

# STRATEGI CV HIPPOCRATES MEDICAL STORE DALAM MENGOPTIMALKAN PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID 19

Ni Luh Gede Mahayu Dicriyani<sup>1)</sup>, Gusti Ayu Chandra Dewi<sup>2)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: [mahayu\\_dicri@unmas.ac.id](mailto:mahayu_dicri@unmas.ac.id)

## ABSTRAK

Seperti yang kita ketahui, pertengahan tahun 2020 di Indonesia muncul virus baru yang menjangkit kesehatan masyarakat yaitu Corona Virus (Covid 19). Covid 19 dianggap sebagai virus yang mematikan dengan proses penyebaran yang sangat cepat ke seluruh penjuru dunia dan berubah menjadi pandemi yang mengakibatkan banyak sektor mengalami kelumpuhan. Permasalahan tersebut telah berakibat pada kebutuhan ekonomi yang terus mengalami penurunan sangat drastis karena pemutusan hubungan kerja (PHK) dan juga para pelaku usaha di beberapa sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mengalami keterpurukan bahkan gulung tikar. Permasalahan ini menjadikan masyarakat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pokok dan bertahan hidup di situasi pandemi covid 19 yang hingga saat ini belum pulih. CV Hippocrates Medical Store mengupayakan berbagai cara untuk tetap bertahan di masa pandemi dan selalu berupaya untuk mengoptimalkan penjualan dengan membuat strategi-strategi penjualan yang sekiranya dapat tetap mempertahankan atau bahkan meningkatkan omset perusahaan. Adapun strategi yang ditempuh yaitu Koordinasi dengan staff gudang untuk memastikan stok tetap terjaga dan memesannya sebelum kehabisan, survei harga dengan supplier lain agar mendapatkan harga termurah, meningkatkan promosi via online yang dapat berupa endorse ke perawat dan tenaga kesehatan, memperluas market place seperti shopee dan tokopedia, pelaksanaan strategi follow up customer yang sudah pernah berbelanja sebelumnya dengan menawarkan produk-produk baru, dan konsultasi dengan *team work* terkait keberhasilan strategi yang dijalankan dalam upaya mengoptimalkan penjualan di masa pandemi

**Kata kunci:** Penjualan, covid-19, alat kesehatan

## ANALISIS SITUASI

CV Hippocrates Medical Store merupakan perusahaan swasta yang bergerak dibidang penjualan alat kesehatan yang telah berdiri sejak tahun 2016 dan beralamat di Jalan Pulau Tarakan No 2b, Sanglah,

Denpasar Barat. Adapun pemilik dari perusahaan ini adalah dr. M. Candra Wijanadi s.ked. Untuk memajukan bisnisnya, perusahaan berupaya meningkatkan kinerja karyawan yang dimiliki agar dapat memuaskan konsumen dengan mengutamakan

kualitas pelayanan dan kualitas produk yang baik. Seperti yang kita ketahui, pertengahan tahun 2020 di Indonesia muncul virus baru yang menjangkit kesehatan masyarakat yaitu Corona Virus (Covid 19). Kementerian Kesehatan Republik Indonesia menyatakan bahwa pandemi Covid 19 pertama kali terdeteksi penyebarannya di Wuhan, China pada tanggal 30 Desember 2019. Covid 19 dianggap sebagai virus yang mematikan dengan proses penyebaran yang sangat cepat ke seluruh penjuru dunia dan berubah menjadi pandemi yang mengakibatkan banyak sektor mengalami kelumpuhan. Permasalahan tersebut telah berakibat pada kebutuhan ekonomi yang terus mengalami penurunan sangat drastis karena pemutusan hubungan kerja (PHK) dan juga para pelaku usaha di beberapa sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang mengalami keterpurukan bahkan gulung tikar. Permasalahan ini menjadikan masyarakat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan pokok dan bertahan hidup di situasi pandemi covid 19 yang hingga saat ini belum pulih. CV

Hippocrates Medical Store mengupayakan berbagai cara untuk tetap bertahan di masa pandemi, contohnya menerapkan protokol kesehatan dalam kegiatan sehari-hari perusahaan seperti mewajibkan karyawan menggunakan masker, menjaga jarak satu sama lain,

menggunakan *hand sanitizer* dan rajin mencuci tangan. Selain itu, perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat kesehatan ini juga selalu berupaya untuk mengoptimalkan penjualan dengan membuat strategi-strategi penjualan yang sekiranya dapat tetap mempertahankan atau bahkan meningkatkan omset perusahaan.

