

PEMBUATAN LAPORAN MUTASI BARANG KONSINYASI DAN KAS KECIL DIGITAL SERTA PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI PLATFORM DALAM PEMASARAN PADA APOTEK K24 SIDAKARYA

Ida Ayu Nyoman Yuliasuti^{1,*}, Ni Putu Eka Sri Setya Dewi²

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

*Email: ia.yuliasuti@unmas.ac.id

ABSTRAK

Melaksanakan pencatatan mutasi barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan akurat terkait setiap transaksi yang terjadi di perusahaan sangatlah penting. Dengan menyusun pencatatan transaksi mutasi barang konsinyasi dengan akurat dapat membantu dalam mengontrol persediaan barang dan arus kas. Selain itu untuk meningkatkan penjualan produk memerlukan metode promosi yang menarik dan efektif. Apotek K-24 Sidakarya saat ini menggunakan metode manual dalam pencatatan mutasi persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil serta strategi promosi secara online yang dijalankan belum optimal. Metode yang digunakan untuk membantu penyusunan laporan pencatatan yang sistematis dan akurat yang bertujuan untuk mempermudah pengontrolan stok dan arus kas adalah dengan memberikan pengetahuan terkait tujuan, manfaat, serta dampak yang diperoleh dengan melaksanakan perhitungan persediaan barang dan kas kecil yang baik dan benar serta melaksanakan pelatihan terkait cara pembuatan laporan mutasi persediaan barang konsinyasi dan kas kecil secara digital. Metode yang digunakan agar dapat meningkatkan efisiensi pemanfaatan strategi pemasaran online yaitu melaksanakan pendampingan dalam menyusun konsep dan membuat konten menarik yang sesuai dengan produk yang ditawarkan. Progam kegiatan pembuatan laporan mutasi barang konsinyasi dan kas kecil digital serta pemanfaatan media sosial sebagai platform dalam pemasaran pada Apotek K24 Sidakarya berhasil terlaksana dengan baik melalui kegiatan pemberian edukasi, pelatihan dan penerapan yang dijalankan berdasarkan metode yang ditetapkan. Keberhasilan kegiatan ini didukung oleh faktor pemimpin dan karyawan Apotek K24 Sidakarya yang sangat mendukung kegiatan ini, serta tersedianya fasilitas yang memadai guna mendukung pelaksanaan kegiatan.

Kata Kunci : Mutasi, Konsinyasi, Kas Kecil, Media Sosial, Pemasaran

ANALISI SITUASI

Pencatatan yang baik dan akurat terkait setiap transaksi yang terjadi di perusahaan sangat dibutuhkan untuk menunjukkan perkembangan keuangan usaha, terutama bisnis yang bergerak di bidang perdagangan, sehingga dapat diestimasi keuntungan atau kerugian yang akan diperoleh. Selain melaksanakan pencatatan yang akurat untuk mempermudah dalam kegiatan operasional usaha, memasarkan bisnis

dengan baik dan optimal juga sangat dibutuhkan dalam ketatnya persaingan usaha yang terjadi pada masa ini.

Apotek K24 Sidakarya merupakan usaha apotek waralaba nasional yang buka 24 jam setiap hari dan berkomitmen untuk menyediakan kebutuhan obat-obatan yang komplit dengan harga yang wajar. Usaha Apotek K24 Sidakarya mulai berdiri pada Februari 2020. Usaha ini berlokasi di Jl. Mertasari No.188, Sidakarya, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali. Apotek K-24 Sidakarya menyediakan obat-obatan, susu, dan alat kesehatan yang lengkap. Berbagai layanan Apotek K-24 Sidakarya juga dapat diakses secara online melalui K24Klik yang mempermudah masyarakat untuk memesan obat-obatan melalui aplikasi dan akan diantar langsung ke alamat pelanggan.

Melaksanakan pencatatan pengeluaran dan pemasukan persediaan barang dan kas kecil yang baik dan akurat terkait setiap transaksi yang terjadi di perusahaan sangatlah penting karena dapat membantu dalam mengontrol persediaan barang. Pencatatan persediaan yang akurat sangat diperlukan, salah satunya pada persediaan barang dari perjanjian konsinyasi. Konsinyasi merupakan penyerahan fisik barang-barang oleh pemilik kepada pihak lain, yang bertindak sebagai agen penjual dan biasanya dibuatkan persetujuan mengenai hak yuridis atas barang-barang yang dijual oleh pihak penjual (Mardika, 2012). Apotek K-24 Sidakarya telah melaksanakan perjanjian konsinyasi dengan berbagai supplier untuk produk suplemen vitamin, obat-obatan hingga susu.

