



### PENGEMBANGAN USAHA SEMBAKO DI KAMPUNG ANYAR KABUPATEN BULELENG BALI

Kadek Anggi Pratiwi<sup>1</sup>, Disa Andini<sup>2</sup>, Ketut Kidung Paramajaya<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Singaraja

<sup>1</sup>aanggipratiwi1@gmail.com, <sup>2</sup>disaandini9@gmail.com, <sup>3</sup>kidung485@gmail.com

#### Info Artikel :

Diterima :  
18 Januari 2022  
Disetujui :  
21 Januari 2022  
Dipublikasikan :  
25 Januari 2022

#### ABSTRAK

Pengabdian ini secara umum bertujuan untuk meningkatkan pemasaran dan penataan toko, keuangan dan MSDM toko sembako dengan memberikan pelatihan pemasaran secara online, pelatihan pelayanan kepada konsumen yang baik, pelatihan penataan toko yang benar dan penyusunan laporan keuangan yang benar secara sederhana. Metode pelaksanaan PKL ini adalah identifikasi kebutuhan, perancangan, pembuatan, pendampingan operasional, dan implementasi kepada UKM. Terdapat banyak toko sembako yang menyebar di beberapa lokasi di Kampung Anyar, antara lain "UD. ROSE" yang terletak di daerah barat Kota Singaraja. Sistem pemasaran bersifat pasif dengan mengandalkan para pembeli yang datang ke outlet langsung dan komunikasi "dari mulut ke mulut". Fungsi pemasaran yang baik dan menarik masih minim. Sejumlah masalah yang menjadi kendala bagi UKM tersebut hendaknya harus sesegera mungkin untuk diatasi sebagai salah satu solusi pengembangan usaha kecil dan menengah. Solusi yang ditawarkan kepada UKM Sembako yaitu Peningkatan keterampilan dalam melayani pembeli seperti menerapkan system 4S yaitu : senyum, sapa, salam yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun, Peningkatan keterampilan dalam memaparkan produk melalui media sosial, Keterampilan penyusunan laporan keuangan dan menguasai laporan keuangan serta memperkenalkan salah satu aplikasi yang dapat digunakan di dalam membuat laporan keuangan dan menggunakan barcode.

**Kata Kunci : Pemasaran, Sembako, Keuangan**

#### ABSTRACT

*This service generally aims to improve marketing and store arrangement, finance and human resources for basic food stores by providing online marketing training, training in good customer service, training in proper store arrangement and compiling correct financial reports in a simple way. The method of implementing this street vendor is identification of needs, design, manufacture, operational assistance, and implementation for SMEs. There are many basic food shops spread across several locations in Kampung Anyar, including "UD. ROSE" which is located in the western area of Singaraja City. The marketing system is passive by relying on buyers coming to the outlet directly and "word of mouth" communication. A good and attractive marketing function is still minimal. A number of problems that become obstacles for SMEs should be addressed as soon as possible as a solution for developing small and medium enterprises. The solutions offered to basic food SMEs are improving skills in serving buyers such as implementing the 4S system, namely: smiling, greeting, polite greetings and also employees must have an honest and diligent nature, increased skills in presenting products through social media, skills in preparing financial reports and mastering financial reports and introducing an application that can be used in making financial reports and using barcodes.*

**Keywords: Marketing, Basic Food, Finance**

## PENDAHULUAN

Provinsi Bali adalah salah satu Provinsi dari 33 (tigapuluh tiga) Provinsi yang memiliki potensi dalam menyumbang pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Provinsi Bali memiliki peran penting dalam menumbuhkan pariwisata dan usaha-usaha kecil seperti Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kontribusi sektor UMKM ini terhadap pertumbuhan ekonomi Provinsi Bali sangat besar, dan sebagai salah satu penggerak ekonomi yang paling utama di Bali. UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran penting dan strategis dalam pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang seperti Indonesia tetapi juga di negara-negara maju. Di Bali peranan UMKM selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi, juga memiliki peranan yang sangat penting dalam mengatasi pengangguran. Tumbuh dan berkembangnya usaha kecil dan menengah menjadikannya sebagai pertumbuhan kesempatan kerja dan kesejahteraan masyarakat.

