

PENGEMBANGAN USAHA PERDAGANGAN DI TOKO ERIMAREBANGUN DI MASA COVID-19

Anak Agung Putu Agung¹, I Kadek Aditya Dwipayana²
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: putuagung56@unmas.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Masyarakat merupakan program Universitas Mahasaraswati sebagai salah satu implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman lapangan kepada mahasiswa tentang kondisi perusahaan secara langsung dan juga untuk membentuk sikap mandiri dan tanggung jawab mahasiswa selama melaksanakan kegiatan. Salah satu perusahaan yang menjadi lokasi tempat penulis yaitu, Toko Erimarebangun yang beralamat di Jl. Peliatan 1, Tebesaya Peliatan Ubud. Perusahaan ini bergerak dibidang perdagangan yang menjual pakian sampai aksesoris busana adat Bali, berbagai macam pakaian yang bisa dikenakan mulai dari balita hingga orang dewasa. Pelaksanaan program ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan dan lebih mengoptimalkan pelayanan dengan baik. Pada masa pandemi Covid-19 ini tidak hanya menyerang manusia tetapi juga menyerang sektor perekonomian di dunia, tidak terkecuali Indonesia, dengan segala permasalahan yang timbul akibat efek berantai yang diakibatkannya. Perusahaan yang terkena imbas Covid-19 ini mulai bingung karena berkurangnya pemasukan dan perkembangan usaha perdagangannya yang dapat merugikan perusahaan. Untuk menghindari kerugian tersebut maka perusahaan harus memberikan pemahaman kepada karyawan dengan mengoptimalkan promosi penjualan. Pemahaman yang diberikan berupa melakukan promosi di media sosial, memberikan kualitas gambar yang baik guna daya tarik konsumen, melakukan update rutin di media sosial, serta memberikan pelayanan gratis ongkir kepada konsumen daerah Bali.

Kata kunci: busana adat, promosi, pandemi covid-19

ANALISIS SITUASI

Toko Erimarebangun bergerak di bidang perdagangan yang didirikan pada tahun 2011 oleh bapak I Wayan Gede Eryawan. Toko Erimarebangun beralamat di Jl.Peliatan 1, Tebesaya Peliatan, Ubud. Perusahaan ini menjual pakaian sampai aksesoris busana adat Bali, berbagai macam pakaian yang bisa dikenakan mulai dari balita hingga orang dewasa. Faktor pendukung berhasilnya suatu usaha perdagangan Toko Erimarebangun

adalah pemasarannya yang baik. Dalam usaha perdagangan pakian dan aksesoris busana adat Bali pemasaran diartikan sebagai kegiatan usaha yang dirancang dalam suatu ide awal bisnis perdagangan hingga mencapai pasar sasaran dan tujuan perusahaan. Daya tarik konsumen dalam suatu perusahaan sangat diperlukan. Hal ini perlu diperhatikan untuk memberikan kualitas terbaik kepada konsumen. Karena kualitas yang tidak baik akan berdampak

bagi perusahaan dan konsumen akan beralih ke perusahaan yang lain dengan bidang yang sama. Saat ini terjadinya penyebaran pandemi Covid-19 ke banyak negara, termasuk Indonesia. Covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh SARS-Cov-2 yaitu jenis koronavirus. Hal tersebut yang menyebabkan perlambatan pengembangan usaha dalam upaya mengembangkan daya tarik konsumen perdagangan. Daya tarik konsumen mengalami penurunan sehingga berdampak pada pengembangan usaha perdagangan khususnya pada Toko Erimarebangun. Permasalahan yang terjadi pada Toko Erimarebangun adalah kurangnya dilakukan promosi melalui media sosial untuk menarik konsumen dalam penjualan. Selain itu, dalam mengembangkan daya tarik konsumen, perusahaan kurang dalam meningkatkan kualitas produk, update rutin di media sosial serta memberikan pelayanan free ongkir kepada konsumen di daerah Bali. Hal ini disebabkan karena karyawan belum mengetahui seberapa penting promosi pada media sosial guna daya tarik konsumen di masa Pandemi Covid-19 ini, serta menerapkan protocol kesehatan guna mencapai kenyamanan konsumen.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilaksanakan, diperoleh bahwa kurangnya melakukan promosi produk yang menyebabkan

menurunnya daya tarik konsumen dalam usaha perdagangan akibat dari pandemi Covid-19.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan beberapa solusi, yaitu:

1. Melakukan promosi melalui media sosial untuk mengembangkan usaha perdagangan.
2. Meningkatkan kualitas gambar produk guna daya tarik konsumen.
3. Melakukan update rutin produk di media sosial agar konsumen mendapatkan informasi terbaru.
4. Memberikan pelayanan free ongkir kepada konsumen di daerah Bali.
5. Melaksanakan kegiatan sosialisasi terhadap semua karyawan agar selalu menerapkan protokol kesehatan dengan cara menggunakan masker guna mencapai kenyamanan konsumen.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mengembangkan usaha perdagangan di Toko Erimarebangun adalah pelatihan, pendampingan serta pelaksanaan. Dalam pelatihan ini karyawan diberikan penjelasan mengenai pentingnya sebuah promosi melalui media social, sehingga daya tarik konsumen tentu akan meningkat. Selain itu, karyawan juga diberikan pemahaman mengenai cara pengambilan foto produk

dengan kualitas yang baik, update rutin di media sosial, pelayanan gratis ongkir kepada konsumen serta memberikan arahan kepada karyawan untuk menerapkan protokol kesehatan guna untuk mencapai kenyamanan konsumen. Sehingga diharapkan dalam pelatihan ini dapat mengembangkan daya tarik konsumen usaha perdagangan dengan melakukan promosi produk di media sosial ini lebih meningkat.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Upaya pengembangan daya tarik konsumen di masa pandemic Covid-10 yang dilakukan di Toko Erimarebangun telah berhasil mengembangkan usaha perdagangannya dalam menarik minat konsumen dan memberikan kualitas produk yang baik, update rutin di media sosial, pelayanan gratis ongkir kepada konsumen serta memberikan arahan kepada karyawan untuk menerapkan protokol kesehatan guna untuk mencapai kenyamanan konsumen juga telah dilaksanakan dengan baik melalui pelatihan, pendampingan dan pelaksanaan yang telah dilaksanakan.

Dalam memahami sebuah pengembangan usaha yang telah dilaksanakan maka karyawan harus mengetahui pentingnya promosi dan kualitas produk di media sosial guna menarik para konsumen. Maka dari itu, pengembangan usaha yang dilakukan dalam menarik konsumen sangat dibutuhkan untuk

meningkatkan usaha perdagangan pada masa pandemic Covid-19 ini.



Gambar 1. Menerapkan Protokol Kesehatan di Masa Pandemi Covid-19



Gambar 2. Meningkatkan kualitas gambar produk guna daya tarik konsumen



Gambar 3. Melakukan update rutin produk di media sosial



Gambar 4. Memberikan pelayanan free ongkir kepada konsumen di daerah Bali



Gambar 5. Sosialisasi terhadap semua karyawan untuk menerapkan protokol kesehatan dengan menggunakan masker

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan di Toko Erimarebangun sudah berjalan dengan baik. Kemampuan Karyawan di Toko Erimarebangun mempunyai keterampilan dan pengetahuan yang lebih mengenai pentingnya melakukan promosi di media sosial untuk memudahkan

konsumen. Keberhasilan dalam mengembangkan daya tarik konsumen usaha perdagangan, konsumen lebih tertarik dengan gambar produk yang unik dan memiliki karakteristik sendiri. Toko Erimarebangun sudah berhasil dalam menerapkan hal tersebut. Selain itu adanya penawaran atau promosi gratis ongkir tentu menarik perhatian konsumen dan harus tetap menjaga kualitas produk agar bisa menarik para pembeli untuk melakukan pembelian. Saran yang dapat penulis berikan kepada karyawan lain di Toko Erimarebangun untuk tetap menjaga kualitas produk agar minat dan daya tarik konsumen dalam pengembangan usaha meningkat serta dapat menjaga kebersihan dan menerapkan protocol kesehatan agar penjualan dan kebersihan di Toko Erimarebangun terus meningkat dan tetap terjaga di masa pandemic Covid-19 ini.

DAFTAR PUSTAKA

- LPPM. 2022. *Buku Panduan KKN Peduli Pandemi Covid-19*. Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Priangani, A. 2013. Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global. *Jurnal Kebangsaan*, Vol.2 No.4.
- Surat Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor Hk.01.07/Menkes/382/2020 Tentang Protokol Kesehatan Bagi Masyarakat di Tempat dan Fasilitas Umum Dalam Rangka Pencegahan dan Pengendalian Corona Virus Disease 2019 (Covid-19).