

# Pendampingan Pengelolaan Stok Barang dan Web Profile Pada PT. Dwi Singatama Putra

Pande Putu Gede Putra Pertama\*, Gede Angga Pradipta, Made Liandana,  
Putu Desiana Wulaning Ayu

Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali

putrapertama@stikom-bali.ac.id, angga\_pradipta@stikom-bali.ac.id, liandana@stikom-bali.ac.id,  
wulaning\_ayu@stikom-bali.ac.id

## Abstrak

PT. Dwi Singatama Putra merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang *mechanical electrical* dan *engineering* yang berlokasi di desa Sambangan Kabupaten Buleleng Provinsi Bali. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2020 yang merupakan perubahan dari UD. Triple Teknik dan CV. Triple Teknik yang sebelumnya telah didirikan pada tahun 2014. Perusahaan ini memiliki permasalahan yaitu: proses pencatatan barang pada gudang yang terkait dengan proyek tertentu masih belum dicatat dengan baik dan bahkan hanya berdasarkan nota pembelian barang saja sehingga barang baik habis pakai ataupun barang milik usaha tidak diketahui jumlahnya secara pasti. Selain itu, pemasaran masih dilaksanakan secara *door to door* ke *customer* sehingga cakupan pasar masih terbatas. Menilik permasalahan tersebut, solusi yang disepakai dan ditawarkan ke mitra adalah menyediakan sistem *stock* barang/gudang berbasis web dan aplikasi web yang berisi informasi mengenai profil mitra. Disamping itu mitra juga diberikan akun media sosial Instagram guna membantu memasarkan jasa yang ditawarkan. Kegiatan yang telah terlaksana adalah pelatihan dan pengenalan penggunaan *social media marketing* melalui instagram, pengelolaan *company profile* melalui website, dan cara penggunaan sistem stok barang. Evaluasi pengabdian dilakukan dengan cara wawancara langsung ke mitra. Hasil evaluasi menunjukkan kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi mitra.

**Kata Kunci:** aplikasi stok, web profile, Instagram.

## Abstract

*PT. Dwi Singatama Putra is a company engaged in the mechanical, electrical and engineering sector, which is located in the village of Sambangan, Buleleng Regency, Bali Province. This company was founded in 2020 which is a change from UD. Triple Engineering and CV. Triple Teknik, which was previously established in 2014. This company has problems, namely: the process of recording goods in warehouses related to certain projects is still not properly recorded and even only based on goods purchase notes so that both consumables and business property are not known. exact amount. In addition, marketing is still carried out door to door to customers so that market coverage is still limited. Considering the problem, the solution that is agreed upon and offered to partners is to provide a web-based stock/warehouse system and a web application that contains information on partner profiles. In addition, partners are also given Instagram social media accounts to help market the services offered. The activities that have been carried out are training and introduction to the use of social media marketing through Instagram, managing company profiles through the website, and using the stock system. Evaluation is carried out by means of direct interviews with partners. The results of the evaluation show that service activities can provide benefits for partners.*

**Keywords :** stock system, web profile, Instagram.

DOI: <https://doi.org/10.47134/comdev.v3i3.86>

\*Correspondensi: Pande Putu Gede Putra  
Pertama

Email: [putrapertama@stikom-bali.ac.id](mailto:putrapertama@stikom-bali.ac.id)

Received: 25-06-2022

Accepted: 21-12-2022

Published: 22-12-2022



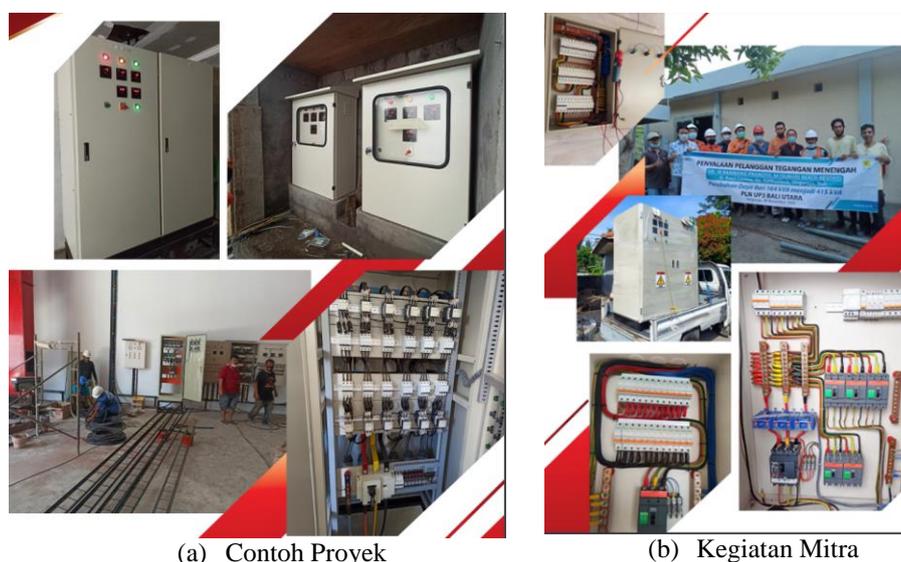
Journal of Community Development is licensed under a [Creative Commons Attribution-4.0 International Public License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Copyright: © 2022 by the author (s)