Toko Sembako UD. Rosa merupakan sebuah usaha dagang yang bergerak pada bidang penjualan bahan pokok makanan yaitu sembako. Usaha dagang ini menjual berbagai bahan sembako dan kebutuhan sehari-hari seperti beras, kopi, gula, minyak, makanan ringan, mie instan, sabun, pasta gigi dan masih banyak lagi yang lainnya.



Gambar 1. Profil Toko

Usaha ini dirintis oleh Bapak Made Dedy yang sekarang berumur 42 tahun, toko ini awal berdiri mulai dari tahun 2007 sampai sekarang ini. Awal mula toko ini berdiri tidak seperti sekarang ini dimana toko ini di rintis kecil-kecilan oleh bapak Dedy yang ketika itu Pak Dedy memutuskan untuk selesai bekerja di tempat kerja lamanya, ia merintis toko ini bersama istrinya yang bernama ibu Rose, mereka berdua memulai usaha dagang ini dulunya hanya mengandalkan tempat kosong kecil di rumah mereka, usaha dagang mereka buat adalah usaha dagang biasa yang hanya menjual beras tepung gula tetapi hanya dalam bentuk sekala kecil, mereka juga menjual makanan pokok dan perlengkapan kebutuhan sehari-hari, seperti jajan, es, sabun, odol, diterjemahkan dan sebagainya. Bapak Dedy juga bilang bahwa pada saat beliau mengawali karir bisnis tahun 2007 itu yang menjadi masalahnya adalah dipermodalan dan tempat usaha karena pada saat itu tidak seperti sekarang untuk mencari atau meminjam uang dibank tetapi kalau

sekarang perbankkan yang menawari kepada UMKM. Sehingga dengan tekad yang kuat untuk membuka sebuah usaha bapak Dedy memberanikan diri untuk meminjam uang ke salah satu koperasi di singaraja yang pada saat itu nominal nya sebesar (Rp: 5.000.000).

Sehingga berjalan sesuai dengan perjalanan bisnis dan karir beliau, maka pada saat itu beliau dan istri mencoba mencari tempat untuk mengembangkan usaha beliau agar berkembang dan lebih maju, tempat untuk mengembangkan usaha yang beliau pilih yaitu beralamat di jalan raya Merak No 29 Kampung Anyar Singaraja, dengan luas bangunan sekitar 2 are.



Gambar 2. Sistem Pembayaran dan Pelayanan Toko

Toko ini buka setiap hari kecuali ada hari raya mulai dari pukul 07:30 - 16:00 bertujuan dapat melayani konsumen dengan baik dan semaksimal mungkin. Di dalam pelayanan toko UD. Rose ini belum menrapkan sistem pemasaran via online dimana hal ini lah yang menjadikan toko ini sedikit lebih mundur satu langkah dari pemasaran toko yang sudah menggunakan pelayanan atau pemasaran melalui online apalagi di masa pandemi COVID -19 saat ini, hampir semua kegiatan yang kita lakukan menggunakan sistem online. Selain itu dari segi pelayanan pembayaran toko UD. Rose ini masih menggunakan sistem manual di mana dalam hal ini tentu konsumen sedikit sulit melakukan pembayaran di karenakan sistem kasir blum menggunakan sistem digital, sehingga bisa saja terjadi kesalahan pembayaran karena tidak adanya bukti transaksi ketika berbelanja, sebanding kan jika di lihat dari aspek pemasaran toko UD. Rose ini masih sangat jauh dari kata modern karna sistem pemasarannya blum sama sekali mengikut sertakan teknologi di dalamnya, toko ini hanya mengandalkan konsumen yang datang berbelanja ke toko nya tanpa melakukan pemasaran atau peningkatan minat beli daya konsumen menggunakan teknik marketing pemasaran online



Gambar 3. Proses Pembungkusan Kacang, Tepung, dll

Seperti gambar yang kita lihat penataan toko di UD. Rose masih sangat jauh dari kata rapi, penataan di toko ini belum efisien dan sangat berantakan, toko ini kurang mampu menata barang jualan yang akan di jual kepada konsumen menjadi lebih baik dan rapi, padahal kenyataannya hal ini dalam usaha perdagangan salah satu kunci penting juga untuk menarik minat pelanggan, dimana jika suatu toko kurang rapi dan bersih daya minat beli konsumen juga aja ikut menurun.