## **PERUMUSAN MASALAH**

Seperti yang kita ketahui, maraknya pandemi covid 19 berdampak pula pada meningkatnya kebutuhan alat kesehatan, khususnya masker dan APD karena baru-baru ini, pemerintah menetapkan rencana pada awal bulan Juni 2020 kemarin akan di tetapkan “New Normal”, dimana masyarakat mulai melakukan aktivitas normal dengan tetap menerapkan protokol kesehatan seperti mengenakan masker saat hendak keluar rumah maupun ketika beraktivitas di luar rumah. Namun dalam menyikapi hal tersebut, Indonesia masih terbilang belum siap dan masih mengalami kekurangan ketersediaan alat kesehatan yang dibutuhkan.

Hal ini tentunya berdampak signifikan bagi sektor usaha penjualan alat kesehatan khususnya CV

Hippocrates Medical Store. Disaat pandemi seperti ini, penjualan pada perusahaan ini memang meningkat sesuai dengan kebutuhan masyarakat, khususnya permintaan masker, handsanitizer dan APD, namun perusahaan ini masih mengalami beberapa kendala misalnya terkait stok yang kadang tidak tersedia saat permintaan masker dan APD meningkat, hal ini dikarenakan kurangnya partisipasi staff gudang dalam mengecek stok, terlebih lagi pengiriman barang dilakukan lebih dari 5 hari karena pembelian di luar Indonesia. Selain itu kendala lain yaitu harga pokok dari suplier meningkat, kurangnya promosi melalui media sosial dan penjualan hanya dilakukan secara langsung tanpa dibantu marketplace lain. Terkait hal tersebut, CV Hippocrates Medical Store harus melakukan strategi untuk dapat mengoptimalkan penjualan pada masa pandemi covid 19 ini.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan dengan Manager CV Hippocrates Medical Store dapat dikemukakan permasalahan yaitu apakah strategi CV Hippocrates Medical Store dalam

mengoptimalkan penjualan di masa pandemi covid 19 ini?

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan permasalahan diatas, solusi yang diberikan penulis untuk strategi CV Hippocrates Medical Store dalam mengoptimalkan penjualan di masa pandemi covid 19 ini, adalah sebagai berikut:

- 1) Koordinasi dengan staff gudang untuk memastikan stok tetap terjaga dan memesannya sebelum kehabisan
- 2) Survei harga dengan suplier lain agar mendapatkan harga termurah
- 3) Meningkatkan promosi via online yang dapat berupa endorse ke perawat dan tenaga Kesehatan
- 4) Memperluas market place seperti shopee dan Tokopedia
- 5) Pelaksanaan strategi follow up customer yang sudah pernah berbelanja sebelumnya dengan menawarkan produk-produk baru
- 6) Konsultasi dengan *team work* terkait keberhasilan strategi yang dijalankan dalam upaya

mengoptimalkan penjualan di masa pandemi

### **Target yang dihasilkan**

Target yang dapat di hasilkan dari penerapan strategi tersebut yaitu mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Store di masa pandemi Covid-19.

### **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan untuk mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Sore berlangsung selama 42 hari. Program pengabdian ini dilaksanakan CV Hippocrates Medical Sore dilaksanakan di Jalan Pulau Tarakan No 2b, Sanglah, Denpasar Barat, Bali. ada tanggal 21 Februari s/d 09 April 2021.

Program pengabdian ini merupakan implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk upaya antara dosen maupun mahasiswa untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Adapun program yang akan digunakan dalam rangka mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Store di masa pandemi Covid 19 ini adalah

koordinasi, pelaksanaan, pengontrolan. Hal pertama yang dilakukan dalam rangka pelaksanaan strategi mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Store pada masa pandemi covid 19 adalah dengan pembuatan jadwal terhadap strategi yang akan dijalankan, apabila jadwal sudah ditentukan maka selanjutnya akan dilakukan pelaksanaan kegiatan.

