

Pelatihan Inventory Stock dan Pelaporan Penjualan untuk Mendukung Distribusi Produk Industri AMDK NUCless di Lingkungan Ranting MWC NU Kertosono

Rony Kurniawan, Ichsannudin, M Zuhdi Sasongko, Sigit Ratnanto

Prodi Manajemen FEB,
Universitas Nusantara PGRI, Jl. KH. Ahmad Dahlan No 76, Kota Kediri.
ronykurniawan@unpkediri.ac.id

ABSTRACT

The training held by the Nahdlatul Ulama Economic Institute (LPNU) Kertosono District aims to build an understanding of 1) marketing with new 4P marketing concepts, 2) understanding the importance of managing merchandise stocks by mastering inventory stock theory, and 3) mastering the system of recording orders and reporting sales. goods. The target of the training is to manage the distribution and sale of Nu Cless bottled water products, which are independent products from the business managed by the Nahdlatul Ulama Branch (MWC) Kertosono District, Nganjuk, East Java. Distribution managers currently do not understand the importance of marketing strategies, understand the importance of maintaining stock and record the needs used to control ordering goods. Hopefully this training will have an impact on increasing sales that will benefit distributors and business entities that produce NuCless products.

Keywords: *Stock Inventory Theory; Marketing Mix; Order Recording; Sales Reporting*

ABSTRAK

Pelatihan yang diselenggarakan Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (LPNU) Kecamatan Kertosono ini bertujuan membangun pemahaman terhadap 1) pemasaran dengan konsep baruan pemasaran 4P, 2) pemahaman pentingnya mengelola stok barang dagangan dengan penguasaan teori inventory stock, dan 3) menguasai sistem pencatatan pemesanan dan pelaporan penjualan barang. Sasaran pelatihan adalah pengelola distribusi dan penjualan produk air minum dalam kemasan Nu Cless, merupakan produk mandiri dari usaha yang dikelola oleh Majelis Musyarawah Cabang (MWC) Nahdlatul Ulama Kecamatan Kertosono, Nganjuk, Jawa Timur. Pengelola distribusi saat ini masih belum memahami tentang pentingnya strategi pemasan, pemahaman pentingnya menjaga stok barang dan melakukan pencatatan kebutuhan yang digunakan untuk mengendalikan pemesanan barang. Harapannya dengan pelatihan ini memberikan dampak peningkatan penjualan yang menguntungkan distributor dan badan usaha pemroduksi prduk NuCless.

Keywords: *Teori Inventori Stok; Bauran Pemasaran; Pencatatan Pemesanan; Pelaporan Penjualan.*

How to cite: Kurniawan, R., et. al. (2021). Pelatihan Inventory Stock dan Pelaporan Penjualan untuk Mendukung Distribusi Produk Industri AMDK NUCless di Lingkungan Ranting MWC NU Kertosono. *The Community*, 1(1), 1-4.

PENDAHULUAN

Warga Nahdliyin di lingkungan administrasi Majelis Musyarawah Cabang (MWC) Nahdlatul Ulama Kecamatan Kertosono, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur sejak Agustus 2020 memiliki unit usaha produksi air minum dalam kemasan (AMDK) dengan merek dagang NuCless. Perusahaan itu menggunakan modal penanaman modal warga yang besarnya ditetapkan saesuai dengan minat dan kemampuan. Dari pengumpulan penyertaan modal itu berhasil terkumpul dioperasikan untuk pembelian mesin dan peralatannya. Gedung dan lahan tempat usaha menggunakan tanah wakaf dari anggota.

Produk AMDK Nucless memanfaatkan warga nahdliyin sebagai pasar utama. MWC NU Kecamatan Kertosono terdapat 19 ranting dan ranting –ranting itu menjadi agen dan distributor. Ini menjadikan manajemen produksi Nu Cless optimistik terhadap produk yang dikelolanya, karena telah memiliki pasar captive sehingga untuk penjualannya dapat dikendalikan tanpa harus memikirkan persaingan dengan produk lainnya.