Gambar 4. Saat Pegawai Bekerja

Untuk MSDM ( Sumber Daya Manusia) yang ada di toko UD. Rose ini sudah bagus karena para pekerja di sana di tempatkan sesuai kemampuan (akil) masing- masing. Dimana yang bisa berkomunikasi dengan baik di tempatkan di sektor pelayanan atau karyawan yang menjaga toko UD. Rose, serta membantu mengecek sistem manajerial persediaan barang di mana mereka mampu mengecek stok barang yang ada atau masih tersisa di toko, dan untuk karyawan yang kurang bisa atau bisa di bilang lemah dalam

berkomunikasi, mereka di tempatkan di bagian pengemasan barang ataupun bahan baku yang akan di pasarkan, contoh nya membungkus beras jaringan menjadi kiloan, lalu membungkus tepung karangan menjadi kiloan, mereka juga di andalkan dalam segi kemana puan tenaga di mana UMKM ini banyak membutuhkan karyawan yang memiliki tenaga besar karena di toko ini banyak pasokan barang per karung yang harus di angkat dan di pindahkan dari truk ke toko, sehingga hal ini memerlukan karyawan yang tenaga nya besar. Dalam pembagian akil dan bidang ini lah yang membedakan pemberian gaji pada karyawannya. Tetapi pada masa pandemi ini, Toko UD. Rose sudah memberhentikan beberapa karyawan di karenakan gurnya pendapatan sehingga harus mengurangi pekerja karyawan yang sudah ada di toko tersebut.



Gambar 5. Persediaan Stok Barang

Di masa sekarang ini kebutuhan akan sembako memang semakin meningkat walaupun adanya pandemi COVID-19 ini kita semua masih tetap bergantung pada makanan pokok sehari hari yaitu beras dan kebutuhan sembako juga masih tetap menjadi hal paling utama dalam keberlangsungan hidup.

Berdasarkan pengamatan di lapangan dan dari hasil wawancara yang kami lakukan menurut bapak Edy Pandemic COVID-19 ini sangat berdampak besar sekali terhadap usaha dagang yang sedang ia jalani saat ini, dimana hasil jualan UD. Rose menurun hingga 40% sebelumnya, sehingga hal ini menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan dan omset yang di hasilkan UD. Rose, dimana toko UD. Rose ini sebelum adanya Pandemic COVID -19 dalam per bulan mampu mendapatkan omset yang sangat besar di bandingkan setelah terjadinya COVID-19 ini, pendapat atau omset yang di hasilkan setelah Pandemic COVID-19 perbulan berkisar 300 juta kotor, dimana pada saat sebelum terjadi Pandemic COVID-19 pendapatannya bisa lebih besar 2 kali lipat di bandingkan sesudah terjadinya Pandemic COVID-19.

Sementara itu dilihat dari laporan keuangan yang ada di UD. Rose pengolahan data transaksi seperti pencatatan penjualan dan pembelian barang masih menggunakan sistem manual sehingga dapat menimbulkan masalah lain yaitu terjadinya ketidakefisienan waktu. Tetapi seiring dengan berkembangnya usaha dagang ini terdapat beberapa masalah yang sering muncul, yaitu seperti kekeliruan dalam mengolah data

transaksi sehingga berpengaruh pada pembuatan laporan keuangan. Seperti yang kita ketahui dengan omset pendapatan yang sebesar itu kurang efisien jika masih menggunakan sistem laporan keuangan manual, Selain itu masalah yang juga dihadapi yaitu persaingan harga yang semakin ketat sebab sudah banyak toko-toko sembako sekarang ini, sehingga UD. Rose harus membuat strategi untuk dapat bersaing dengan toko-toko sembako yang lainnya. Sekarang ini, bahwa seperti yang kita tahu dengan adanya Covid-19 ini sangat berpengaruh terhadap perekonomian dunia serta kesehatan masyarakat. Dimana perekonomian masyarakat mengalami penurunan secara drastis hal ini lah yang mengharuskan setiap pihak pelaku usaha diwajibkan lebih ketat dalam melihat perkembangan ekonomi.

