
STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI PELATIHAN PENGIRIMAN LOKAL DAN INTERNASIONAL, PENGEMBANGAN WEBSITE MELALUI *GODADDY* DAN MENGIDENTIFIKASI PENJUALAN TERLARIS MELALUI APLIKASI BUKU KAS PADA PT PALM BAY BALI

I Nengah Suardhika^{1*}, Binti Qoiriyah²

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

*Email: suardhikanengah@unmas.ac.id

ABSTRAK

PT PALM BAY BALI merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang menyediakan berbagai perlengkapan olahraga selancar, seperti *fins, leash, tailpad, swimwear*, dan berbagai perlengkapan lainnya. PT PALM BAY BALI didirikan pada tahun 2017 yang pemiliknya bernama Rudolf Haugeneder. PT PALM BAY BALI berlokasi di Jl. Raya Semer, Kerobokan, Kuta Utara, Badung, Bali. Ditemukan adanya permasalahan mengenai penanganan mengenai pengiriman dalam negeri dan luar negeri yang dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai tata kelola pengiriman karena kurangnya pemanfaatan akses yang disediakan dalam melakukan pengiriman. Selain permasalahan tersebut, ditemukan juga permasalahan dibidang website yang dimiliki oleh perusahaan dikarenakan kurangnya informasi yang diberikan serta hasil yang kurang diminati oleh pelanggan, sehingga diperlukan perbaikan di *design graphic* serta menambahkan informasi lebih lengkap sebagai media promosi produk pada *godaddy*.

Kata Kunci: Olahraga, Selancar, Penjualan, Pengiriman, Website

ANALISIS SITUASI

PT PALM BAY BALI merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang menyediakan berbagai perlengkapan olahraga selancar, seperti *fins, leash, tailpad, swimwear*, dan berbagai perlengkapan lainnya. PT PALM BAY BALI didirikan pada tahun 2017 yang pemiliknya bernama Rudolf Haugeneder. PT PALM BAY BALI berlokasi di Jl. Raya Semer, Kerobokan, Kuta Utara, Badung, Bali.

Dari hasil observasi dan pengamatan secara berkelanjutan yang saya lakukan pada PT PALM BAY BALI, ditemukan adanya permasalahan mengenai penanganan mengenai pengiriman dalam negeri dan luar negeri yang dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai tata Kelola pengiriman karena kurangnya pemanfaatan akses yang disediakan dalam melakukan pengiriman. Selain permasalahan tersebut, ditemukan juga permasalahan di bidang pemasaran melalui website yang dimiliki oleh perusahaan dikarenakan kurangnya informasi yang diberikan serta hasil yang kurang diminati oleh pelanggan, sehingga diperlukan perbaikan di *design graphic* serta menambahkan informasi lebih lengkap sebagai media promosi produk pada *godaddy*.

Kemudian permasalahan yang terjadi dikarenakan pengetahuan mengenai mengidentifikasi mengenai produk yang terlaris dan banyak diminati, sehingga kurang

adanya perhatian lebih mengenai produk yang dijual, karena kurangnya pemanfaatan aplikasi Kasir Kas dalam mengelola penjualan.

Tabel 1. Data Penjualan Terlaris pada PT. Palm Bay Bali
Periode Januari – Juli 2023

Item	Item Sold	Gross Sales	Net Sales
10-Wax	789	39.450.000	35.159.579
04-Boardsock	187	69.120.000	35.580.638
04-Recycled bag	172	9.720.000	5.540.000
04-Double-Signature-Boardbag	162	132.600.000	106.577.119
04-Single-Signature-Boardbag	141	87.825.000	58.251.935
10-FNKY/Finkey	140	4.200.000	1.080.000
04-Triple-Signature-Boardbag	123	110.825.000	29.950.000
10-Wax-Comb	116	4.640.000	3.211.687
04-Quad-Signature-Boardbag	104	121.550.000	8.575.000
02-BL6F/Black-Leash-6FT	90	40.500.000	33.335.257

Sumber: PT Palm Bay Bali, 2023

Berdasarkan masalah tersebut maka kegiatan pengabdian masyarakat ini saya fokuskan pada pelatihan mengenai pentingnya meningkatkan penjualan dengan melakukan pelatihan pengiriman lokal dan internasional, melakukan pengembangan website melalui godaddy agar menarik minat pelanggan dan mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi buku kas untuk dapat memberikan perhatian lebih mengenai produk yang dijual.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan ditemukan bahwa ada beberapa rumusan masalah yang sedang terjadi pada PT Palm Bay Bali, sebagai berikut:

1. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan agar memudahkan pengiriman secara lokal dan internasional pada PT Palm Bay Bali?
2. Bagaimana upaya meningkatkan minat pelanggan melalui website pada PT Palm Bay Bali?
3. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan terhadap produk terlaris agar tetap menjadi penjualan terbaik pada PT Palm Bay Bali?

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Sesuai hasil observasi terdapat permasalahan penurunan pendapatan penjualan pada PT Palm Bay Bali. Dari permasalahan diatas penulis mengajukan solusi untuk membantu dalam meningkatkan penjualan, yaitu memberikan pelatihan pengiriman secara lokal dan internasional untuk meningkatkan penjualan, Melakukan pengembangan website untuk memudahkan pelanggan mengetahui seluruh informasi mengenai perusahaan serta produk yang ditawarkan pada *godaddy*, dan mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi Buku Kas agar mampu meningkatkan penjualan serta mengoptimalkan kualitas dan pelayanan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari solusi yang telah diberikan pada PT. Palm Bay Bali akan terbagi menjadi beberapa tahapan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari jalannya program kerja. Berikut ini uraian metode pelaksanaan program kerja yang dilakukan di PT. Palm Bay Bali sebagai berikut :

1. Tahap Perkenalan

Pada tahap perkenalan ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap toko dan melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik PT. Palm Bay Bali. Pada tahap ini kami membicarakan mengenai permasalahan yang dihadapi toko. Setelah memahami permasalahan yang ada, penulis memaparkan dan memberi materi mengenai program kerja yang akan dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah pada PT. Palm Bay Bali.

2. Tahap Persiapan

Tahap persiapan untuk mempersiapkan program kerja yang cocok digunakan untuk mengoptimalkan dari permasalahan yang terjadi dan mengembangkan program digitalisasi marketing dan laporan keuangan dengan mempersiapkan bahan atau alat – alat guna menunjang berjalannya program kerja.

3. Tahap Pelaksanaan Program

Tahap pelaksanaan ini adalah proses berjalannya pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada PT. Palm Bay Bali dan sekaligus berjalannya proker yang telah diterapkan, sehingga dapat membantu dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi PT. Palm Bay Bali.

4. Tahap Evaluasi

Tahap ini adalah tahap akhir dari program kerja. Penulis dan pihak toko mendiskusikan serta mengevaluasi bagaimana selama keberlangsungan pengabdian masyarakat, dan program kerja yang sudah dilaksanakan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

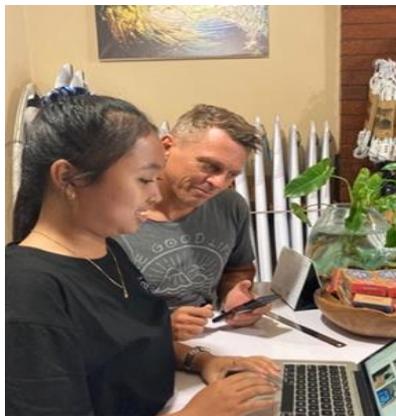
Pengabdian masyarakat yang berjudul “Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pelatihan Pengiriman Lokal Dan Internasional (Import Dan Export), Pengembangan Website Melalui Godaddy Dan Mengidentifikasi Penjualan Terlaris Melalui Aplikasi Buku Kas Pada PT Palm Bay Bali” telah berjalan lancar dan telah berhasil dilaksanakan. Berikut adalah tabel terealisasi pada kegiatan program kerja.

Tabel 2. Realisasi Kegiatan Program Kerja

No	Nama Program Kerja	Keterangan
1.	Memberikan pelatihan pengiriman secara lokal dan internasional untuk meningkatkan penjualan.	Terealisasi (100%)

2. Melakukan pengembangan website untuk memudahkan pelanggan mengetahui seluruh informasi mengenai perusahaan serta produk yang ditawarkan	Terealisasikan (100%)
3. Mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi Buku Kas agar mampu meningkatkan penjualan serta mengoptimalkan kualitas dan pelayanan	Terealisasikan (100%)

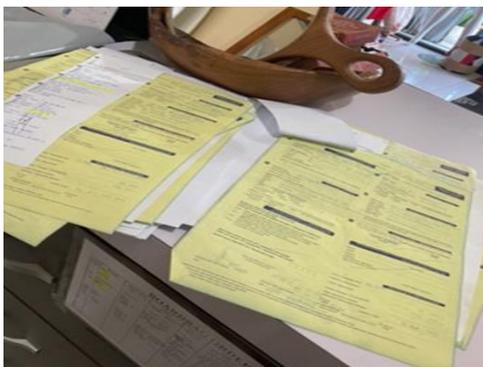
Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari semua pelatihan yang dilaksanakan, pemilik toko dapat mengetahui cara melakukan pengiriman secara lokal dan internasional, dan mengetahui cara mengembangkan website maupun mengetahui cara mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi Buku Kas. Keberhasilan dalam menerapkan program kerja yang telah diberikan pada Toko Kamen Bali sudah tercapai dengan sempurna. Dalam pelaksanaan di lapangan, dan penulis menyimpulkan bahwa program kerja ini berhasil membantu mitra dalam mengelola pengiriman pada PT Palm Bay Bali, dan mitra mengembangkan website serta minta mampu mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi Buku Kas.



Gambar 1. Kegiatan penyuluhan dan pemaparan materi mengenai program kerja yang akan dilaksanakan bersama direktur PT. Palm Bay Bali



Gambar 2. Persiapan dokumen untuk diserahkan kepada notaris oleh direktur PT. Palm Bay Bali



Gambar 3. Pembayaran pembuatan surat perizinan PT. Palm Bay Bali



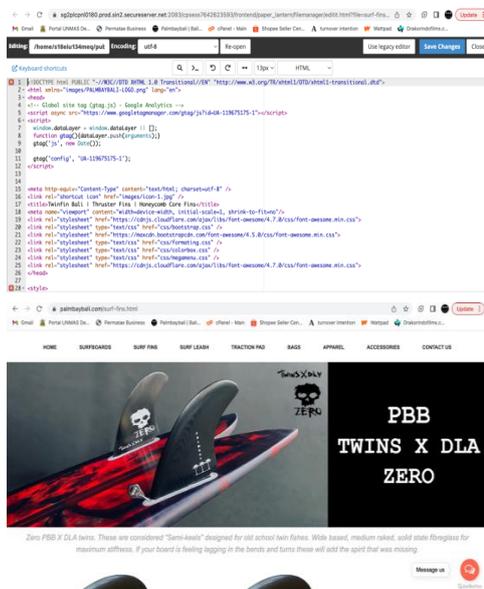
Gambar 4. Hasil dari melakukan proses pengiriman dari China sampai ke Indonesia, PT. Palm Bay Bali



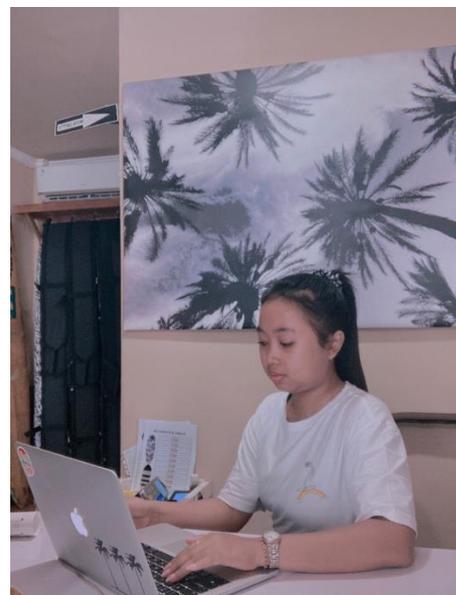
Gambar 5. Melakukan proses pengambilan foto dan video untuk website dan sosial media konten



Gambar 6. Melakukan mengedit foto dan mengembangkan website di godaddy



Gambar 7. Hasil dari mengembangkan website melalui godaddy



Gambar 8. Mengidenfitikasi produk terlaris pada aplikasi kasir kas



Gambar 9. Melakukan perbaikan display pada produk terlaris



Gambar 10. Menata produk terlaris agar menarik minat pelanggan



Gambar 11. Hasil dari mengidentifikasi produk terlaris pada aplikasi kasir kas



Gambar 12. Makan malam bersama team ini Palm Bay Bali

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pelatihan Pengiriman Lokal dan Internasional (Import dan Export), Pengembangan Website Melalui Godaddy Dan Mengidentifikasi Penjualan Terlaris Melalui Aplikasi Buku Kas Pada PT Palm Bay Bali telah berjalan lancar dan terealisasi dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari hasil ketercapaian kegiatan yang menunjukkan pemilik toko yang artinya masyarakat sasaran dapat menerima manfaat yang diberikan dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Disamping itu, keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini

didukung oleh beberapa faktor seperti antusiasnya pemilik toko dalam menjalankan kegiatan program kerja yang sudah disusun dan membantu dalam menjalankan program kerja tersebut.

Agar program yang telah diberikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat tetap berjalan dengan berkesinambungan, saran yang dapat diberikan antara lain: selalu menggunakan tata cara pengiriman yang telah diberikan dalam setiap pengiriman ke dalam negeri dan luar negeri, agar terus mengembangkan website sehingga menarik minat pelanggan, serta agar mengidentifikasi penjualan terlaris melalui aplikasi buku kas secara berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhlik, M. L. M. (2021). Efektivitas dan Efisiensi Digital Marketing Melalui Otomatisasi Instagram. *Jurnal Transformasi*, Vol.16, No.2.
- Soejono, W. A. F., Sunarni, T., & Kusmawati, S. S. (n.d.). Pendampingan Usaha: Pentingnya Laporan Keuangan Dan Penggunaan Aplikasi Buku Kas Untuk Laporan Keuangan Usaha. No.2 Tahun 2020, 4(2), 2013–2015.
- LPPM Unmas Denpasar. (2023). Buku Panduan Pengabdian Pada Masyarakat. Denpasar: LPPM Unmas.
- Siti Aisyah, Kartika Rose Rachmadi. (2022). Digitalisasi Pemasaran Melalui Sosial Media Marketing Pada Pelaku UMKM Guna Peningkatan Pendapatan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(2), 442-448.
- Wahid, A., Soedarmadji, W., Nuriyanto, Misbah, A., & Ayik, P. (2022). Penyuluhan Penggunaan Buku Kas Digital Dalam Proses Administrasi Umkm Desa Nogosari Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan. *E-Amal Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 02(2), 1261–1266.