Pelaksanaan program pertama yaitu koordinasi, hal pertama yang dilakukan dalam mengoptimalkan penjualan CV Hippocrates Medical Store adalah kegiatan koordinasi dengan staff gudang yang bertugas mengurus persediaan, penataan, memastikan tidak ada produk kadaluarsa, membuat laporan *stock opname* dan yang terpenting adalah memastikan stok barang tetap terjaga dan memesannya sebelum kehabisan. Hal ini harus dimaksimalkan karena mengingat permintaan persediaan alat kesehatan yang meningkat seiring dengan meningkatnya kasus covid 19 dan aturan dari pemerintah untuk tetap beraktivitas dengan memperhatikan protokol kesehatan seperti menggunakan masker dan handsanitizer. Staff gudang harus

tetap mengontrol stok barang yang tersedia agar tidak terulang lagi kasus kelangkaan alat kesehatan yang dibutuhkan, mengingat peluang penjualan alat medis tersebut harus terus dioptimalkan.

Program kedua yaitu pelaksanaan, mengingat permintaan alat kesehatan semakin meningkat, hal ini menjadi peluang yang ditunggu-tunggu oleh supplier alat kesehatan untuk menaikkan harga barang-barang mereka karena mereka berpikir produk-produk alat kesehatan pasti tetap laku walaupun harga mengalami peningkatan yang lumayan drastis. Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh CV Hippocrates Medical Store adalah dengan melakukan survei harga ke supplier lain dan mencari supplier dengan harga termurah namun tetap memperhatikan kualitas dari produk tersebut.

Selain itu, strategi yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan penjualan adalah dengan meningkatkan promosi via online. Di jaman serba digital ini, promosi via online atau lebih dikenal dengan istilah digital marketing merupakan strategi yang efektif dan efisien untuk

dilakukan karena akan lebih menghemat biaya dan waktu karena tidak memerlukan biaya bensin dan waktu untuk ke lokasi target market. Selain itu dapat menjangkau target konsumen dan dapat bersaing dengan perusahaan lain di luar Bali. Hal ini dapat dilakukan dengan *endorsement* *selebgram* atau tenaga kesehatan lewat akun *instagram* atau *facebook* dengan harapan dapat membantu mengoptimalkan penjualan dan produk alat kesehatan dari CV Hippocrates Medical Store lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Strategi berikutnya adalah dengan memperluas marketplace. Marketplace adalah platform yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli dimana transaksinya terjadi secara online. Pembuatan marketplace berupa tokopedia dan shopee merupakan salah satu strategi yang dirasa mampu mengoptimalkan penjualan karena selama ini penjualan baru dilakukan secara langsung melalui toko saja, dimana hal ini dianggap kurang efektif karena target market masih terbatas.

Dan strategi terakhir dalam program pelaksanaan yaitu *follow up customer* lama. Follow up merupakan

kontak lanjutan kepada calon pelanggan ataupun customer lama yang sudah pernah berbelanja di toko kita. Selama ini, perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat kesehatan ini hanya berfokus pada customer yang datang ke toko saja, tanpa mencoba untuk mengembangkan strategi penjualannya dengan follow up customer lama via whatsapp dengan menawarkan produk-produk baru yang tersedia ditoko. Kini CV Hippocrates Medical Store akan mencoba menerapkan strategi ini karena merupakan salah satu teknik pemasaran yang paling direkomendasikan dan diharapkan dapat menjadi teknik yang cukup efektif untuk mengoptimalkan penjualan.

Program ketiga adalah pengontrolan. Pada program ini, dilakukan konsultasi dengan *team work* berupa monthly meeting dengan membahas topik terkait keberhasilan strategi yang telah dijalankan dalam program pelaksanaan. Dalam tahap ini, diharapkan strategi-strategi untuk mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Store dapat berjalan dengan lancar dan efektif.

Adapun informasi terkait realisasi pencapaian program kerja yang digunakan pada tabel 1.

Tabel 1

Tabel 1.1

No	Jenis Program Kerja	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1.	Strategi mengoptimalkan penjualan di masa pandemi covid	Konsultasi dengan staff bagian untuk memastikan stok obat, tenaga dan ketersediaan layanan lainnya	100%
		Jarak kerja dengan supplier lain agar mendapatkan harga terbaik	100%
		Mengaktifkan promo via online yang dapat berupa voucher, diskon, promo dan promo kesehatan	100%
		Mempediasi kerjasama seperti iklan dan internet	100%
		Evaluasi strategi follow up customer yang sudah pernah berbelanja sebelumnya dengan menggunakan metode profit & loss	100%
		Konsultasi dengan vendor untuk memilih layanan strategi yang digunakan dalam upaya mengoptimalkan penjualan di masa pandemi	100%

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan yang dimaksud adalah

1. Manager operasional dan staff bagian penjualan CV Hippocrates Medical Store sangat mendukung kegiatan ini.

2. Adanya pemahaman yang baik dari staff bagian penjualan dalam melaksanakan pelatihan yang diberikan.
3. Tersedianya fasilitas pelatihan yang baik seperti ruang pelatihan dan dokumen-dokumen yang diperlukan.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian adalah banyaknya beban kerja yang dimiliki setiap karyawan sehingga tidak fokus dalam melaksanakan kegiatan.