## **PERMASALAHAN MITRA**

Dari analisis situasi diatas, maka dapat didefinisikan permasalahan yang dihadapi UD. Rose antara lain sebagai berikut:

### **Aspek Pemasaran dan Penataan Toko**

Dari segi aspek pemasaran UD. Rose Ini belum memasarkan secara maksimal dimana sistem pemasaran toko ini hanya menggunakan sistem pemasaran dari mulut ke mulut atau bisa di bilang word of Mouth. Dilihat dari segi aspek penataan toko UD. Rose ini bisa di bilang masih sangat rendah dimana penataan barang barang yang akan di jual kepada konsumen penataan sangat kurang berantakan dan masih jauh dari kata rapi, sehingga konsumen sering kali enggan untuk membeli barang di toko ini di karenakan penataannya sangat kurang baik dan bisa di katakan tidak rapi.

### **Aspek Keuangan**

Dalam pengelolaan keuangannya UD. Rose masih menggunakan sistem manual seperti pada saat membuat laporan penjualan dan pembelian, maupun untuk mengetahui stok barang. Sehingga dengan seiringnya perkembangan teknologi sekarang ini, sistem manual yang digunakan dapat menimbulkan masalah seperti memakan waktu yang cukup lama. Dan terjadinya kesalahan perhitungan.

### **Aspek MSDM (Sumber Daya Manusia)**

Dalam hal ini karyawan belum mengetahui pelayanan yang baik itu seperti apa, contohnya jika di waktu siang konsumen padat dan hari mulai panas para karyawan tentu merasa lelah sehingga memasang raut muka yang judes dan cuek ketika ada pembeli yang minta di layanan dan bertanya masalah harga, contoh lain juga ada misalnya ada salah satu karyawan memiliki masalah pribadi dan ada pelanggan yang berbelanja ditoko dan karyawan melayaninya dengan muka marah dan lain sebagainya. Sehingga hal itu akan membuat pelanggan merasa kesal dan tidak puas dalam berbelanja ditoko.

Dengan adanya permasalahan yang dihadapi di UD. Rose maka perlu melakukan strategi bersaing yang baik, seperti aktif dalam melakukan promosi melalui media sosial maupun cetak, contohnya seperti mengunggah usaha dagang di sosial media facebook, instagram atau media sosial lainnya, selain itu toko juga harus meningkatkan kualitas pelayanan yang ada pada toko guna menarik daya beli pelanggan, dan untuk pengelolaan laporan keuangannya dengan teknologi yang semakin canggih salah satunya menggunakan sistem via android seperti buku warung, mesin kasir, akuntansi UKM

(Usaha Kecil Menengah) , dan lain sebagainya. Hal ini bisa membantu agar pembuatan laporan keuangan menjadi lebih mudah dan dengan promosi melalui media sosial UD. Rose lebih dikenal oleh masyarakat luar sehingga omzet penjualannya pada masa Pandemic COVID-19 ini bisa meningkat dan didalam membuat laporan keuangannya supaya bisa lebih mengefisienkan waktu.

## **METODE PELAKSANAAN**

Tahapan yang dilakukan untuk melaksanakan solusi yang ditawarkan sebagai berikut: pihak-pihak yang terlibat dalam pembinaan UKM ini yaitu : beberapa karyawan yang bekerja ditoko UD. Rose seperti karyawan yang memberikan pelayanan ditoko, karyawan yang membungkus beras dan tepung karungan menjadi bungkus kiloan. Dan karyawan yang bekerja sebagai kasir di keungan . Metode dan tahapan mulai dari:

### **Identifikasi kebutuhan**

Dalam kegiatan ini hal yang pertama dilakukan yaitu dengan meminta perijinan kepada pemilik UMKM, setelah diijinkan dari pemilik UD. Rose, lalu membawa surat Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang diberikan oleh kampus dan membawanya ke toko UD. Rose. Setelah surat yang kami bawa diterima, lalu mengadakan wawancara dengan Bapak Dedi atau pemilik toko UD. Rose, serta melakukan observasi di toko. Observasi yaitu mengumpul data dengan cara mengamati objek yang akan diteliti secara langsung. Menurut Sudijono (1998) secara umum pengertian observasi adalah cara menghimpun bahan-bahan keterangan (data) yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang dijadikan sasaran pengamatan.

