

STRATEGI MENGOPTIMALKAN PENJUALAN SERTA PENINGKATAN PROTOKOL KESEHATAN DALAM BERTRANSAKSI DI MASA PANDEMI COVID-19 di CV. UDAYANA MANDIRI SEJAHTERA

I Gusti Agung Eka Teja Kusuma¹⁾, Luh Putu Jesi Susanti²⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email : agungteja@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 telah melemahkan berbagai sektor di Indonesia, tidak terkecuali pada Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera yang berada pada sektor penjualan sembako serta peralatan rumah tangga. Kondisi pasca pandemi ini sangat mempengaruhi kinerja perusahaan, karena dalam kasus ini semua lapisan masyarakat baik itu lapisan atas, menengah dan bawah terkena dampak dari virus corona yang mengakibatkan turunnya pendapatan dan daya beli masyarakat terhadap sembako dan peralatan rumah tangga. Akibat dari adanya pandemi ini, akan sangat berdampak juga pada pendapatan atau laba operasional yang diperoleh CV. Udayana Mandiri Sejahtera yang satu tahun terakhir mengalami penurunan karena berkurangnya jumlah penjualan setiap bulannya, dan tersaingi oleh pasar tradisional terhitung sudah satu tahun dari tahun 2021 hingga 2022. Sehingga diharapkan karyawan pada CV. Udayana Mandiri Sejahtera dapat mengoptimalkan dan memaksimalkan penjualan di masa pandemic Covid-19 ini dengan menerapkan strategi-strategi. Hasil yang dicapai dalam program ini adalah : 1) Sosialisasi terkait strategi yang akan dijalankan dalam upaya mengoptimalkan penjualan, 2) Pelaksanaan strategi promosi penjualan melalui kegiatan kanvasing, atau mediasosial 3) Pelaksanaan pembagian masker terhadap masyarakat yang sudah melakukan transaksi, bukti peduli terhadap sesama customer di masa pandemi ini.

Kata Kunci : Media Sosial, Ekonomi Penjualan, Covid 19

ANALISIS SITUASI

Sektor perekonomian selama ini digadang-gadang sebagai sumber kontribusi devisa terbesar bagi Indonesia. Namun, pandemi Covid-19 mengubah semuanya. Sejak adanya instruksi menjaga jarak sosial dan himbauan beraktivitas di rumah saja, sektor perekonomian menjadi lesu. Bahkan, kelesuan itu sudah dirasakan sebelum Indonesia mengumumkan ada

pasien positif corona pada awal Maret 2020 lalu. Sejumlah stimulus yang disiapkan pemerintah untuk membangkitkan sektor perekonomian tak mampu membendung dampak negatif Covid-19. Akibat dari hal tersebut, banyak bisnis terutama toko-toko yang terancam tutup.

Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera merupakan sebuah usaha

yang bergerak dalam bidang melayani pembayaran elektronik seperti pembayaran PLN, PDAM, Pulsa HandPhone dan lain sebagainya, disini juga menjual bahan sembako, dan alat rumah tangga. Toko mini market CV. Udayana Mandiri Sejahtera berdiri tahun 2019 yang berlokasi di Jln. Gumitir No 92 Br. Biaung Kesiman Kertalangu Denpasar Timur. Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera buka setiap hari dari pukul 06.00 hingga pukul 22.00. Sebelum dilanda pandemi, Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera awalnya dalam keadaan ramai pengunjung karena bahan sembako ataupun transaksi elektronik seperti pembayaran PLN, PDAM, dan Pulsa sudah menjadi kebutuhan masyarakat sehari-hari.

Program pengabdian ini merupakan implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk kolaborasi dosen maupun mahasiswa untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan secara khusus ataupun aplikasi ipteks di masyarakat secara umum. Adapun beberapa metode yang akan digunakan untuk upaya mengoptimalkan dan meningkatkan penjualan pada CV. UDAYANA MANIDIR SEJAHTERA di masa pandemic covid-19 ini adalah sosialisasi, pendampingan, pelaksanaan dan pengontrolan.

PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan pada Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera, maka rumusan masalah yang diajukan adalah :

1. Kurangnya promosi penjualan menggunakan follow up customer.
2. Kurangnya customer menerapkan protokol kesehatan pada saat melakukan transaksi jual beli secara langsung.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan uraian permasalahan yang dihadapi mitra, maka solusi yang ditawarkan dan target yang harus dicapai, adalah sebagai berikut :

- 1) Memberikan sosialisasi dan penyuluhan pada karyawan tentang pentingnya mengikuti protokol kesehatan pada saat melakukan transaksi jual beli secara langsung.
- 2) Memasang poster mengenai perlunya melakukan 5M dimasa Covid-19.
- 3) Sosialisasi terhadap bagian penjualan tentang strategi promosi penjualan melalui kanvasing, dan follow up customer.

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian ini merupakan implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk kolaborasi dosen maupun mahasiswa untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan secara khusus ataupun aplikasi ipteks di masyarakat secara umum. Adapun metode yang digunakan untuk upaya mengoptimalkan penjualan di tengah pandemi pada CV. Udayana Mandiri Sejahtera adalah sosialisasi, pendampingan, pelaksanaan dan pengontrolan.