## I. PENDAHULUAN

PT. Dwi Singatama Putra merupakan badan usaha yang bergerak pada bidang *mechanical engineering* dan *plumbing* yang berlokasi di desa Sambangan Kabupaten Buleleng. Badan usaha ini terdiri dari 14 teknisi lapangan dan 4 orang pada manajemen yang dikepalai oleh seorang direktur yaitu Bapak Kadek Sukayana. PT. Dwi Singatama Putra berdiri pada tahun 2020 yang merupakan perubahan dari UD. Triple Teknik dan CV. Triple Teknik yang berdiri sejak tahun 2014. Sesuai perkembangannya, PT. Dwi Singatama Putra berusaha di bidang reparasi mesin, instalasi listrik, elektronika, pendingin, saluran air, peralatan kontrol, pendistribusian listrik, dan berbagai pengadaan barang sesuai surat ijin usaha perdagangan.

Mitra memiliki tenaga yang cukup terampil dari sisi teknis dan peduli dengan berbagai perkembangan teknologi terkini yang mendukung usaha yang dilakukannya. Beberapa proyek yang pernah dilakukan oleh mitra adalah seperti ditunjukkan pada Gambar 1a. Dalam beberapa kesempatan juga terlihat mitra melibatkan teknisi dan stafnya untuk mengikuti kegiatan pelatihan (Gambar 1 b), melihat hal tersebut mitra cukup siap dalam menerapkan teknologi informasi untuk mendukung kegiatan usahanya.



**Gambar 1.** Kegiatan Mitra dan Proyek dari Mitra

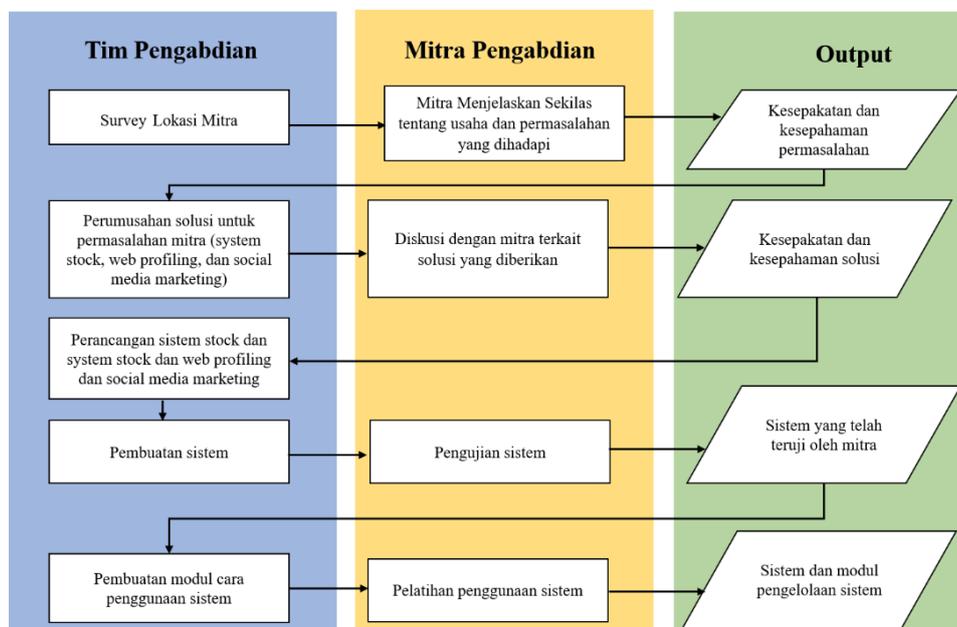
Dari hasil diskusi dengan Direktur, beberapa kendala yang dihadapi selama badan usaha ini berjalan. Kendala pada sisi manajemen menjadi pokok bahasan karena memang pemanfaatan teknologi masih minim digunakan pada usaha ini. Proses pencatatan barang pada gudang yang terkait dengan proyek tertentu masih belum dicatat dengan baik dan bahkan hanya berdasarkan nota pembelian barang tersebut. Pencatatan barang baik habis pakai ataupun barang milik usaha tidak diketahui jumlahnya secara pasti dan terkadang hilang dan sulit untuk ditelusuri. Permasalahan lainnya yang muncul adalah mitra tidak mengetahui ketersediaan barang digudang secara pasti sehingga terkadang terjadi miss komunikasi dengan teknisi lapangan dalam penggunaan barang pendukung proyek tersebut. Sistem stock berbasis web seperti ini juga merupakan solusi