### **Perancang**

Dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, kegiatan yang penulis rancang atau program kerja penulis selama praktik di UD. Anyar Sari yaitu memberikan pelatihan dalam pelayanan yang baik kepada karyawan atau dalam aspek MSDM seperti meningkatkan pelayanan dengan menerapkan sistem 4S yaitu Senyum, Sapa, Salam yang Sopan, selain itu karyawan harus juga harus memiliki 4 sifat dan karakteristik , yaitu : 1 ) . Kecepatan , yaitu dalam melayani konsumen dan mengatasi kebutuhan dan menimbulkan kesan profesional para karyawan perusahaan ; 2 ) . Ketepatan , yaitu dalam melayani kebutuhan konsumen dan mengatasi permasalahan yang didapat oleh konsumen ; 3 ) . Keramahan , yaitu yang diberikan karyawan perusahaan dalam melayani kebutuhan konsumen dan hambatan yang dialami konsumen ; 4 ) . Kenyamanan , yaitu yang diberikan dapat meningkatkan loyalitas para pelanggan dan memuaskan mereka, sifat yang jujur dan juga tekun. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang di harapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi kebutuhan pelanggan ( Nasution,2004). Sehingga dengan begitu akan dapat meningkatkan kualitas pelayanan maka pelanggan akan merasa senang dan puas berbelanja ditoko UD. Rose Selain itu dengan seiring perkembangan teknologi karyawan harus mampu mengikutinya seperti karyawan juga harus bisa membatu dalam aspek promosi menggunakan media online seperti WhatsApp, Instagram, Facebook dan lain sebagainya karena media sosial merupakan platform sempurna yang memungkinkan untuk berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Dengan demikian media sosial dapat meningkatkna penjualan produk

dengan lebih meluas (Content, 2015). Serta membantu dalam menyusun laporan keuangan selain menggunakan sistem manual juga memperkenalkan salah satu aplikasi yang dapat digunakan sehingga dapat mempermudah dalam pembuatan laporan keuangan. Salah satu aplikasi yang diperkenalkan yaitu mesin kasir karena dengan aplikasi itu proses pembuatan pembukuan menjadi lebih mudah. Menurut Widjajanto (2001:89), secara umum manfaat yang ditawarkan oleh suatu teknologi informasi antara lain kecepatan pemrosesan transaksi dan membantu penyiapan laporan pemanfaatan teknologi akan meningkatkan ketepatan waktu. Sementara itu dalam proses produksi meningkatkan kualitas produk yang dibuat karena menurut Kotler & Armstrong (2006) berpendapat bahwa kualitas dan peningkatan produk merupakan bagian yang penting dalam strategi pemasaran. Sehingga dengan strategi pemasaran yang bagus maka akan dapat meningkatkan target penjualan.

### **Pembuatan**

- a) Dengan memberikan pelatihan MSDM seperti dalam pelayanan yang baik, sehingga dengan begitu bisa meningkatkan keterampilan dalam melayani pembeli seperti mencakup sistem 4S yaitu senyum, salam, sapa yang sopan, selain itu karyawan harus mempunyai sikap jujur dan tekun dalam bekerja sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan yang dapat memuaskan konsumen akan berdampak terjadinya pembelian berulang-ulang yang berarti akan terjadi peningkatan penjualan. Dengan pelayanan yang baik dapat menciptakan kepuasan dan 14 loyalitas konsumen serta membantu menjaga jarak dengan pesaing (Kotler, 2002). Sehingga dengan meningkatkan kualitas pelayanan pastinya juga akan meningkatkan omset penjualan, karena kalau kita melayani pelanggan dengan baik otomatis pelanggannya itu akan merasa senang dan puas berbelanja di toko, yang nantinya kalau dia membeli sembako dia akan kembali membelinya di toko serta kalau ada tetangga-tetangganya yang mau membeli sembako pastinya dia akan merekomendasi untuk berbelanja di toko UD. Rose.
- b) Memberikan pelatihan internet marketing yaitu dengan cara promosi melalui media sosial. Sehingga dapat meningkatkan keterampilan karyawan dalam memasarkan produk. Dalam kegiatan ini yang dilakukan yaitu membuat video barang-barang yang dijual di toko UD. Rose, lalu mempromosikannya melalui media sosial
- c) Memberikan pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan yaitu dengan cara membantu dalam pembuatan laporan keuangan dan memperkenalkan salah satu aplikasi yang bisa digunakan dalam membuat laporan keuangan sederhana menggunakan smartphone agar nantinya bisa mengefisienkan waktu dalam pembuatan laporan keuangan.