Optimistik manajemen NUCless cukup beralasan pasalnya setelah produksi rata-rata bisa menjual sekitar 8.500 perbulannya. Data dari penjualan pada bulan Desember 2020 lalu berhasil membukukan 11.422 karton kemasan gelas, Oleh karena Warga NU di wilayah Kertosono memiliki satu pilihan untuk memenuhi kebutuhan air minum AMDK yakni, NuCless. Ini menguntungkan produsen karena tidak adanya pilihan produk sehingga bisa menetapkan harga berdasarkan real cost production dan kemampuan daya beli warga nahdliyin di wilayah Kertosono.

Dalam operasionalnya NuCless bukan berarti tidak menghadapi kendala. Sejak berdiri dan melayani kebutuhan konsumennya perusahaan ini dihadapkan problem distribusi. Oleh karena pihak ranting tidak semuanya mengetahui masalah distribusi dan logistik, sehingga sering terjadi kelambatan pasokan dan omset dari 19 ranting tidak merata pembukuan quantities barang yang disalurkan.

Berdasarkan dari problem itu, Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (LPNU) Kecamatan Kertosono yang merupakan badan otonomi MWC NU Kertosono menyelenggarakan pelatihan pengelolaan distribusi dengan materi inventory stock dan pengelolaan pemasaran yang melibatkan dosen pengajar Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis (FEB) sebagai bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Kegiatan ini para anggota ranting-ranting NU di wilayah Kertosono yang mengemban tugas pemasar dan pemasok NUCless dapat memahami dan menguasai ilmu pemasaran dan inventori sehingga bisa mengatasi masalah kelambatan distribusi dan bisa mengendalikan wilayah yang menjadi pasar tujuan dari produk nahdliyin tersebut.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat yang bermitra dengan LPNU Kecamatan Kertosono, MWC NU Kecamatan Kertosono, Nganjuk, Jawa Timur ini berlangsung pada 1 Oktober 2020 berlangsung di Aula MWC NU Kecamatan Kertosono, diikuti sebanyak 24 peserta yang merupakan penanggung jawab distribusi NUCless dari 19 wilayah ranting.

Pengabdian masyarakat ini menerapkan metode pelaksanaan bermodelkan tatap muka, tanya jawab dan diskusi. Sedangkan materi meliputi pengertian dasar-dasar pemasaran dengan fokus pengertian pasar, harga, dan distribusi, pengendalian stock dan aplikasi sistem informasi penjualan menggunakan aplikasi microsoft excel bertujuan untuk pencatatan pemesanan dan pengeluaran barang. Materi disampaikan secara kolaborasi antar pemateri dari dosen prodi manajemen.

Peralatan yang digunakan dengan menggunakan LCD, perangkat lunak power point sebagai media pendukung pembelajaran peserta pengabdian masyarakat itu. Sedangkan untuk media utama pembelajaran menggunakan microsoft excel yang dirancang khusus untuk aplikasi mendukung sistem pelaporan inventory stock.

Peserta diwajibkan membawa laptop untuk mendapatkan software aplikasi berbasis microsoft excel dengan kualifikasi RAM 2 GB, OS Windows 7.

PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan diawali dengan membahas pengertian pemasaran. Pengertian pemasaran yang disampaikan dalam kegiatan ini adalah suatu proses manajerial untuk mempengaruhi individu untuk membeli barang pendukung barang yang berkualitas setara persepsi individu didalamnya terdapat unsur harga, distribusi dan kualitas (Kotlet & Amstrong,2006). Peserta dibangun pemahaman melalui penyampaian studikamus sebagai contoh kegiatan pemasaran termasuk pada kategori barang berkualitas, model promosi dan perbandingan harga antar produk sejenis dengan produk AMDK yang dikelolanya itu.

Peserta juga dibangun pemahaman bahwa pemasaran merupakan kerja kreatif yang penuh dengan tantangan. Pemasar harus aktif dalam menawarkan barang yang dijual dalam setiap kesempatan dan waktu yang memungkinkan.

Untuk membangun kegiatan pemasaran yang aktif dan kreatif, peserta diberi pemahaman tentang bauran pemasaran atau marketing mix merupakan suatu strategi didalamnya terdapat kombinasi kegiatan pemasaran untuk meraih tujuan maksimal yang memuaskan (Alma,2005) Bauran pemasaran yang disampaikan adalah mencakup, 1) product, 2) price (harga), 3) promotion 4) place (tempat atau distribusi). Pemateri menjelaskan secara rinci tentang definisi dan pengertian unsur-unsur bauran pemasaran tersebut.