yang diberikan pada beberapa studi kasus yang serupa (Santoso, Ilamsyah and Novita, 2019)(Ruslan and Setiawan, 2015) (Purba and Rahmat, 2021) (Huda, Indiya and Widyati, 2021).

Permasalahan kedua adalah tentang pemasaran dan profiling dari usaha mitra. Berdasarkan diskusi bersama mitra, mereka melakukan pemasaran usaha dengan cara door to door ke *customer* seperti hotel, villa, dan perusahaan lainnya. Cara mereka melakukan pemasaran jasa dan produk usaha mereka ini dirasa memerlukan resource dan biaya yang cukup besar jika ingin memasarkannya diluar kabupaten Buleleng. Berdasarkan diskusi ini, tim pengabdian mengusulkan pembentukan dan pengelolaan web profile dan social media marketing guna mendukung pemasaran jasa dan produk yang dimiliki mitra. Pemasaran dan jangkuan pasar akan menjadi lebih luas dan menekan biaya marketing dibandingkan dengan cara sebelumnya yaitu *door to door* ke *customer*. Web profil dapat digunakan sebagai pelengkap untuk pengenalan profil perusahaan (Kridoyono, Sudaryanto and Aris, 2021). Penggunaan media social merupakan salah satu solusi yang sangat tepat untuk membantu memperkenalkan mitra ke masyarakat yang lebih luas, penggunaan media social ini juga sudah banyak digunakan untuk beberapa kasus digital marketing (Kurniasari and Budiarmo, 2018) (Othysalonika Othysalonika, Abdul Wahib Muhaimin, 2022) (Hapsawati Taan, Djoko Lesmana Radji, Herlina Rasjid, 2021) (Nararya Narottama, 2022) (Kambali and Masitoh, 2021).

## II. METODE

Kegiatan pengabdian ini secara garis besar memiliki tahapan seperti ditunjukkan Gambar 2. Proses pelaksanaan pengabdian ini dimulai dengan melakukan *survey* lapangan dan lokasi dari mitra yang berada pada kabupaten Buleleng provinsi Bali. *Survey* lokasi ini dalam rangka melakukan analisis kondisi mitra serta diskusi terkait permasalahan yang dihadapi oleh mitra pada proses bisnis yang dijalankan.



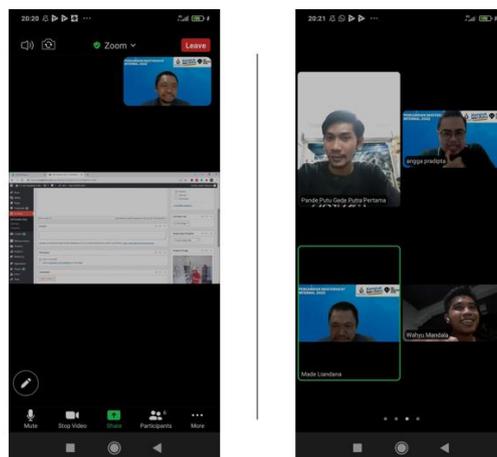
Gambar 2. Alur Pelaksanaan Kegiatan

Tim pengabdian melakukan diskusi dan pemaparan solusi terkait dengan permasalahan yang dihadapi. Disini dilakukan saling bertukar pendapat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi. Pada sisi mitra menjelaskan tentang *resource* yang dimiliki dan beberapa permasalahan khususnya pada sisi pengelolaan *stock* barang dan pemasaran. Hasil survey dan diskusi dengan mitra menghasilkan kesepakatan terkait dengan permasalahan yang perlu dicarikan solusi oleh tim pengabdian. Mitra dan tim pengabdian menyepakati untuk mengembangkan sistem *stock* barang dan *social media* Instagram untuk media promosi. Tim pengabdian mulai merancang dan membangun sistem yang telah disepakati. Setelah program tersebut selesai dibuat, proses pengujian sistem melibatkan mitra untuk memvalidasi kemampuan sistem sesuai dengan kebutuhan pengguna. Setelah pengujian selesai dan dirasa sesuai maka selanjutnya dilakukan pelatihan penggunaan dan pengelolaan sistem kepada mitra serta pemberian modul tata cara penggunaan sistem kepada mitra.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada PT. Dwi Singatama adalah pelatihan, pendampingan, dan pemberian teknologi berupa website dan *social media instagram*. Kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut.

1. *Sharing Knowledge*, kegiatan ini bertujuan untuk membagikan pengetahuan dasar tentang manfaat aplikasi website dan media sosial Instagram.
2. Pendampingan dan pelatihan pengelolaan website profile perusahaan. Website profil yang diberikan ke mitra memiliki sejumlah fitur, seperti: Tentang kami, Visi dan misi perusahaan, Anggota Tim, Portofolio, dan Kontak perusahaan. Kegiatan yang dilaksanakan secara daring ini bertujuan untuk melatih mitra untuk cakap dalam mengelola *user*, *page*, dan *post* konten baru ke halaman website, kegiatan tersebut dilaksanakan dengan menggunakan *platform* Zoom, seperti ditunjukkan pada Gambar 3. Selain itu tim pengabdian menyerahkan kepada mitra sebuah panduan atau tutorial pengelolaan website dalam bentuk cetak sebagai panduan untuk mitra dalam mengembangkan websitenya nanti. Tampilan dari web profil ditunjukkan pada Gambar 4.

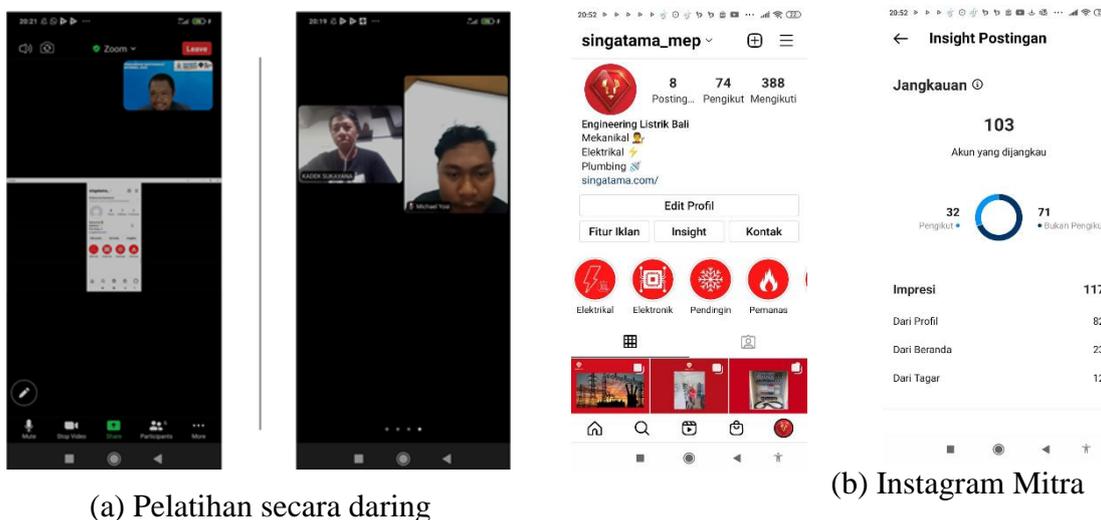


Gambar 3. Kegiatan Pendampingan



**Gambar 4.** Tampilan Web Profile Mitra

3. Kegiatan pemanfaatan media sosial Instagram. Pada kegiatan pendampingan ini, tim pelaksana membagi pengetahuan tentang cara pengelolaan akun media sosial Instragram untuk keperluan bisnis. Hal utama yang ditekankan pada pelatihan ini adalah bagaimana memanfaatkan fitur Insight, seperti: reach dan impression. Mitra sangat antusias menyimak materi yang disampaikan oleh tim pelaksana. Kegiatan ini dilaksanakan seperti pada Gambar 5.



(a) Pelatihan secara daring

(b) Instagram Mitra

**Gambar 5.** Pendampingan Penggunaan Instagram Bisnis

4. Pendampingan dan Pelatihan Sistem Stock Barang. Pendampingan pelatihan dan sistem stock barang dilakukan dengan secara daring. Pelatihan terdiri dari kegiatan: (1) pemaparan alur model sistem; (2)

pemaparan alur fungsi/fitur sistem, (3) pemaparan penggunaan sistem; (6) pemaparan *maintenace* sistem. Kegiatan tersebut dilaksanakan seperti ditunjukkan pada Gambar 6.



**Gambar 6.** Kegiatan Pelatihan Penggunaan Sistem Stok Barang

5. Evaluasi seluruh kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan melakukan wawancara langsung ke mitra tentang pengelolaan web, instagram dan sistem stock barang. Kegiatan evaluasi dilakukan secara luring seperti ditunjukkan pada Gambar 7. Evaluasi dilakukan dengan memberikan sejumlah pertanyaan kepada mitra, pertanyaan tersebut diberikan setelah kegiatan selesai dilaksanakan, dari jawaban yang diberikan oleh mitra bahwa kegiatan dapat memberikan kebermanfaatn bagi mitra, hal ini dapat dilihat dari jawaban, seperti pada Gambar 8.



**Gambar 7.** Kegiatan Evaluasi dari Kegiatan Pengabdian

Selain evaluasi dengan memberikan pertanyaan, evaluasi kegiatan juga dilaksanakan dengan pengamatan secara langsung, pengamatan dilakukan dengan meminta mitra untuk melakukan sejumlah aktivitas, seperti ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Evaluasi dan Masukan Mitra

No	Kegiatan	Evaluasi mitra	
		Terjadi Permasalahan	Tidak Terjadi Permasalahan
1	Proses kelola user pada sistem stock barang		✓
2	Proses kelola barang dan kategori barang		✓
3	Proses penjualan dan laporan penjualan	Mitra meminta untuk menambahkan fitur pajak dan sikon untuk setiap transaksi dan akan dikembangkan oleh tim pengabdian	
4	Proses pengelolaan website		✓
5	Proses pengelolaan akun instagram untuk bisnis		✓

Hasil pengamatan pada tabel 1 diatas menunjukkan tidak terdapat masalah yang signifikan terkait dengan penggunaan sistem, bahkan mitra memberikan masukan untuk pengembangan sistem lebih lanjut. Adapun evaluasi dengan menggunakan kuisoner seperti terlihat pada gambar 8 berikut :

Kami mengucapkan terima kasih atas keikutsertaan Bapak/Ibu/Saudara dalam kegiatan: Pelatihan Sistem Invenstori yang diselenggarakan oleh Tim Pengabdian STIKOM Bali. Sebagai bahan evaluasi, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk melengkapi kuisoner sederhana di bawah ini.

- Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas dengan adanya Pelatihan/Penyuluhan yang dilaksanakan oleh STIKOM Bali? Lingkari jawaban dan berikan penjelasan.
  - Ya, karena sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra
  - Tidak, .....
- Sebutkan hal apa yang membuat Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas.
  - Materi pelatihan yang diberikan: Sangat Bermanfaat
  - Adakah hal lain yang disampaikan: Frekuensi Pelatihan di Tingkatkan
  - Tentang instruktur pelatihan ini: Menguasai materi dengan baik.

Kami mengucapkan terima kasih atas keikutsertaan Bapak/Ibu/Saudara dalam kegiatan: Pelatihan Sistem Invenstori yang diselenggarakan oleh Tim Pengabdian STIKOM Bali. Sebagai bahan evaluasi, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk melengkapi kuisoner sederhana di bawah ini.

- Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas dengan adanya Pelatihan/Penyuluhan yang dilaksanakan oleh STIKOM Bali? Lingkari jawaban dan berikan penjelasan.
  - Ya, relawan dan pekerjaan
  - Tidak, .....
- Sebutkan hal apa yang membuat Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas.
  - Materi pelatihan yang diberikan: Bermanfaat
  - Adakah hal lain yang disampaikan: dasar lebih di tingkatkan
  - Tentang instruktur pelatihan ini: sangat komunikatif

Kami mengucapkan terima kasih atas keikutsertaan Bapak/Ibu/Saudara dalam kegiatan: Pelatihan Sistem Invenstori yang diselenggarakan oleh Tim Pengabdian STIKOM Bali. Sebagai bahan evaluasi, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk melengkapi kuisoner sederhana di bawah ini.

