

**PENGOPTIMALAN PENJUALAN PERUSAHAAN  
DI TENGAH PANDEMI COVID-19 MELALUI PEMANFAATAN  
PLATFORM E-COMMERCE****Putu Kepramareni, Dewa Ayu Sri Dewi**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

e-mail: [pkepramareni@yahoo.co.id](mailto:pkepramareni@yahoo.co.id)**ABSTRAK**

Di masa pandemi Covid-19 ini, omset perusahaan mengalami penurunan yang sangat drastis yang menyebabkan terhambatnya kegiatan operasional perusahaan dan juga berdampak kepada semua pihak yang terlibat. Penurunan omset perusahaan ini berdampak pada pemotongan upah karyawan yang dikarenakan adanya pemotongan jam kerja karyawan, dan banyak tagihan yang harus tertunda pembayarannya baik kepada supplier atau dari *customers*. Dalam upaya mengoptimalkan penjualan perusahaan untuk meningkatkan omset perusahaan, maka perlu dirancang suatu strategi penjualan yang tidak hanya terfokus pada penjualan *offline* saja, tetapi diimbangi juga dengan penjualan *online* dengan memanfaatkan bisnis online (*E-Commerce*). Hal ini perlu dilakukan karena situasi saat pandemi ini, dimana pembeli lebih memilih belanja *online* dibandingkan berbelanja langsung ke swalayan untuk menghindari kerumunan. Hasil capaian yang diperoleh dari adanya kegiatan pengabdian ini yaitu penjualan perusahaan Mayindo Jaya dengan memanfaatkan *e-commerce* semakin optimal. Adapun faktor-faktor yang membantu keberhasilan ini yaitu pimpinan perusahaan dan bagian marketing yang mendukung kegiatan ini, antusiasme karyawan dalam mengikuti kegiatan ini, dan tersedia fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan.

**Kata kunci:** covid-19, *e-commerce*, penjualan**ABSTRACT**

*During the Covid-19 pandemic, company turnover experienced a very drastic decline which caused delays in company operations and also affected all parties involved. The decline in turnover of this company has an impact on cutting employee wages due to cuts in employee working hours, and many bills that have to be delayed by payment either to suppliers or from customers. In an effort to optimize company sales to increase company turnover, it is necessary to design a sales strategy that is not only focused on offline sales, but also balanced with online sales by utilizing online business (E-Commerce). This needs to be done because of the situation during this pandemic, where buyers prefer online shopping to shopping directly at supermarkets to avoid crowds. The results obtained from this service activity are the sale of the Mayindo Jaya company by utilizing e-commerce more optimally. The factors that helped this success were the company leadership and the marketing department who supported this activity, the enthusiasm of the employees in participating in this activity, and the availability of adequate supporting facilities in carrying out the activity.*

**Keywords:** covid-19, *e-commerce*, sales

## PENDAHULUAN

Mayindo Jaya yang beralamat di Jalan Gunung Himalaya Selatan No. VI Denpasar merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor. Mayindo Jaya merupakan perusahaan distributor yang melayani penjualan kebutuhan pangan di seluruh Provinsi Bali baik untuk *traditional market* maupun *modern market*. Produk-produk yang di jual berupa biskuit regal, permen yupi, kue lapis, produk import, kwaci, susu, teh, sosis, bumbu masakan dan lain sebagainya. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1991. Dengan area jalan yang luas sehingga memudahkan mobil-mobil ekspedisi dan pelanggan yang melakukan hubungan dengan Mayindo Jaya. Untuk mempermudah pemasaran di seluruh Provinsi Bali, Mayindo jaya membuka Cabang di Kabupaten Buleleng. Dengan membuka cabang tersebut diharapkan pendistribusian produk ke pelanggan bisa terealisasi dengan cepat, sehingga pelanggan merasa puas dengan pelayanan yang di berikan.