Oleh karena topik utama dalam pelatihan ini menyangkut inventory stock dan pelaporannya, maka, pemateri menekankan pada unsur place (tempat distribusi) secara lebih ditel. Dijelaskan bahwa distribusi esensinya adalah pengiriman, pemindahan barang dari produsen ke agen, pengecer dan pengguna akhir (konsumen). Place menjadi unsur yang penting dalam pelatihan ini.

Pemateri menegaskan, place bisa menjadi sempurna untuk mencapai tujuan pelatihan peserta harus juga memahami unsur-unsur bauran pemasaran yang lainnya, yaitu, product, price (harga), promotion (promosi). Ditekankan lagi kepada peserta semua unsur bauran pemasaran itu harus dikombinasikan sehingga menciptakan suatu sinergi yang sempurna untuk mencapai tujuan dari sebuah aktifitas pemasaran.

Setelah itu materi kedua tentang inventory disampaikan dengan moda tatap muka, presentasi dan diskusi. Tujuan kompetensi menguasai dan mengendalikan stok barang, maka titik fokus materi pada pengertian inventori dan tujuan inventori untuk menjaga persediaan barang, dan inventori sebagai alat kontrol melayani kebutuhan pelanggan dan sebagai strategi untuk memuaskan pelanggan (Tunggal, 2018;25).

Disampaikan untuk menjaga hubungan antara agen, pelanggan akhir dan produsen selain dengan layanan harga yang maksimum bisa diciptakan dengan pelayanan barang yang terkontrol sesuai dengan kebutuhan agen, pengecer.

Dalam kesempatan pengabdian masyarakat itu, narasumber juga memberikan tentang tips mengelola sistem inventory yang ideal. Sistem inventori yang ideal yang disampaikan itu mencakup pada kegiatan: 1) melakukan penataan tempat 2) membuat catatan yang rapi dan tepat

3) pencatatan dilakukan disiplin dengan disiplin 4) menyesuaikan budget anggaran 5) mengenali kebutuhan agen distribusi dan konsumen (pelanggan)

Materi pamungkas peserta dikenalkan sistem pelaporan persediaan yang dirancang khusus secara sederhana, efektif dan efisien dengan menggunakan software microsoft excel. Didalamnya terdapat rubrikasi tentang jumlah total barang yang diperlukan pada masa periode tertentu, barang yang keluar dan barang yang masih ada di gudang. Disamping itu ada rubrikasi tentang harga satuan per karton produk dan pencetakan nota order berikut dengan kutansi tagihan yang harus dibayar.

Peserta dilatih cara menginput dan mencetak sehingga bisa menjadi alat kontrol untuk menjaga persediaan bagi barang. Sebelum dilakukan pelatihan pengoperasionalannya peserta diberi software khusus itu dan diberi tutorial cara menginstalnya.

PENUTUP

Selain kemampuan memasarkan barang sesuai tujuan dari perusahaan, agen, ritel melalui penguasaan strategi pemasaran, perlu dibangun pemahaman dalam praktik menjaga ketersediaan barang untuk mengontrol ketersediaan barang untuk kepentingan distribusi. Distribusi, ketersediaan barang, kelancaran suplai menjadi salah satu strategi bagaimana menciptakan kepuasan pelanggan yang pada gilirannya bisa menjadi servis dan menjaga hubungan harmonis dengan konsumennya.

Pelatihan inventori dan sistem pelaporan penjualannya ini disampaikan guna memenuhi kebutuhan para pengelola distribusi produk AMDK NuCless yang merupakan produk yang dikelola oleh warga mahasiswa di lingkungan administrasi organisasi MWC NU Kertosono.

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, Kotler P., dan Gery. (2008). Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta; Erlangga.
- Alma, B. (2000). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta
- Tunggal, A. W. (2018). Dasar Dasar Manajemen Logistik dan Supply Chain Manajemen. Jakarta: Harvarindo.
- Kurniawan, R. (2020). Manajemen Logistik & Supply Chain Management. Materi Ajar. Prodi Manajemen FEB UNP Kediri. Tidak dipublikasikan.