Upaya mengoptimalkan dan meningkatkan penjualan pada CV. Udayana Mandiri Sejahtera dilakukan dengan kegiatan sosialisasi terhadap karyawan bagian penjualan tentang strategi-strategi untuk dapat untuk melaksanakan kegiatan yang disepakati antara tim pelaksana dan pihak CV. Udayana Mandiri Sejahtera dalam mengoptimalkan penjualan di masa pandemi, yakni strategi promosi melalui kanvasing, dan follow up customer. Setelah kegiatan sosialisasi dilakukan, selanjutnya akan dilakukan perencanaan jadwal terhadap strategi yang akan dijalankan. Apabila jadwal sudah ditentukan, maka dilakukan pelaksanaan kegiatan dan pendampingan terhadap kegiatan tersebut.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Promosi melalui social media, strategi promosi yang dapat dilakukan adalah promosi melalui aplikasi instagram. Dimana dalam kegiatan ini bagian penjualan rutin melakukan promosi setiap hari kerjanya dengan update mengenai promo yang sedang berlangsung. Dalam kegiatan ini diharapkan, bagian penjualan dapat menjangkau customer lebih luas sehingga dapat menghasilkan prospek customer yang lebih banyak diluar prospek customer dari social media dan customer yang datang langsung Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera.

Strategi promosi selanjutnya yang dilakukan bagian penjualan adalah promosi dengan melakukan follow up customer, disini kami meminta untuk customer memberikan feedback yang semenarik mungkin di link website Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera sehingga customer akan merasakan keinginan bagaimana pelayanan dan barang apa saja yang di jual di Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera. Strategi promosi selanjutnya yang dilakukan bagian penjualan adalah promosi dengan melakukan follow up customer, disini kami meminta untuk

customer memberikan feedback yang semenarik mungkin di link website Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera sehingga setiap customer yang belum pernah mampir akan melihat feedback nya di link website Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera sehingga customer akan merasakan keinginan tahu bagaimana pelayanan dan barang apa saja yang di jual di Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera.

Strategi untuk menerapkan pentingnya mengikuti protokol kesehatan pada saat melakukan transaksi secara langsung. Kegiatan sosialisasi dan penyuluhan pada customer tentang pentingnya mengikuti protokol kesehatan pada saat melakukan transaksi jual beli secara langsung. Kegiatan ini dilakukan saat customer yang melakukan transaksi tidak menggunakan masker atau tidak menerapkan protokol kesehatan. Kegiatan pemasangan poster mengenai pentingnya menerapkan 5M dimasa pandemi Covid-19. Kegiatan ini dimulai dengan pembuatan poster, kemudian melakukan pemasangan poster tersebut sebagai himbauan kepada para karyawan dan juga customer agar selalu ingat menerapkan protokol kesehatan dan waspada akan bahaya virus Covid-19.

Setelah dilakukan semua strategi yang ditentukan dengan program kerja terlihat adanya peningkatan penjualan di

tengah pandemi pada CV. Udayana Mandiri Sejahtera.

Kemudian didokumentasikan dalam beberapa foto.



Gambar 1. Hasil Kegiatan Pengabdian (Lokasi Kegiatan Pengabdian)



Gambar 2. Hasil Kegiatan Pengabdian (Pemasangan Poster Pentingnya Menerapkan 5M)



Gambar 3. Hasil Kegiatan Pengabdian (Pemberian Masker Gratis Untuk Customer Tidak Menerepkan Protokol Kesehatan)

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan di CV. Udayana Mandiri Sejahtera. Kegiatan karyawan dalam upaya mengoptimalkan penjualan dengan strategi-strategi yang telah disepakati bersama berhasil dilakukan melalui sosialisasi, pendampingan, pelatihan dan pengontrolan. Tujuan dan maksud diadakan Upaya Mengoptimalkan Penjualan serta Meningkatkan Penerapan protocol Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19 diharapkan dapat membantu CV. Udayana Mandiri Sejahtera dalam mengoptimalkan serta meningkatkan penjualan sembako serta peralatan rumah tangga di Toko Mini Market CV. Udayana Mandiri Sejahtera.

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 yg sudah disepakati perlu dijalankan secara konsisten dan perlu ditingkatkan agar dapat membantu memaksimalkan penjualan di CV. Udayana Mandiri Sejahtera.

DAFTAR PUSTAKA

- Admin, super. 2021. "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Dunia Usaha". <https://smkn1perhentianraja.sch.id/read/10/cara-menulis-daftar-pustaka>. Diakses pada 15 September 2021.
- Bahasanid. 2021. "Teknik Promosi Melalui Sosial Media". <https://bahasan.id/teknik-promosi-produk-melalui-media-sosial/>. Diakses pada 15 September 2021.
- Diputra, Andi. 2020. "Strategi Penjualan saat Pandemi Covid-19". <http://www.myorangehr.com/news-events/strategi-penjualan-saat-pandemi-covid-19/>. Diakses pada 15 September 2021.
- Stickearn. 2021. "Ide Marketing di Masa Pandemi". <https://stickearn.com/blog/news/7-ide-marketing-ini-bikin-kamu-survive-di-tengah-pandemi-virus-corona>. Diakses pada 15 September 2021.
- Profil PT. Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung, 2016. Profil PT.

Mega Tiara Sinar Abadi Cabang
Gunung Agung. Denpasar. Bali

Wikipedia Bahasa Indonesia,
Ensiklopedia Bebas. Vespa. Diakses
pada 15 September 2021