
PENERAPAN SISTEM DIGITALISASI PENCATATAN STOK BARANG SERTA PENGIMPLEMENTASIAN PROGRAM POIN MELALUI SISTEM MAMBER CARD UNTUK MENINGKATKAN LOYITAS PELANGGAN PADA CV BUSANA UTAMA SENTOSA

Ni Made Satya Utami^{1,*} Ni Made Dela Maharani²

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

*Email: satyakesawa@unmas.ac.id

ABSTRAK

Teknologi saat ini terus berkembang, dan penggunaannya merasakan manfaat menggunakan teknologi elektronik digital. Digitalisasi pencatatan stok barang memungkinkan perusahaan untuk mengelola persediaan secara lebih efisien. Menjaga loyaltas pelanggan merupakan strategi yang paling utama dalam dunia marketing, semakin berkembangnya dunia pemasaran semakin banyak trobosan-trobosan baru salah satunya dengan memberikan kartu keanggotaan kepada konsumen agar konsumen menjadi loyal. Dengan adanya sistem digital, perusahaan dapat memantau stok barang secara real-time dan melakukan perencanaan persediaan yang lebih baik. Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut bersaing secara kompetitif dalam hal menciptakan dan mempertahankan konsumen yang loyal, Tujuan pengabdian yaitu melakukan pelatihan pencatatan stok barang melalui notes dan melakukan upaya strategis dalam mempertahankan pelanggan melalui program member card. Hasil dengan dilakukannya program pengabdian masyarakat ini agar dapat membantu pemilik usaha berinteraksi langsung dengan konsumen, memperluas pangsa pasar serta meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: Member Card, Loyalitas Pelanggan.

ANALISIS SITUASI

Pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi adalah pengamalan IPTEKS yang dilakukan oleh perguruan tinggi secara melembaga melalui metode ilmiah langsung kepada masyarakat yang membutuhkannya, dalam upaya mensukseskan pembangunan dan mengembangkan manusia pembangunan menuju tercapainya manusia Indonesia yang maju, adil dan sejahtera (Riduwan, 2016). Dalam era digital saat ini, teknologi terus berkembang dengan pesat dan telah mengubah perilaku konsumen (Utami et al., 2023). Digitalisasi pencatatan stok barang memungkinkan perusahaan untuk mengelola persediaan secara lebih efisien. Menjaga loyaltas pelanggan merupakan strategi yang paling utama dalam dunia marketing, semakin berkembangnya dunia pemasaran semakin banyak trobosan-trobosan baru salah satunya dengan memberikan kartu keanggotaan kepada konsumen agar konsumen menjadi loyal, keanggotaan atau (membership) merupakan kegiatan perusahaan dalam menciptakan pelanggan menjadi bagian dari anggotanya yang bergabung dalam suatu organisasi. Dengan adanya sistem digital, perusahaan dapat memantau stok barang secara real-time dan melakukan perencanaan persediaan yang

lebih baik (Triansyah et al., 2023). Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut bersaing secara kompetitif dalam hal menciptakan dan mempertahankan konsumen yang loyal, yaitu dengan program membercard yang memberikan keuntungan salah satunya adalah pemberian diskon atau potongan harga (Apriliani et al., 2020).

CV Busana Utama Sentosa merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang fashion retail. Perusahaan ini menjual berbagai outfit pria mulai dari atas kepala sampai dengan ujung kaki dengan harga yang murah dibandingkan dengan brand – brand lain di Indonesia. Pada sistem yang saat ini berjalan ditemukan beberapa kekurangan seperti, ketidaksesuaian stok barang yang di akibatkan oleh kurang efektifnya pencatatan yang di lakukan secara manual menggunakan kertas kertas. Serta kurangnya upaya strategis dalam mempertahankan pelanggan mengakibatkan rendahnya tingkat loyalitas di antara pelanggan. Oleh karena itu program kerja pengabdian Masyarakat dirancang berjudul “Penerapan Sistem Digitalisasi Pencatatan Stock Barang serta Pengimplementasian Program Poin melalui Sistem Member Card untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan secara langsung di CV Busana Utama Sentosa, rumusan masalah yang diperoleh antara lain :

1. Kurangnya pemanfaatan pencatatan stok barang
2. Kurangnya upaya strategis dalam mempertahankan pelanggan mengakibatkan rendahnya tingkat loyalitas pelanggan.