**Adapun informasi terkait partisipasi dan tahapan program kerja pada tabel 2.**

**Tabel 2.**

Tabel 3.2

No.	Langkah-Langkah	Metode Pendekatan	Partisipasi Karyawan
1	Melaksanakan survei awal	Wawancara	Terjun ke lapangan dengan protokol kesehatan dan melaksanakan wawancara kepada manager dan staff bagian penjualan.
2	Penetaan masalah	Wawancara	Mendata setiap kendala yang dihadapi bagian penjualan dan mencatat masukan dari staff/bagian penjualan.
3	Tindak lanjut & solusi	Edukasi & pendampingan	Konsultasi kepada manajemen dan sosialisasi untuk kemudian mencari solusi terbaik bagi kedua belah pihak terkait pengoptimalan penjualan.
4	Hasil akhir	Pendampingan	Pemutusan, pengarahan dan kontrol terhadap strategi baru yang akan dijalankan dan sudah disepakati bersama untuk mengoptimalkan penjualan.

## HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

CV Hippocrates Medical Store mengupayakan berbagai cara untuk tetap bertahan di masa pandemi, contohnya menerapkan protokol kesehatan dalam kegiatan sehari-hari perusahaan seperti mewajibkan karyawan menggunakan masker, menjaga jarak satu sama lain, menggunakan *hand sanitizer* dan rajin mencuci tangan. Selain itu, perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat kesehatan ini juga selalu berupaya untuk mengoptimalkan penjualan dengan membuat strategi-strategi penjualan yang sekiranya dapat tetap mempertahankan atau bahkan meningkatkan omset perusahaan.

Pelaksanaan program pertama yaitu koordinasi, hal pertama yang dilakukan dalam mengoptimalkan penjualan CV Hippocrates Medical Store adalah kegiatan koordinasi dengan staff gudang yang bertugas mengurus persediaan, penataan, memastikan tidak ada produk kadaluarsa, membuat laporan *stock opname* dan yang terpenting adalah memastikan stok barang tetap terjaga dan memesannya sebelum kehabisan.

Hal ini harus dimaksimalkan karena mengingat permintaan persediaan alat kesehatan yang meningkat seiring dengan meningkatnya kasus covid 19 dan aturan dari pemerintah untuk tetap beraktivitas dengan memperhatikan protokol kesehatan seperti menggunakan masker dan handsanitizer. Staff gudang harus tetap mengontrol stok barang yang tersedia agar tidak terulang lagi kasus kelangkaan alat kesehatan yang dibutuhkan, mengingat peluang penjualan alat medis tersebut harus terus dioptimalkan.



**Gambar 1 Koordinasi dengan staff gudang**

Program kedua yaitu pelaksanaan, mengingat permintaan alat kesehatan semakin meningkat, hal ini menjadi peluang yang ditunggu-tunggu oleh supplier alat

kesehatan untuk menaikkan harga barang-barang mereka karena mereka berpikir produk-produk alat kesehatan pasti tetap laku walaupun harga mengalami peningkatan yang lumayan drastis. Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh CV Hippocrates Medical Store adalah dengan melakukan survei harga ke supplier lain dan mencari supplier dengan harga termurah namun tetap memperhatikan kualitas dari produk tersebut.