Setelah melakukan observasi didalam perusahaan dimasa pandemi ini terdapat masalah dimana omset perusahaan mengalami penurunan yang sangat drastis yang tentunya menjadi penghambat dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan dan berdampak kepada semua pihak yang terlibat. Dimana dampak tersebut yaitu pemotongan upah karyawan yang disebabkan karena adanya pemotongan jam kerja karyawan, banyak tagihan yang tertunda pembayarannya baik kepada *supplier* atau dari *customer*.

Dalam mengoptimalkan penjualan perusahaan dengan tujuan meningkatkan *omset* perusahaan, maka perlu merancang strategi penjualan yakni tidak hanya terfokus dalam penjualan *offline* saja tetapi diimbangi penjualan *online* dengan memanfaatkan bisnis online (*E-Commerce*), didukung dengan situasi dimana pembeli lebih memilih belanja online dibandingkan berbelanja langsung ke swalayan untuk menghindari dari kerumunan.

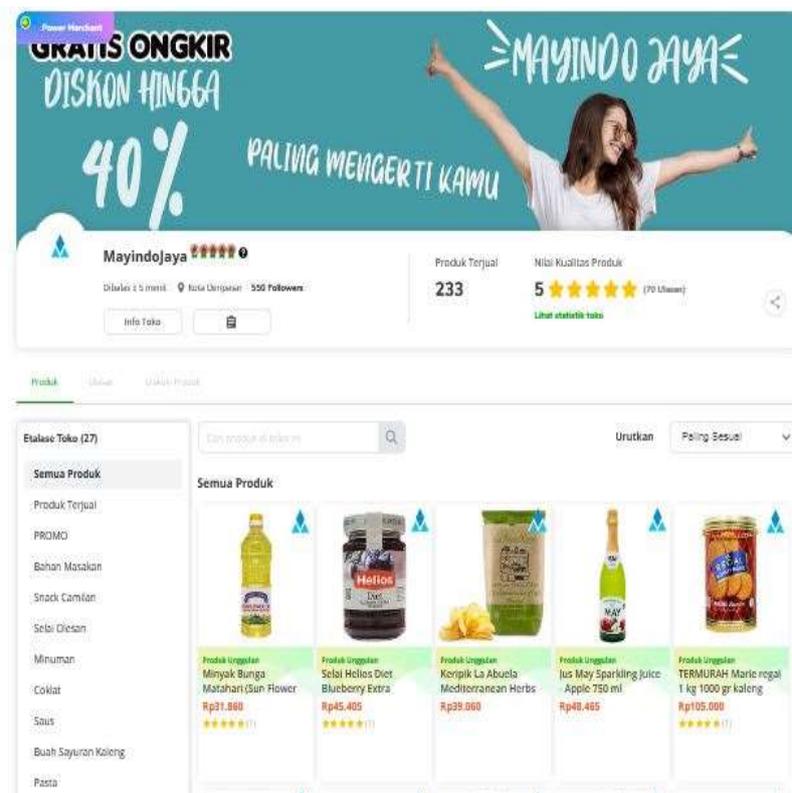
Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilaksanakan, diperoleh bahwa kurang optimalnya penjualan perusahaan yang mengakibatkan penurunan omset perusahaan dimasa pandemi. Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan beberapa solusi yaitu membuat design platform *e-commerce*, memastikan persediaan barang yang akan dijual pada *platform e-commerce*, mengentri data orderan dari setiap *customer online*, dan menyiapkan barang yang diorder oleh *customer*.

## METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan untuk mengoptimalkan penjualan di tengah pandemi dengan memanfaatkan platform *e-commerce* pada perusahaan Mayindo Jaya, akan dibagi menjadi 4 kelompok kegiatan, yaitu membuat *design platform e-commerce*, memastikan persediaan barang yang akan dijual pada *platform e-commerce*, mengentri data orderan dari setiap *customer online*, dan menyiapkan barang yang diorder oleh *customer*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kurang optimalnya penjualan perusahaan yang mengakibatkan penurunan omset perusahaan di masa pandemi pada perusahaan Mayindo Jaya, telah berhasil ditingkatkan melalui strategi yang telah dilaksanakan. Dalam membuat *design platform e-commerce* dibuat semenarik dan kreatif mungkin karena dengan *design* yang tersebut dapat menarik *customer* atau pengguna *e-commerce* untuk melihat profil *e-commerce* atau bahkan tertarik dengan produk yang kita jual sangat perlu dilaksanakan untuk menarik.



