

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Hasil

A. Pengelolaan Data

Pengelolaan data atau pencatatan data dilakukan untuk merangkum seluruh kegiatan transaksi dalam suatu Perusahaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui kesesuaian persediaan fisik dengan data pembukuan maupun sistem pencatatan. Ketidaksesuaian keduanya, dapat berarti adanya kecurangan maupun kesalahan dalam pencatatan atau perhitungan.

Jika pencatatan tidak dilakukan dengan benar, risiko yang dapat terjadi antara lain risiko kehilangan data, risiko kesalahan data, dan risiko keamanan data. Maka dari itu diperlukannya pengelolaan data dengan mengganti sistem yang masih konvensional dan beralih ke sistem modern yaitu dengan penggunaan komputerisasi. Dalam hal ini, peralihan sistem modern menggunakan komputerisasi yaitu digunakan untuk mengetahui secara detail dan rinci atas barang jadi dan barang yang telah terjual. Dalam suatu bisnis, *software* komputerisasi yang paling sering digunakan yaitu Microsoft Office Excel. Di dalam *software* ini kita mampu mengelola data dengan baik, dimana dalam *software* ini terdapat berbagai macam rumus yang dapat membantu kita dalam mengatasi permasalahan perbedaan fisik dengan data pembukuan. Contoh rumus-rumusnya yaitu seperti penjumlahan, pengurangan, pembagian, pengkalian, dan lain-lainya.

Dalam pengimplementasiannya, sistem komputerisasi dalam hal pengelolaan data tidak hanya memberikan manfaat namun juga memberikan keuntungan tersendiri bagi pengguna, menurut Zulkifli Amsyah (2003), keuntungan tersebut antara lain:

1. Biaya lebih rendah
2. Efisiensi lebih tinggi
3. Kesalahan lebih sedikit
4. Meningkatkan pelayanan pelanggan
5. Pengawasan kegiatan dapat lebih tertib
6. Mengurangi pemakaian tenaga sumber daya manusia
7. Mempermudah pengambilan keputusan berdasarkan informasi yang mudah dibuat
8. Mempermudah perencanaan dan pengorganisasian kegiatan operasional dan distribusi

B. Strategi Pemasaran

1. Kemitraan

Kemitraan adalah suatu kerjasama di dalam keterkaitan usaha secara langsung ataupun tidak langsung, atas dasar saling percaya, membutuhkan, memperkuat dan menguntungkan yang melibatkan para pebisnis UMKM ataupun pebisnis besar. Saat ini, sudah banyak sekali jenis kemitraan, namun jenis kemitraan yang paling banyak adalah kemitraan yang dilakukan secara bersama, menjalankan tugas secara merata, dan memperoleh keuntungan yang sama. Saat ini DS.Multidaya baru menjalin kemitraan dengan orang terdekat saja.

2. Melibatkan Karyawan

Dengan melibatkan karyawan, dalam hal ini karyawan akan mendapatkan efek ganda dari seorang senior.dengan berhasil memasarkan produk yang dihasilkan. Keterlibatan karyawan atau employee engagement adalah tingkat komitmen dan antusiasme yang dimiliki karyawan terhadap perusahaan dan juga pekerjaan mereka sendiri. Keterlibatan karyawan tidak setara dengan “insentif karyawan” dalam arti materialistis, namun lebih kepada varian emosionalnya. Karyawan yang terlibat dan berinvestasi secara emosional akan selalu berusaha lebih keras untuk perusahaannya. Dengan kata lain, keterlibatan karyawan adalah investasi yang dapat diukur dan saling menguntungkan bagi perusahaan dan karyawan.

3. Menjaga Pelanggan Lama

Perusahaan DS.Multidaya senantiasa menjaga pelanggan lama, karena kebanyakan mereka adalah yang paling loyal mempromosikan produk yang mereka anggap memuaskan, sehingga mereka kami berikan bonus kecil sebagai penghargaan telah membantu kami dalam mengeluarkan produk. Dalam hal pemberian keuntungan kepada perusahaan, Pelanggan lama memiliki prospek yang lebih besar daripada pelanggan baru. Menjaga dan mempertahankan pelanggan lama, biayanya jauh kecil daripada mencari pelanggan baru.