- Apakah Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas dengan adanya Pelatihan/Penyuluhan yang dilaksanakan oleh STIKOM Bali? Lingkari jawaban dan berikan penjelasan.
  - Ya, Membantu solusi teknologi untuk masalah yang dihadapi
  - Tidak, .....
- Sebutkan hal apa yang membuat Bapak/Ibu/Saudara merasa senang/puas.
  - Materi pelatihan yang diberikan: Bermanfaat
  - Adakah hal lain yang disampaikan: Perlu waktu yang lebih lama
  - Tentang instruktur pelatihan ini: Penguasaan materi cukup baik

Gambar 8. Hasil Evaluasi Kuesioner

#### IV. KESIMPULAN

Pengabdian ini secara keseluruhan telah selesai dilakukan dengan menghasilkan beberapa output dan kegiatan seperti: (1) website profile usaha mitra; (2) akun media sosial instragram serta pelatihan pengelolaan akun bisnis; (3) sistem pengelolaan stok barang berbasis web; (4) panduan penggunaan dan pengelolaan sistem. Kegiatan dilakukan secara daring, dengan melakukan koordinasi bersama anggota tim pengabdian dan juga mitra pada PT. Dwi Singatama Putra. Berdasarkan hasil evaluasi melalui sejumlah pertanyaan yang diberikan kepada mitra dan penilaian oleh tim pengabdian, dapat disimpulkan bahwa mitra mampu dan tidak terdapat kesulitan dalam mengoperasikan dan mengelola sistem *web profiling*, *social media instagram*, dan juga sistem pengelolaan *stock* barang.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali atas dukungan yang diberikan sehingga kegiatan ini terlaksana dengan baik. Tentunya ucapan terima kasih juga kami ucapkan kepada PT. Dwi Singatama Putra atas partisipasinya yaitu: memberikan penjelasan terkait kondisi dan permasalahan mitra, berperan aktif memberikan masukan terkait fitur dari sistem yang dibuat, dan menyediakan tempat dan waktu untuk kegiatan pengabdian ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Hapsawati Taan, Djoko Lesmana Radji, Herlina Rasjid, I. (2021) 'Social Media Marketing Untuk Meningkatkan Brand Image', *SEIKO: Journal of Management & Business*, Volume 4(Issue 1), pp. 315–330.
- Huda, N., Indiya, F. H. and Widyati, R. (2021) 'Rancang Bangun Aplikasi Pendataan Persediaan Barang untuk Proses Stock Opname Menggunakan Barcode Berbasis Android pada Perusahaan Manufaktur', *Jurnal Ilmu Komputer dan Aplikasi*, 1, pp. 23–32.
- Kambali, I. and Masitoh, S. (2021) 'Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Pengiriman Barang Di Kantor Pos Pati 59100', *Jurnal Bisnis dan Pemasaran*, Volume 11(1).
- Kridoyono, Sudaryanto, A. and Aris (2021) 'Web Company Profile CV. Priyandra Inarya Cipta', *Journal of Science and Development*, volume 4, pp. 10–21.
- Kurniasari, M. and Budiarmo, A. (2018) 'Pengaruh Social Media Marketing, Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian dengan Minat Beli Sebagai Variabel Intervening pada J.Co Donuts & Coffee Semarang', *Jurnal Administrasi Bisnis*, Volume 7, pp. 25–31.
- Nararya Narottama, N. E. P. M. (2022) 'Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Destinasi Wisata Kuliner di Kota Denpasar', *JUMPA (Jurnal Master Pariwisata)*, Volume 8(2), pp. 741–773.
- Othysalonika Othysalonika, Abdul Wahib Muhaimin, F. F. (2022) 'Pengaruh Social Media Marketing terhadap Minat dan Keputusan Pembelian Konsumen pada Usaha Makanan Sehat di Kota Malang', *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, Volume 6, pp. 1134–1146.
- Purba, M. M. and Rahmat, C. (2021) 'Perancangan Sistem Informasi Stok Barang Berbasis Web Di PT Mahesa Cipta', *JSI (Jurnal sistem Informasi) Universitas Suryadarma*, 8(2), pp. 123–158.

- Ruslan, M. and Setiawan, R. (2015) 'Sistem Informasi Stock Dan Penjualan Di Q'la Computer Berbasis Web', *Jurnal Algoritma*, 14(2), pp. 164–176. doi: 10.33364/algoritma/v.14-2.164.
- Santoso, S., Ilamsyah and Novita, W. (2019) 'Inventory Stock Opname Berbasis Web Pada Pt Makmur Berkat Solusi', 5(2), pp. 165–174.