**Gambar 1. Pembuatan Design Platform E-Commerce**

Hal-hal yang dilakukan dalam mendesign platform *e-commerce* adalah membuat design gambar produk yang dijual dan profil yang semenarik mungkin, membuat deskripsi perusahaan dan produk yang dijual. Dalam memastikan persediaan barang yang akan dijual pada *platform e-commerce*, dilakukan dengan cara melakukan *stock opname* barang-barang yang akan dijual secara online. Dimana dalam hal ini, tidak semua barang yang dijual secara *offline* akan dijual secara *online*. Jadi sangat diperlukan melakukan *stock opname* agar barang yang nantinya dipasarkan pada *e-commerce* dapat dipastikan persediaannya, sehingga dapat menghindari selisih stok antara stok fisik dan stok yang teriput dalam sistem dan juga *e-commerce*.



**Gambar 2. Mencatat Persediaan Barang di Gudang**

Pencatatan yang dilakukan yaitu mengentri data orderan dari *customer online*. Data tersebut dientri dalam bentuk invoice penjualan dengan rincian tanggal, data customer, barang yang dipesan, jumlah barang yang dipesan, dan harga. Kemudian mencetak *invoice* dan membuat draft pengeluaran barang.



**Gambar 3. Mengentri Orderan dari *Customer***

Menyiapkan barang yang diorder oleh *customer*. Dilakukan dengan berkordinasi dengan bagian gudang untuk mengeluarkan barang digudang sesuai dengan draft pengeluaran barang atau surat jalan. Setelah barang disiapkan oleh bagian Gudang, maka dilakukan pengecekan kembali barang orderan *costumer* tersebut, untuk memastikan barang sudah sesuai dengan pesanan *costumer*. Kemudian barang orderan *costumer* tersebut dirapikan dan dilakukan pengemasan barang dengan tetap melakukan penerapan protokol kesehatan yaitu penggunaan handsanitizer sebelum dan sesudah melakukan pengemasan barang orderan *costumer*.



**Gambar 4. Menyiapkan Barang Pesanan *Customer Online***

## KESIMPULAN DAN SARAN

Penjualan perusahaan yang semakin optimal dimasa pandemi dengan memanfaatkan *e-commerce* pada perusahaan Mayindo Jaya, telah berhasil dilakukan melalui kegiatan pembuatan *design platform e-commerce*, dengan memastikan persediaan barang yang akan dijual pada *platform e-commerce*, mengentri data orderan dari setiap *customer online*, dan menyiapkan barang yang diorder oleh *customer*. Adapun faktor-faktor yang mendukung keberhasilan kegiatan ini yaitu adanya dukungan penuh dari pimpinan perusahaan dan bagian marketing, dan adanya antusiasme karyawan dalam mengikuti kegiatan ini, serta tersedia fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini. Penjualan perusahaan yang semakin optimal dimasa pandemi dengan memanfaatkan *e-commerce* pada perusahaan Mayindo Jaya tetap perlu ditingkatkan yaitu melalui pelaksanaan kegiatan yang berkelanjutan, dikarenakan dalam jangka waktu kedepan pangsa pasar *online* akan semakin meningkat begitu pula dengan daya beli masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Langkah Mudah Berjualan di Tokopedia*. 2020. <https://seller.tokopedia.com/edu/mulai-berjualan/>
- 11 *Tahap Siklus Akuntansi yang Perlu Anda Dipahami*. 2018. <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-11-tahap-siklus-akuntansi-yang-perlu-anda-dipahami/>