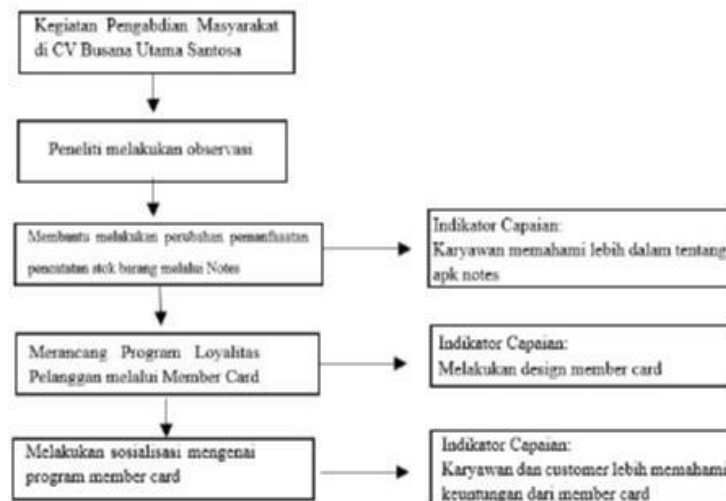
SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari permasalahan yang dialami oleh CV Busana Utama Sentosa saat ini sesuai dengan prioritas permasalahannya berikut beberapa solusi yang dapat saya berikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Membantu melakukan perubahan pemanfaatan pencatatan stok barang melalui Notes dan memberikan edukasi dan kesadaran karyawan dalam pencatatan stok barang.
2. Merancang Program Loyalitas Pelanggan melalui Member Card
3. Melakukan sosialisasi mengenai program member card guna untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan beberapa metode pendekatan yang mana untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra. Berdasarkan solusi-solusi yang ditawarkan di atas, maka akan dilakukan serangkaian kegiatan untuk mencapai indikator-indikator capaian dari setiap solusi. Diagram alir Kegiatan Pengabdian Masyarakat adalah sebagai berikut:



1. Tim Pengabdian melakukan observasi pada tanggal 19 Februari 2024 di CV Busana Utama Sentosa, tim pengabdian menggunakan metode pendekatan Partisipation Research Action (PRA) untuk berdiskusi dengan Direktur dan karyawan untuk mengungkapkan permasalahan yang dihadapi dan mencari solusi yang paling sesuai.
2. Tim Pengabdian pada 18 Maret 2024 membantu karyawan melakukan perubahan pemanfaatan platfrom pencatatan stock barang melalui aplikasi notes sehingga karyawan mengetahui dan memahami lebih dalam tentang tata cara penggunaan aplikasi Notes.
3. Tim Pengabdian pada 25 Maret 2024 merancang program loyalitas pelanggan dengan melakukan mendesign member card.
4. Tim Pengabdian pada 2 April 2024 melakukan sosialisai kepada karyawan dan customer mengenai member card sehingga karyawan dan customer mengetahui keuntungan apa yang diperoleh dari membercard ini.

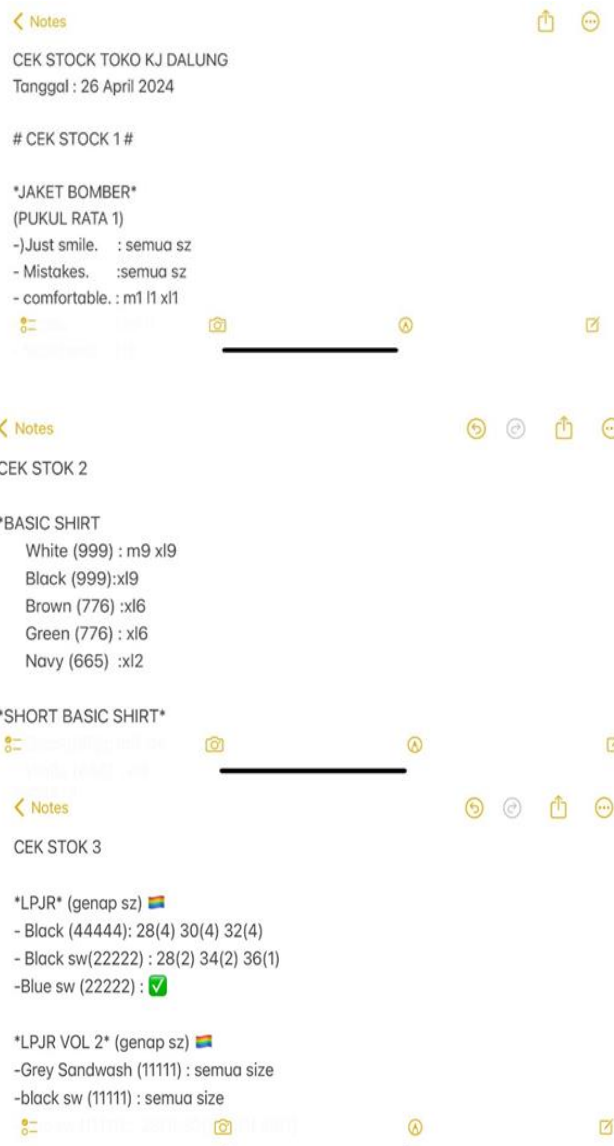
HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilaksanakan pada Perusahaan CV Busana Utama Sentosa. Kegiatan diawali dengan obsevasi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh Perusahaan. Dimana dari hasil observasi ditemukan permasalahan terkait kurang optimalnya pencatatan stock barang yang membuat kinerja karyawan tidak efisien dan kurangnya upaya strategis dalam mempertahankan pelanggan mengakibatkan rendahnya tingkat loyalitas pelanggan.