### **Pendampingan operasional**

Dalam kegiatan ini pendampingan dalam pelayanan yang diberikan karyawan, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas pelayanan serta mengajari karyawan dalam melakukan promosi melalui media sosial.

### **Implementasi kepada UKM**

Dalam kegiatan ini yang pertama dilakukan yaitu memberikan pelatihan pelayanan yang baik kepada pelanggan agar dapat meningkatkan kualitas pelayanan. Selain itu mengajarkan karyawan dan membantu dalam proses promosi melalui media

sosial sehingga toko UD. Rose lebih dikenal masyarakat dan dapat bersaing dengan toko-toko sembako yang lainnya.

a. Prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode yang ditawarkan

Dalam prosedur kerja ini yang pertama dilakukan yaitu meningkatkan kualitas pelayanan dengan memberikan materi tentang pelayanan yang baik kepada konsumen dan mengajarkan cara untuk mempromosikan barang-barang yang dijual di toko menggunakan smartphone yang dimiliki oleh masing-masing karyawan agar toko sembako UD. Rose agar dapat bersaing dengan toko sembako yang lainnya serta lebih dikenal oleh masyarakat. Dalam kegiatan promosi ini langsung dipraktikkan dengan menggunakan akun media sosial yang dimiliki setiap karyawan.

b. Partisipasi UMKM dalam pelaksanaan program

Keikutsertaan UMKM dalam kegiatan PKL ini adalah membantu memberikan berbagai informasi yang diperlukan oleh penulis, serta memberikan kesempatan kepada penulis untuk ikut serta terjun kelapangan untuk mengikuti kegiatan yang dilakukan oleh UMKM seperti melayani pelanggan, membantu dalam membuat laporan keuangan. Selain itu pemilik UMKM juga mengizinkan untuk mempromosikan barang-barang yang dijual menggunakan media sosial dan karyawan juga mengikuti cara tersebut agar toko UD. Rose kedepannya bisa lebih sukses karena menurut (Content, 2015) media sosial dapat meningkatkan penjualan produk dengan lebih meluas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini pada toko UD. Anyar Sari. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan dalam praktik kerja lapangan ini sudah sampai tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Tahapan yang sudah dilaksanakan yaitu:

1. Tahap Persiapan

Dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan pertama yaitu meminta perijinan kepada pemilik UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), setelah diberikan perizinan kepada pemilik toko UD.ROSE, lalu membawa surat Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang sudah dibuatkan dari pihak kampus ke toko UD. ROSE.



Gambar 6. Penyerahan Surat Praktik Kerja Lapangan

Setelah suratnya diterima, lalu mengadakan wawancara dengan Bapak Made Dedy atau pemilik toko UD. ROSE, serta melakukan observasi di toko. Selanjutnya yang dilakukan dalam tahap ini yaitu menyiapkan sarana dan prasarana yang digunakan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

## 2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan ini pertama kegiatan yang dilakukan yaitu pelatihan dalam pelayanan yang baik agar nantinya pelanggan merasa senang dan puas berbelanja di UD. ROSE. Adhiyanto (2012), menyatakan bahwa kualitas layanan yang baik dalam suatu perusahaan akan dapat memberikan rasa puas terhadap pelanggan.



Gambar 7. Pemberian Materi Pelayanan Yang Baik

Pemberian materi yang tergolong sederhana yang difokuskan pada pelayanan yang baik seperti menerapkan sistem 4S yaitu ; senyum, salam, sapa yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun. Selain itu memberikan pelatihan internet marketing, karena seperti yang dilihat hampir semua karyawan sudah mempunyai smartphone. Sehingga pelatihan ini memaparkan tentang cara menggunakan smartphone untuk memasarkan produk yang dijual di toko UD. ROSE.



