan kurangnya pembukuan transaksi penjualan.

b. Metode Perencanaan Program

Berdasarkan hasil observasi dan identifikasi, mahasiswa turun langsung pada lingkungan mitra perusahaan serta melakukan konsultasi dengan pihak mitra dan dosen pembimbing, maka dapat direncanakan suatu program yang diharapkan dapat membantu permasalahan yang ada di mitra tersebut.

c. Metode Pelaksanaan Program

Dalam pelaksanaan program Kegiatan Pengabdian Masyarakat, program kerja yang telah direncanakan untuk seluruh karyawan sesuai dengan program kerja dan waktu pelaksanaan yang telah dibuat.

d. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi ini merupakan salah satu bentuk pengumpulan data yang paling mudah di dalam Program Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, dalam hal ini dokumentasi sebagai bukti bahwa

Program Kegiatan Kepada Masyarakat sudah berjalan sesuai dengan program kerja di lokasi atau tempat kerja.

e. Metode Evaluasi

Pembenahan akhir dan pemantauan pada pelaksanaan tugas yang telah dilaksanakan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Ketercapaian Kegiatan

Setelah dilakukan semua kegiatan yang ditentukan dengan program kerja dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini dapat berjalan dengan baik. Karyawan mulai memahami administrasi bisnis cara pembukuan untuk transaksi besar dan karyawan juga melakukan optimalisasi penawaran dan promosi produk mengenai promo yang sedang berjalan kepada *customer* melalui sosial media dan *e-commerce*.

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu:

1. Atasan CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) yang mendukung penuh kegiatan ini, baik dari segi manajemen maupun material dan karyawan mudah untuk diajak bekerjasama dalam proses kegiatan ini.
2. Tersedianya fasilitas yang memadai seperti laptop, dan ruangan yang membuat nyaman dalam melakukan penelitian.

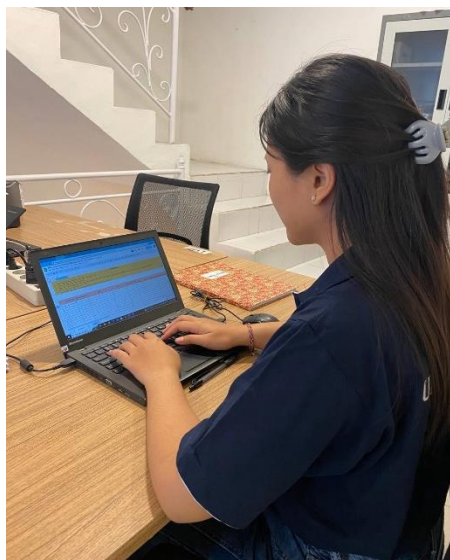
Berikut beberapa dokumentasi terkait pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah kami lakukan pada CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali)



Gambar 1. Optimalisasi penawaran dan promosi produk kepada *customer* melalui sosial media dan *e-commerce*



Gambar 2. Memberikan informasi terkait dengan pemesanan atau membantu *customer* yang kesulitan order melalui web atau *e-commerce* lainnya



Gambar 3. Membuatkan pembukuan transaksi besar pada excel perbulannya



Gambar 4. Memberikan informasi dan pelatihan pembukuan khusus untuk transaksi dalam jumlah besar

Partisipasi Pegawai

Partisipasi dari karyawan CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) dalam kegiatan ini juga sangat tinggi, terbukti dari antusias mereka, baik dari sikap maupun keseriusan untuk membantu semua program kerja mulai dari perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan kegiatan, sehingga program ini dapat membantu Pia Agung Bali dalam pekerjaannya dan dapat mempermudah para anggota ke depannya dalam melakukan pekerjaannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari kegiatan Administrasi Bisnis dan Peningkatan Daya Tarik Produk Pada CV Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) yaitu :

1. Dengan adanya pelatihan pembukuan ini agar memudahkan pengecekan status transaksi dan pembayaran agar tidak terulang terlewat dalam transaksi dan lain halnya yang di harapkan dapat diatasi dengan baik.
2. Pengoptimalan penawaran dan promosi produk mengenai promo yang sedang berjalan kepada customer melalui sosial media dan *e-commerce* diharapkan dapat meningkatkan daya tarik dan penjualan produk serta mengembalikan customer untuk *repeat order*.

Saran

Saran yang dapat penulis berikan untuk CV. Biru Laut Abadi (Pia Agung Bali) adalah pelatihan yang dilakukan akan pentingnya pembukuan transaksi besar dan pentingnya pengoptimalan promosi mengenai program atau promo yang ada di Pia Agung Bali kepada customer melalui social media atau *e-commerce* dengan baik sehingga akan memberikan dampak yang baik bagi Pia Agung Bali yaitu meningkatnya perlahan daya tarik produk dan administrasi bisnis yang tertata.

DAFTAR PUSTAKA

- LPPM. (2021). *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Peduli Bencana Covid-19. Universitas Mahasaraswati*. Pusat Pengabdian dan Pengelolaan Kuliah Kerja Nyata. Denpasar: Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- <https://www.tribunnews.com/techno/2020/11/23/toko-pia-di-bali-panen-untung-sejak-fokus-jualan-online>.
- <http://bemfeb-unud.com/wp-content/uploads/2021/08/MEROSOTNYA-PARIWISATA-SEBAGAI-JANTUNG-EKONOMI-BALI.pdf>.