

UPAYA STRATEGI PERSEDIAAN BARANG MELALUI INVENTORY STOCK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN TOKO BAHAN KUE AROMAKU

Ni Luh Gde Novitasari^{1,*}, Ni Luh Sri Arnadi²

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

*Email : novitasari@unmas.ac.id

ABSTRAK

Toko Bahan Kue Aromaku terletak di Jl. Diponegoro No.19, Semarapura Kelod Kangin, Kec. Klungkung, Kabupaten Klungkung, Bali 80761. Toko ini menyediakan berbagai macam kebutuhan dalam pembuatan kue, seperti tepung terigu, mentega, coklat bubuk, coklat batang, pasta kue, pewarna makanan, loyang kue, cup/dus kue, dan lain sebagainya. Pada hari-hari biasa Toko Bahan Kue Aromaku dapat melayani kurang lebih 100 konsumen per hari. Sedangkan pada hari-hari menjelang hari raya (seperti Hari Raya Hindu), toko ini dapat melayani 150 hingga 200 konsumen setiap harinya. Salah satu permasalahan yang ada pada Toko Bahan Kue Aromaku setelah diadakannya observasi adalah dalam penerimaan dan pengiriman barang yang kurang teliti sehingga menyebabkan adanya selisih stock pada Toko Bahan Kue Aromaku. Adapun solusi yang diberikan pada permasalahan ini yaitu rutin adanya *inventory* stock untuk meminimalisir adanya selisih stock, melakukan pengecekan ini rutin seminggu sekali. Dengan dilakukannya pengecekan tersebut maka akan meminimalisir adanya selisih pada stock persediaan barang. Tujuan dari kegiatan ini yaitu agar tercapainya safety stock pada persediaan barang di Toko Bahan Kue Aromaku.

Kata Kunci: Bahan Kue, Persediaan, Inventory stock.

ANALISIS SITUASI

Banyaknya jenis makanan dan kue yang terdapat di Kota Klungkung membuat usaha di bidang pengadaan perlengkapan dan bahan pembuatan kue menjadi suatu usaha yang menjanjikan. Salah satu toko yang menyediakan bahan-bahan dan perlengkapan pembuatan kue di Kota Klungkung adalah Toko Bahan Kue Aromaku.

Toko Bahan Kue Aromaku terletak di Jl. Diponegoro No.19, Semarapura Kelod Kangin, Kec. Klungkung, Kabupaten Klungkung, Bali 80761. Toko ini menyediakan berbagai macam kebutuhan dalam pembuatan kue, seperti tepung terigu, mentega, coklat bubuk, coklat batang, pasta kue, pewarna makanan, loyang kue, cup/dus kue, dan lain sebagainya. Pada hari-hari biasa Toko Bahan Kue Aromaku dapat melayani kurang lebih 100 konsumen per hari. Sedangkan pada hari-hari menjelang hari raya (seperti Hari Raya Hindu), toko ini dapat melayani 150 hingga 200 konsumen setiap harinya.

Seiring dengan berjalannya waktu, maka pemilik Toko Bahan Kue Aromaku menginginkan adanya peningkatan volume penjualan. Upaya yang dapat dilakukan yaitu tingkat kepuasan konsumen yang menjadi prioritas utama. Usulan yang diberikan adalah memperlengkap produk yang ditawarkan, memasang papan nama yang jelas,

meningkatkan kecepatan menyediakan barang, dan memberikan jasa layanan antar. Selanjutnya, memperhatikan stock barang di gudang, menjaga hubungan dengan supplier, memajang contoh produk yang lebih banyak, meningkatkan kualitas pengantaran barang ke kendaraan, memiliki seorang karyawan khusus kasir, dan memberikan discount untuk pembelian dalam jumlah tertentu bagi semua konsumen. berdasarkan keunggulan dan kepuasan, usulan yang diberikan yaitu mempertahankan setiap atribut tersebut agar konsumen merasa puas. Dan berdasarkan metode SWOT, Usulan yang diberikan adalah menjadi agen suatu produk, melakukan pendekatan kepada konsumen, memperbaiki sistem *inventory control*, memisahkan keuangan yang digunakan untuk keperluan pribadi dengan untuk keperluan toko, serta memberlakukan sistem member bagi konsumennya.

PERMASALAHAN MITRA

Dari hasil observasi lapangan yang sudah dilakukan maka dapat disimpulkan permasalahan yang muncul di Toko Bahan Kue Aromaku, yaitu:

1. Kurangnya strategi pemasaran melalui promosi digital dimana untuk meningkatkan penjualan.
2. Dalam penerimaan dan pengiriman barang yang kurang teliti sehingga menyebabkan adanya selisih stock pada Toko Bahan Kue Aromaku.
3. Dalam pencatatan *petty cash* atau kas kecil Toko Bahan Kue Aromaku masih menggunakan sistem manual.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Untuk meningkatkan pemahaman karyawan terhadap safety stock pada persediaan barang yang ada pada Toko Bahan Kue Aromaku yaitu dengan cara:

1. Mengembangkan akun social media yaitu kapasitas pengguna aktif dengan cara membuat konten yang lebih menarik minat pelanggan.
2. Rutin adanya *inventory stock* untuk meminimalisir adanya selisih stock
3. Pencatatan *petty cash* dapat dilakukan dengan menggunakan media digital

METODE PELAKSANAAN

1. Metode Perencanaan

Dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah melakukan observasi serta wawancara secara langsung pada Toko Bahan Kue Aromaku. Wawancara baik dilakukan dengan *face to face* maupun menggunakan telpon (Sugiyono, 2017:141). Pengumpulan data atas permasalahan yang dialami oleh Toko Bahan Kue Aromaku secara keseluruhan dapat dijadikan bahan referensi dalam menyiapkan solusi untuk memecahkan masalah yang dialami oleh Toko Bahan Kue Aromaku.

2. Metode Persiapan

Dalam tahap persiapan, kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pengenalan terkait dengan program kerja yang akan dilakukan kepada Toko Bahan Kue Aromaku.

3. Metode Pendampingan

Pada tahap pendampingan ini, dilakukan untuk lebih memberikan pengarahan terhadap SDM Toko Bahan Kue Aromaku tentang kegiatan yang dilaksanakan yaitu memberikan pengarahan terkait pentingnya inventory stock, memberikan pelatihan dan pendampingan pengelolaan akun media social *Instagram*, *TikTok*, dan *Facebook* serta pemeliharannya, serta pelatihan dan pedampingan mengenai pembukuan keuangan kas kecil secara digital. Selanjutnya melakukan kegiatan pengamatan terhadap SDM Toko Bahan Kue Aromaku sejauh mana mereka memahami pelatihan tersebut.

4. Metode Evaluasi

Metode evaluasi dilaksanakan di akhir kegiatan untuk mendiskusikan bagaimana jalannya pemahaman program yang disampaikan dan kendala yang dialami selama pelaksanaan kegiatan berlangsung.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pencapaian kegiatan untuk meningkatkan penjualan melalui Inventory Stock pada persediaan barang di Toko Bahan Kue Aromaku yang telah berhasil dilakukan dengan pendampingan serta pelatihan sistem kerja. Hal ini terbukti dengan tercapainya beberapa program kerja yang telah dilaksanakan , program kerja yang telah dicapai antara lain :

1. Memanfaatkan Strategi *Digital Marketing* dan Mengembangkan akun social media yaitu kapasitas pengguna aktif

Program pertama ini telah melaksanakan pembuatan konten yang menarik minat pelanggan serta dengan rutin memposting terkait barang-barang yang ready ditoko dan barang-barang yang sedang promo.



Gambar 1.1

Pengarahan dan pendampingan dalam pembuatan dan pemeliharaan terkait sosial media

2. Melakukan pengecekan secara rutin dengan *inventory stock* untuk meminimalisir adanya selisih stock

Program kedua yaitu dilaksanakannya pengecekan pada saat penerimaan dan perhitungan fisik barang yang datang dari gudang, mengentry surat jalan dengan memperhatikan fisik barang persediaan dengan nota sudah

sesuai, dan pengecekan rutin dengan inventory stock per kategori item.



Gambar 1.2

Proses pengecekan barang fisik setiap minggu agar fisik persediaan sesuai dengan pada sistem persediaan

- 3. Melakukan Pencatatan *pettycash* dengan menggunakan media digital**
Program kerja ketiga ini yaitu dilakukannya pencatatan setiap pengeluaran dengan mencocokkan dengan nota sesuai.



Gambar 1.3

Pencatatan pengeluaran petty cash

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan Upaya Strategi Persediaan Barang Melalui Inventory Stock Dalam Meningkatkan Penjualan Toko Bahan Kue Aromakusangat diperlukan dimana untuk meningkatkan omset penjualan. Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan adalah staff pimpinan perusahaan yang mendukung penuh kegiatan ini sehingga menunjukkan adanya peningkatan penjualan. Tersedianya fasilitas yang memadai seperti ruangan pelatihan dan jaringan internet, dan tenaga kerja yang antusias dalam mengikuti materi pelatihan.

Diharapkan untuk peningkatan safety stock pada Toko Bahan Kue Aromaku melalui sistem inventory pada masa mendatang perlu ditingkatkan melalui pendampingan secara berkelanjutan agar sistem pencatatan persediaan sesuai dengan persediaan fisik dengan yang ada di system. Dengan dilakukannya secara rutin dan teliti maka akan lebih mudah untuk mengontrol ketersediaan barang yang nantinya juga akan dengan mudah untuk melakukan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anissa & Reza, 2020. Penggunaan Media Digital pada Mas Pandemi. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*
- Ailia, WJ. F. T., Soegoto,FA.FS., & Loindong, S. S. R. (2018).Pengaruhkualitas produk, hargadanlokasiterhadap kepuasan konsumen pada warung-warung makan lamongan di kota Manado. *Jurnal EMBA:Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3).
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 1(2), 61–76. <https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175>