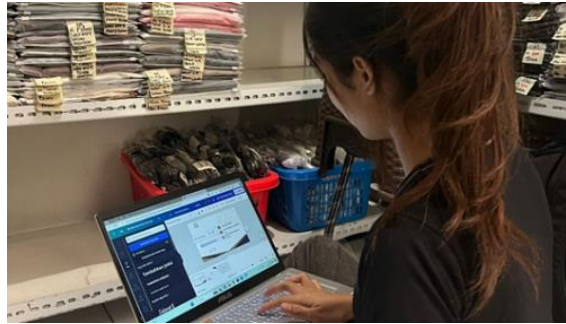
Partisipasi karyawan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu mengoptimalkan kemampuan karyawan dalam pencatatan stock barang menggunakan smartphone melalui aplikasi notes. dan sosialisai Bersama karyawan dan customer mengenai program loyalitas pelanggan melalui member card.



Gambar 1. Pendampingan dan memberikan pengarahan kepada karyawan tentang tata cara penggunaan apk. Notes untuk melakukan pencatatatan stock barang.



Gambar 2. Contoh pencatatan stock barang menggunakan Notes



Gambar 3. Penulis merancang program loyalitas pelanggan (design member card)



Gambar 4. Penulis menawarkan serta menjelaskan keuntungan program member card kepada pelanggan yang loyalitas.

Dengan adanya kegiatan ini, karyawan dapat melakukan pekerjaan dengan waktu yang lebih efektif dan efisien. Kegiatan Pengabdian Masyarakat berjalan dengan baik yang terbukti dari antusiasme karyawan dalam mengikuti segala kegiatan, mulai dari kegiatan pencatatan stock barang, merancang strategi loyalitas pelanggan, serta sosialisai member card yang diikuti dengan antusias oleh para karyawan. Dengan dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini, karyawan dapat mengetahui pentingnya melakukan pencatatan stock barang melalui notes dan keuntungan dari member card yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

SIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati di CV Busana Utama Sentosa telah terlaksana dengan baik dan lancar. Dari segi pelayanan dengan memanfaatkan pencatatan stok barang menggunakan smartphone melalui aplikasi Notes dan program loyalitas pelanggan melalui member card sudah berjalan lancar.

Dengan adanya kegiatan ini, karyawan dapat melakukan pekerjaan dengan waktu yang lebih efektif dan efisien. Adapun factor pendukung keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pemilik dan karyawan CV. Busana Utama Sentosa. Dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini, karyawan dapat mengetahui pentingnya melakukan pencatatan stock barang serta mengetahui keuntungan dari program loyalitas pelanggan melalui member card.

Tim pengabdian mengharapkan kepada pemilik usaha untuk tetap melanjutkan program kerja yang telah dibuat oleh mahasiswa secara konsisten. Semoga penerapan

pencatatan stok barang menggunakan smartphone melalui aplikasi Nites tetap dilanjutkan guna untuk menefesienkan kinerja karyawan. Selain itu, dengan adanya program member card dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, D., Baqiyyatus S, N., Febila, R., & Sanjaya, V. F. (2020). Pengaruh Kepuasan Pelanggan, Brand Image, Dan Kepercayaan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Membercard. *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)*, 1(1), 19–28. <https://doi.org/10.37631/e-bisma.v0i0.214>
- Riduwan, A. (2016). Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Oleh Perguruan Tinggi. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 3(2), 95. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y1999.v3.i2.1886>
- Triansyah, F. A., Utami, N. M. S., Ekowati, M. A. S., Karyono, Iskamto, D., Tamrin, M., Esthi, R. B., Katili, A. Y., Fatkhulloh, A., & Rulianti, E. (2023). *Transformasi Digital Manajemen Sumber Daya Manusia* (F. Rezeki (ed.); Cetakan Pe). PT Kimshafi Alung Cipta.
- Utami, N. M. S., Sandrya, N. L. P., & Dwijana, I. G. K. (2023). Pengrajin Industri Rumah Tangga berbasis teknologi menuju UMKM Naik Kelas. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JMAS)*, 2(3), 843–854. <http://melatijournal.com/index.php/JMAS>