Gambar 8. Membantu dalam Membuat Laporan Keuangan

Dalam kegiatan ini yaitu membantu dalam membuat laporan keuangan karena di toko UD. Rose sudah ada pembukuan sederhana, tetapi masih menggunakan sistem manual. Sehingga dengan begitu pelatihan di sini memperkenalkan aplikasi yang bisa digunakan dalam membuat laporan keuangan dengan cara yang mudah agar dapat mengefisienkan waktu.

## HASIL YANG DICAPAI

Selama pelaksanaan mitra sangat antusias dalam mengikuti kegiatan PKL, apalagi saat pelatihan promosi melalui media sosial yang langsung bisa diterapkannya oleh karyawan. Berikut luaran yang dicapai dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini, seperti yang disajikan pada tabel 03:

Tabel 1.  
Luaran Kegiatan

No	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
1.	MSDM	Karyawan belum bisa mengetahui pelayanan yang baik itu seperti apa	Peningkatan keterampilan dalam melayani pembeli seperti menerapkan system 4S yaitu ; senyum, salam, sapa yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun
2.	Pelatihan Internet Marketing	Kegiatan pemasaran masih dari mulut ke mulut atau <i>door to door</i>	Peningkatan keterampilan dalam memasarkan produk melalui media sosial
3.	Pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan	System keuangan masih sederhana	Mampu Menyusun dan menguasai laporan keuangan

## KESIMPULAN

Hasil pemaparan laporan praktik kerja lapangan di atas , dapat penulis sampaikan bahwa Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan merupakan kegiatan yang wajib diikuti oleh mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Singaraja untuk menambah wawasan di dunia kerja dan sangat bermanfaat untuk mempersiapkan diri terjun ke lingkungan kerja yang lebih nyata nantinya. Selain itu Praktik Kerja Lapangan dapat memberikan dampak yang positif kepada mahasiswa karena akan menambah pengalaman di dunia kerja. Tidak hanya itu mahasiswa juga dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh di bangku perkuliahan. Penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bernama UD. ROSE. Selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan ini adapun masalah yang ditemukan yaitu kurangnya penataan toko, banyaknya usaha took sembako membuat persaingan harga yang ketat dengan toko-toko yang lain sehingga dalam melakukan promosi harus ditingkatkan. Menurut Nitisemito (1981:128) promosi adalah salah satu kegiatan dibidang marketing yang bertujuan untuk meningkatkan omzet penjualan dengan jalan mempengaruhi konsumen

baik langsung maupun tidak langsung. Masalah lainnya yang ditemukan yaitu laporan keuangan yang masih manual sehingga proses pembuatan pembukuannya masih memerlukan banyak waktu. Menurut Rian Julian (2017) pencatatan secara manual akan menghambat untuk menetapkan keputusan bisnis, karena waktu yang cukup lama dalam menghasilkan laporan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adhiyanto, 2012. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Konsumen Pelanggan Restoran Baruna Sanur.
- Kotler & Keller, 2016. Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga Bersaing Terhadap Kepuasan Pelanggan Tangki Air Penguin Pada Toko Bahan Bangunan di Gading Serpong.
- Kotler, Philip, dan Keller, Kevin lane, 2008. "Manajemen Pemasaran". Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Paila, Jeremia Alfredo, John AF Kalangi, and Joula J. Rogahang, 2018. "Pengaruh suasana toko terhadap minat beli konsumen pada UD. Sinar Anugerah Pratama Manado." JURNAL ADMINISTRASI BISNIS (JAB) 6.001.
- Reniarti, Eneng, 2004. PENGARUH penataan (display) terhadap minat beli konsumen pada Toko Roti dan Kue Merdeka Bandung. Diss. Universitas Komputer Indonesia.
- Sari, Novita, and Syofia Achnes, 2016. *Kepuasan Wisatawan Terhadap Wisata Kuliner Di Objek Wisata Pantai Indah Selatbaru Kecamatan Bantan Kabupaten Bengkalis*. Diss. Riau University.
- Sri, Maulida, and Yunani Ahmad, 2017. "Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 2.1: 181-197.