Kas kecil adalah uang tunai tertentu yang sengaja dipisahkan oleh perusahaan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran tertentu (Ayuratri, 2020). Menurut Yulianti, dkk (2023) penerimaan dan pengeluaran dana kas kecil dalam kegiatan operasional perusahaan perlu dikendalikan agar berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan. Transaksi yang menggunakan kas kecil dalam Apotek K-24 Sidakarya terkait dengan transaksi pembiayaan rutin operasional sehari-hari perusahaan.

Pencatatan terkait pengeluaran dan pemasukan persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil yang dilaksanakan oleh Apotek K-24 Sidakarya saat ini masih menggunakan pencatatan metode manual. Sistem pencatatan dengan metode manual akan beresiko lebih tinggi menimbulkan kesalahan dalam pencatatannya selain itu

pencatatan manual memerlukan waktu yang lebih lama sehingga tidak efektif dalam pelaksanaannya. Sistem informasi dikembangkan untuk meminimalisir terjadinya kesalahan-kesalahan dalam pencatatan keuangan yang terjadi pada usaha tersebut (Sari & Wulandari, 2023). Oleh karena itu, Apotek K-24 Sidakarya memerlukan pencatatan terkait pengeluaran dan pemasukan persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil yang tersistematis dan akurat.

Perkembangan suatu bisnis sangat berkaitan erat dengan metode pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Untuk meningkatkan penjualan produk dan memperkenalkan bisnis secara luas memerlukan metode promosi yang menarik dan efektif. Metode strategi pemasaran yang saat ini dilaksanakan oleh Apotek K-24 Sidakarya menggunakan promosi media sosial serta pemberian diskon pada produk-produk tertentu. Pemasaran online pada era revolusi industri 4.0 berkembang cepat dengan perkembangan teknologi informasi (Rismaningsih & Windyadari, 2021). Pemasaran secara online yang dijalankan saat ini belum cukup optimal karena kurangnya pengembangan penyusunan konten yang menarik hingga pemanfaatan media sosial yang masih minim, sehingga promosi tidak berjalan dengan efektif.

Terkait dengan permasalahan yang terjadi dari hasil observasi yaitu Apotek K-24 Sidakarya masih menggunakan metode manual dalam pencatatan pengeluaran dan pemasukan persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil serta strategi promosi secara online yang dijalankan saat ini belum cukup optimal. Oleh karena itu, untuk permasalahan terkait penggunaan metode manual dalam pencatatan pengeluaran dan pemasukan persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil harus disusun dengan berbasis teknologi digital seperti Microsoft Excel. Dengan menggunakan sistem seperti Microsoft Excel dalam pencatatan mutasi pengeluaran dan pemasukan persediaan barang perjanjian konsinyasi dan kas kecil akan membantu dalam menghasilkan laporan yang baik dan andal sehingga dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam pemeriksaan dan pengawasan mutasi kas kecil dan persediaan barang dagang konsinyasi. Strategi pemasaran melalui media sosial juga perlu dikembangkan untuk meningkatkan pelaksanaan promosi yang efektif. Peningkatan pemanfaatan media sosial dapat dilaksanakan dengan memilih platform media sosial, memahami target pasar, menyusun konsep pemasaran, membuat konten unik dan menarik yang sesuai dengan produk yang ditawarkan serta tepat untuk diterapkan Apotek K-24 Sidakarya.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilaksanakan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Kurangnya kesadaran dan pengetahuan tentang pentingnya perhitungan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan benar.
2. Belum terdapat pencatatan mutasi pengeluaran dan pemasukan persediaan barang konsinyasi yang baik dan terstruktur.
3. Belum terdapat pencatatan mutasi pengeluaran dan pemasukan kas kecil yang baik dan terstruktur.
4. Pemasaran yang dilaksanakan mitra terutama pemasaran secara online melalui platform media sosial belum terlaksana secara optimal.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan rumusah masalah diatas, solusi penulis adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan dan materi terkait tujuan, manfaat, serta dampak yang diperoleh dengan melaksanakan perhitungan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan benar
2. Melaksanakan pendampingan dan pelatihan terkait cara pembuatan laporan mutasi pengeluaran dan pemasukan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil secara digital.
3. Melaksanakan pendampingan dan pelatihan terkait cara melaksanakan pemasaran yang baik melalui platform media sosial, yaitu seperti Instagram dan Whatsapp.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pembuatan laporan mutasi barang konsinyasi dan kas kecil digital serta pemanfaatan media sosial sebagai platform dalam pemasaran pada Apotek K24 Sidakarya adalah dengan melaksanakan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan terkait perhitungan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil serta pemanfaatan pemasaran online yang maksimal pada Apotek K-24 Sidakarya.

- 1) Metode Observasi

Dalam langkah ini dilaksanakan observasi yaitu dengan melaksanakan pengamatan secara langsung di lokasi untuk menganalisis situasi dan mengidentifikasi apa yang menjadi permasalahan mitra.

2) Metode Perancangan Program Kerja

Dalam langkah ini dilaksanakan penyusunan program kerja terkait Solusi untuk memecahkan permasalahan mitra. Program kerja dibuat berdasarkan hasil data yang diperoleh ketika melaksanakan observasi sebelumnya.

3) Metode Pelaksanaan Program Kerja

Dalam langkah ini dilaksanakan program kerja yaitu dengan memberikan penjelasan kepada masing-masing sasaran dengan melaksanakan penyuluhan dan sosialisasi terkait manfaat yang diperoleh dengan melaksanakan perhitungan barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan benar. Pemberian informasi dan pengetahuan terkait tujuan, manfaat, prosedur serta hasil yang akan diperoleh dengan melaksanakan pencatatan yang baik dan terstruktur. Melaksanakan sosialisasi penyampaian konsep secara sederhana dan memberikan pendampingan dalam pelatihan terkait tata cara pembuatan laporan mutasi barang konsinyasi, pengklasifikasian biaya-biaya yang dibebankan dengan kas kecil serta pembuatan laporan mutasi kas kecil dengan berbasis teknologi digital yaitu dengan Microsoft Excel kepada para staff dari Apotek K-24 Sidakarya yang bersangkutan. Memberikan penyuluhan dan edukasi informasi kepada para staff dari Apotek K-24 Sidakarya terkait pentingnya pemasaran melalui media sosial di era digital. Informasi yang diberikan mencakup manfaat apa saja yang akan diperoleh jika berhasil mengoptimalkan strategi pemasaran dengan menggunakan media sosial. Membantu serta mendampingi dalam memilih platform media sosial, memahami target pasar, menyusun konsep pemasaran, membuat konten unik dan menarik yang sesuai dengan produk yang ditawarkan serta tepat untuk diterapkan pada usaha Apotek K-24 Sidakarya.

4) Metode Dokumentasi

Dalam langkah ini dokumentasi yang dilaksanakan yaitu pengumpulan dokumen dan foto terkait dengan mitra selama pelaksanaan kegiatan.

5) Metode Evaluasi

Dalam langkah ini dilaksanakan peninjauan terkait hasil kemampuan karyawan

sasaran setelah dijalankannya penyuluhan, pelatihan dan pendampingan terkait perhitungan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil serta pemanfaatan pemasaran online yang maksimal pada Apotek K-24 Sidakarya.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

- 1) Memberikan pemahaman materi dan edukasi kepada karyawan Apotek K24 Sidakarya

Pemberian pemahaman dilaksanakan melalui sosialisasi terkait manfaat yang diperoleh dengan melaksanakan perhitungan barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan benar. Tim pengabdian memberikan informasi dan pengetahuan terkait tujuan, manfaat, prosedur serta hasil yang akan diperoleh dengan melaksanakan pencatatan yang baik dan terstruktur kepada karyawan Apotek K24 Sidakarya. Setelah program ini dilaksanakan para karyawan di Apotek K24 Sidakarya mulai menyadari pentingnya pencatatan transaksi yang baik sesuai dengan sistem akuntansi yang berlaku. Sehingga munculnya kesadaran untuk menerapkan metode pencatatan yang baik dan terstruktur.



Gambar 1. Kegiatan memberikan edukasi perhitungan barang konsinyasi dan kas kecil kepada staff.

2) Pelatihan pembuatan laporan mutasi pengeluaran dan pemasukan barang konsinyasi dan kas kecil melalui Microsoft Excel

Program penyampaian konsep dan pelatihan terkait tata cara pembuatan laporan pencatatan mutasi persediaan barang konsinyasi dan kas kecil ke dalam excel kepada para karyawan dari Apotek K-24 Sidakarya yang bersangkutan berjalan lancar. Catatan persediaan merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan karena melalui catatan persediaan inilah didapatkan informasi mengenai barang dagangan yang tersedia dalam suatu usaha (Iriani & Ardi, 2020). Setelah dilaksanakannya program tersebut para karyawan kini telah memahami prosedur pembuatan laporan pencatatan yang baik berdasarkan sistem akuntansi yang berlaku umum. Apotek K-24 Sidakarya telah menghasilkan laporan mutasi masuk persediaan barang dagang konsinyasi, laporan keluar masuk persediaan barang dagang konsinyasi dan laporan mutasi keluar masuk kas kecil yang baik dan andal dengan berbasis teknologi digital Microsoft Excel, sehingga dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam pemeriksaan dan pengawasan persediaan barang dagang konsinyasi dan kas kecil pada Apotek K-24 Sidakarya.



Gambar 2. Kegiatan Memberikan Pelatihan Pembuatan Laporan Mutasi Barang Konsinyasi Dan Kas Kecil.

3) Memberikan pemahaman edukasi terkait solusi dan menjalankan strategi promosi produk melalui pemanfaatan media sosial yang baik dan efisien

Pelaksanaan penyuluhan dan edukasi informasi kepada para karyawan dari Apotek K-24 Sidakarya terkait pentingnya pemasaran melalui media sosial di era digital berjalan dengan baik. Apotek K-24 Sidakarya memperoleh manfaat setelah pelaksanaan program berjalan dengan baik yaitu dapat memahami dan mulai menerapkan pemasaran yang baik dan optimal guna membantu dalam kelangsungan usahanya. Dapat menyusun strategi pemasaran dan menciptakan konten menarik dengan memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan Whatsapp yang dapat membantu sebagai media komunikasi dan mempromosikan usaha Apotek K-24 Sidakarya. Penerapan pemasaran online ini dapat meningkatkan penjualan dikarenakan konsumen lebih luas dan dapat mengetahui kualitas produk, serta dapat melakukan transaksi online melalui jarak jauh maupun jarak dekat (Dewi & Rahmat, 2022).



Gambar 3. Kegiatan Menjalakan Strategi Promosi Produk

4) Evaluasi Kegiatan

Hasil evaluasi yang diperoleh setelah melaksanakan kegiatan ketiga kegiatan tersebut dalam rangka pelaksanaan program pelatihan dalam pembuatan laporan mutasi persediaan barang dagang konsinyasi dan kas kecil digital serta pemanfaatan media sosial sebagai platform dalam pemasaran pada Apotek K24 Sidakarya, diperoleh hasil bahwa kegiatan tersebut berhasil terlaksana dan dapat meningkatkan pemahaman serta meningkatkan kualitas laporan mutasi persediaan barang dagang konsinyasi dan kas kecil yang dihasilkan oleh Apotek K24 Sidakarya. Serta melalui program ini pendapatan Apotek K24 Sidakarya mulai mengalami peningkatan jumlah pelanggan dan pendapatan melalui pembuatan strategi promosi yang unik dan menarik melalui pemanfaatan media sosial yang baik.



Gambar 4. Kegiatan Pelaksanaan Evaluasi.

5) Realisasi Capain Kegiatan

Setelah dilaksanakannya program kegiatan pelatihan dalam pembuatan laporan mutasi persediaan barang dagang konsinyasi dan kas kecil digital serta pemanfaatan media sosial sebagai platform dalam pemasaran pada Apotek K24 Sidakarya, permasalahan terkait kurangnya kesadaran dan pengetahuan tentang

pentingnya perhitungan persediaan barang dagang dan kas kecil yang baik dan benar, belum terdapat pencatatan mutasi pengeluaran dan pemasukan persediaan barang konsinyasi dan kas kecil yang baik dan terstruktur, dan pemasaran yang dilaksanakan melalui platform media sosial belum terlaksana secara optimal telah berhasil diatasi dan ditangani. Berikut realisasi capaian dari program kerja yang dilaksanakan di Apotek K24 Sidakarya.



Gambar 5. Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat Pembuatan Laporan Mutasi Barang Konsinyasi Dan Kas Kecil Digital Serta Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Platform Dalam Pemasaran Pada Apotek K24 Sidakarya.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini terdapat faktor pendukung dan penghambat yang dihadapi untuk mencapai keberhasilan dalam kegiatan pengabdian ini. Faktor pendukung, yaitu pemimpin serta karyawan Apotek K24 Sidakarya sangat mendukung kegiatan ini, adanya pemahaman yang baik antara pimpinan serta karyawan untuk melaksanakan pelatihan yang telah diberikan, dan tersedianya fasilitas yang baik dan memadai guna mendukung pelaksanaan program kegiatan. Sedangkan faktor penghambatnya adalah sulit dalam melaksanakan pelatihan terhadap seluruh karyawan Apotek K24 Sidakarya dikarenakan terdapat pekerjaan yang tidak memungkinkan untuk dilewatkan.

Menurut Rahmawati, dkk (2021) partisipasi merupakan keterlibatan mental dan emosi yaitu suatu hal yang paling penting dalam berpartisipasi yang bisa menimbulkan rasa tanggung jawab terhadap pencapaian tersebut dan kemudian akan timbul rasa ikut bertanggung jawab dalam pencapaian tersebut. Semua karyawan pada Apotek K24 Sidakarya bersikap baik dan kooperatif, dimana membantu saya dalam memberikan informasi-informasi yang saya perlukan. Pelaksanaan program kerja yang berjalan lancar didukung oleh partisipasi karyawan yang antusias dalam mendengarkan edukasi serta menerapkan dan menjalankan program kerja yang telah disusun sehingga tujuan pelaksanaan kegiatan dan tujuan perusahaan dapat tercapai.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program kegiatan pembuatan laporan mutasi barang konsinyasi dan kas kecil digital serta pemanfaatan media sosial sebagai platform dalam pemasaran pada Apotek K24 Sidakarya berhasil terlaksana dengan baik melalui penerapan dan pelaksanaan solusi yang diberikan. Solusi yang diberikan adalah memberikan pengetahuan dan materi serta penyampaian konsep secara sederhana dan mudah dipahami. Dan pendampingan dalam pelatihan tata cara pembuatan laporan mutasi pengeluaran dan pemasukan barang dagang konsinyasi dan kas kecil, melaksanakan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan terkait cara melaksanakan pemasaran yang baik melalui platform media sosial, yaitu seperti Instagram dan Whatsapp. Keberhasilan kegiatan ini dikarenakan terdapat faktor-faktor pendukung yang membantu yaitu pemimpin serta karyawan Apotek K24 Sidakarya sangat mendukung kegiatan ini, adanya pemahaman yang baik antara pimpinan serta karyawan untuk melaksanakan pelatihan yang telah diberikan, tersedianya fasilitas yang baik dan memadai guna mendukung pelaksanaan kegiatan. Selain itu terdapat juga faktor penghambat yang terjadi ketika pelaksanaan kegiatan ini yaitu sulit dalam melaksanakan pelatihan terhadap seluruh karyawan Apotek K24 Sidakarya dikarenakan terdapat pekerjaan yang tidak memungkinkan untuk dilewatkan.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilaksanakan oleh peneliti saran yang dapat diberikan adalah agar Apotek K24 Sidakarya lebih meningkatkan pengetahuan dan kompetensi karyawan dengan memberikan pemahaman dan informasi yang lebih baik guna membantu proses kinerja karyawan agar lebih baik. Serta mempertahankan

pelaksanaan kegiatan-kegiatan promosi yang bermanfaat untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan perusahaan. Perusahaan juga harus senantiasa melaksanakan evaluasi secara berkala terhadap kinerja perusahaannya guna untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan agar dapat membantu proses pengembangan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayuratri, D. (2020). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Kas Kecil Pada PT Restu Anak Jaya Abadi Beton Indonesia* (Doctoral dissertation, STIESIA SURABAYA).
- Dewi, D. P. S., & Rahmat, M. (2022). Strategi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Omzet Industri Keripik Di Bandar Labuhan Tanjung Morawa. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(11), 3037-3042.
- Iriani, A. S., & Ardi, M. (2020). Penerapan Manajemen Persediaan Dalam Mengantisipasi Kerugian Barang Dagangan Di Toko Mega Jilbab. *BANCO: Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, 2(2), 57-68.
- Mardika, D. P. (2012). *Kontrak Kerjasama Konsinyasi Distributor Outlet/Distrofashion Dengan Supplier (Studi Kasus Pada CV. Shoppaholic Medan)* (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area).
- Rahmawati, R., Mone, A., & Mustari, N. (2021). Pengaruh Partisipasi Masyarakat Terhadap Efektivitas Program Inovasi Desa Budi Daya Jamur Tiram Di Desa Jenetaesa Kecamatan Simbang Kabupaten Maros. *Kajian Ilmiah Mahasiswa Administrasi Publik (KIMAP)*, 2(2), 590-604.
- Rismaningsih, F., Agustine, D., & Windyasaki, V. S. (2021). Pelatihan Pemasaran Online Kerajinan Anyaman Bambu Desa Rancagong. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknik*, 3(2), 57-64.
- Sari, D. N. I., & Wulandari, I. (2023). Pengarahan dan Pencatatan Laporan Keuangan UMKM Untung Secara Terkomputerisasi. *Bantenese: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 142-155.
- Yulianti, V., Widiastuti, W., Nurastuti, P., & Wulandari, D. S. (2023). Pelatihan Pengelolaan Kas Kecil Guna Meningkatkan Akuntabilitas Pencatatan Keuangan Pada PT. Permata Wahana Chemindo. *Lentera Pengabdian*, 1(02), 189-196.