**Gambar 2**  
**(survei harga dengan supplier lain)**

Selain itu, strategi yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan penjualan adalah dengan meningkatkan promosi via online. Dijaman serba digital ini, promosi via online atau lebih dikenal dengan istilah digital marketing merupakan strategi yang efektif dan efisien untuk

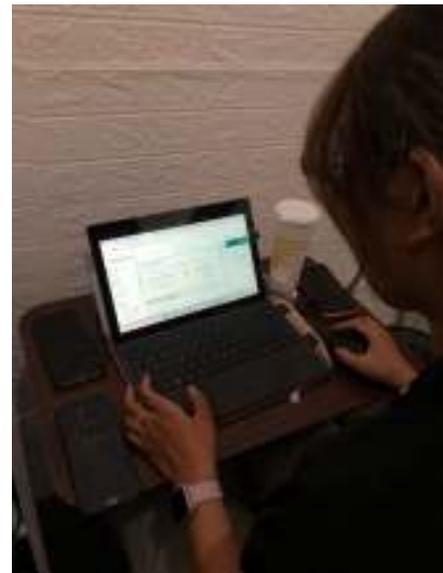
dilakukan karena akan lebih menghemat biaya dan waktu karena tidak memerlukan biaya bensin dan waktu untuk ke lokasi target market. Selain itu dapat menjangkau target konsumen dan dapat bersaing dengan perusahaan lain di luar Bali. Hal ini dapat dilakukan dengan *endorsement* *selebgram* atau tenaga kesehatan lewat akun *instagram* atau *facebook* dengan harapan dapat membantu mengoptimalkan penjualan dan produk alat kesehatan dari CV Hippocrates Medical Store lebih dikenal oleh masyarakat luas.



**Gambar 3 (Promosi via online)**

Strategi berikutnya adalah dengan memperluas marketplace. Marketplace adalah platform yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli dimana transaksinya terjadi secara online. Pembuatan marketplace berupa tokopedia dan shopee

merupakan salah satu strategi yang dirasa mampu mengoptimalkan penjualan karena selama ini penjualan baru dilakukan secara langsung melalui toko saja, dimana hal ini dianggap kurang efektif karena target market masih terbatas.



**Gambar 4 (memperluas marketplace via shopee)**



**Gambar 5 (memperluas marketplace via tokopedia)**

Dan strategi terakhir dalam program pelaksanaan yaitu *follow up customer* lama. Follow up merupakan kontak lanjutan kepada calon pelanggan ataupun customer lama yang sudah pernah berbelanja di toko kita. Selama ini, perusahaan yang bergerak di bidang penjualan alat kesehatan ini hanya berfokus pada customer yang datang ke toko saja, tanpa mencoba untuk mengembangkan strategi penjualannya dengan follow up customer lama via whatsapp dengan menawarkan produk-produk baru yang tersedia ditoko. Kini CV Hippocrates Medical Store akan mencoba menerapkan strategi ini karena merupakan salah satu teknik pemasaran yang paling direkomendasikan dan diharapkan dapat menjadi teknik yang cukup efektif untuk mengoptimalkan penjualan.



**Gambar 6 (follow up customer lama)**

Program ketiga adalah pengontrolan. Pada program ini, dilakukan konsultasi dengan *team work* berupa monthly meeting dengan membahas topik terkait keberhasilan strategi yang telah dijalankan dalam program pelaksanaan. Dalam tahap ini, diharapkan strategi-strategi untuk mengoptimalkan penjualan pada CV Hippocrates Medical Store dapat berjalan dengan lancar dan efektif.



**Gambar 7 (konsultasi dengan team work)**

#### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan di CV Hippocrates Medical Store, kegiatan karyawan dalam upaya mengoptimalkan penjualan dengan strategi-strategi yang telah disepakati bersama berhasil dilakukan melalui program koordinasi, pelaksanaan dan pengontrolan. Tujuan dan maksud diadakan Strategi Mengoptimalkan Penjualan di Masa Pandemi Covid-19 diharapkan dapat membantu CV Hippocrates Medical Store dalam mengoptimalkan serta meningkatkan penjualan alat-alat kesehatan.

Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai

pihak, penulis mencoba memberikan saran dan pendapat yang sekiranya dapat dijadikan bahan pertimbangan. Kegiatan mengoptimalkan penjualan di masa pandemi covid-19 yang dijalankan menggunakan strategi-strategi penjualan yang sudah disepakati perlu dijalankan secara konsisten dan perlu ditingkatkan agar dapat membantu memaksimalkan penjualan di CV Hippocrates Medical Store

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- LPPM .2021. *Buku Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat*, Denpasar. Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Permatasari, Rika, Ignatius Mahardika, dan Biemo W. Soemardi. 2021. *Penerapan Strategi Penjualan di Masa Pandemi Covid-19*. *EJurnal*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga.