

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PEMBELIAN OBAT PEMBASMI HAMA PADA CV. ECODWI JAYA ABADI DI MASA PANDEMI COVID-19

I Gde Yudhi Hendrawan¹, Yuliana Veraniati Setai²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: yudikupretz@unmas.ac.id

ABSTRAK

Virus Corona atau Coronavirus Disease 2019 (Covid – 19) merupakan penyakit baru yang belum pernah diidentifikasi pada manusia sebelumnya. Virus Corona ini menjadi sebuah ancaman besar bagi dunia dalam keberlangsungan hidup setiap negara, dan Indonesia adalah salah satunya. Selain di sektor pariwisata dampak pandemi virus corona (Covid-19) sangat terasa di di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan social distancing dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. CV. Ecodwi Jaya Abadi merupakan salah satu perusahaan yang terkena dampak pandemii Covid – 19. Strategi pemasaran di era pandemi Covid-19 pada CV. Ecodwi Jaya Abadi dilakukan dengan Observasi, perencanaan program, pengarahan, pelatihan, dan pendampingan mengenai promosi di media sosial, melakukan komunikasi dengan baik dan benar kepada pelanggan serta memberi penawaran khusus (diskon) yang bertujuan untuk meningkatkan omset perusahaan. Simpulan program kerja mengenai strategi pemasaran di era pandemi Covid – 19 pada CV. Ecodwi Jaya Abadi telah berhasil dilaksanakan melalui Observasi, perencanaan program, pengarahan, pelatihan, dan pendampingan mengenai promosi di media sosial, melakukan komunikasi dengan baik dan benar kepada pelanggan serta memberi penawaran khusus (diskon).

Kata kunci: Covid-19, observasi, perencanaan program, pengarahan, pelatihan, pendampingan

ANALISIS SITUASI

Virus Corona atau Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) merupakan penyakit jenis baru yang belum pernah diidentifikasi pada manusia sebelumnya. Virus penyebab COVID-19 ini dinamakan Sars-CoV-Virus. Virus corona ini merupakan virus yang awalnya di temukan atau kasus pertamanya ditemukan di Kota Wuhan China,lalu menyebar keseluruh belahan dunia. Sehingga virus corona ini

menjadi sebuah ancaman besar bagi dunia dalam keberlangsungan hidup setiap negara. Selain belum ditemukan obat virus Covid-19, masyarakat kurang menyadari pentingnya protokol 2 kesehatan untuk terhindar dari virus Covid-19.

Di Indonesia, terutama pulau Bali sudah terkena dampak dari adanya virus corona ini, dimana Bali merupakan daerah yang ekonominya banyak bergantung pada sektor pariwisata. Oleh sebab ini akibat

adanya virus ini, menyebabkan kerugian dari sektor pariwisata yang ada di Bali dan hal ini sangat berdampak terhadap masyarakat Bali. Selain di sektor pariwisata dampak pandemi virus corona (Covid-19) sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan social distancing dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Salah satu tujuan dari pemasaran adalah menarik minat konsumen terhadap produk maupun jasa yang dimiliki perusahaan.

Pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, karena pemasaran merupakan kegiatan utama perusahaan untuk menyalurkan jasa maupun produk yang dihasilkan sampai ke tangan konsumen, oleh karena itu agar dapat menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk dan jasa yang ditawarkan, maka pengelolaan usaha harus mampu menerapkan suatu strategi yang tepat dan sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi.

Salah satu perusahaan yang terkena dampak pandemi Covid-19 yaitu perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi Perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi merupakan salah satu perusahaan yang terletak di Jl. Kebo Iwa II, Gg. XV Blok Eco, Denpasar – Bali. CV. Ecodwi Jaya Abadi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengendalian rayap dan hama Perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi berdiri pada tanggal 11 April 2018.

Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan berbagai pengendalian rayap dan hama.

Dari hasil observasi pada perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi, salah satu permasalahan yang terungkap yaitu kurangnya penerapan strategi pemasaran di era pandemi Covid-19 yang mengakibatkan menurunnya omset perusahaan akibat pandemi Covid-19.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diperoleh bahwa menurunnya omset perusahaan karena kurangnya penerapan strategi pemasaran era pandemi Covid-19.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Melakukan Observasi

Yaitu suatu kegiatan pengamatan terhadap aktivitas terhadap objek dan bagaimana saja proses-proses kinerja pada karyawan di CV. Ecodwi Jaya Abadi

2. Melakukan sosialisasi

Yaitu memberikan teori dan penjelasan kepada staff karyawan tentang bagaimana pentingnya suatu kualitas pemasaran dan bagaimana saja metode-metode pemasaran yang harus diterapkan di perusahaan.

3. Pengarahan

Memberikan pengarahan berupa teori atau penjelasan mengenai cara melakukan promosi yang lebih baik melalui media

sosial serta memberikan pengarahan mengenai cara berkomunikasi dengan baik dan benar kepada pelanggan dan penawaran khusus (diskon).

4. Pelatihan

Memberikan pelatihan kepada karyawan mengenai cara membuat flyer untuk melakukan promosi serta diskon di media sosial dan memberikan pelatihan mengenai cara berkomunikasi yang baik dan benar kepada pelanggan.

5. Pendampingan

Mendampingi karyawan dalam proses pembuatan flyer dan mendampingi karyawan dalam proses kegiatan promosi di media sosial.

METODE PELAKSANAAN

1. Melakukan Observasi

Yaitu suatu kegiatan pengamatan terhadap aktivitas terhadap objek dan bagaimana saja proses-proses kinerja pada karyawan di CV. Ecodwi Jaya Abadi.

2. Melakukan sosialisasi

Yaitu memberikan teori dan penjelasan kepada staff karyawan tentang bagaimana pentingnya suatu kualitas pemasaran dan bagaimana saja metode-metode pemasaran yang harus diterapkan di perusahaan.

3. Pengarahan

Memberikan pengarahan berupa teori atau penjelasan mengenai cara melakukan promosi yang lebih baik melalui media sosial serta memberikan pengarahan

mengenai cara berkomunikasi dengan baik dan benar kepada pelanggan dan penawaran khusus (diskon).

4. Pelatihan

Memberikan pelatihan kepada karyawan mengenai cara membuat flyer untuk melakukan promosi serta diskon di media sosial dan memberikan pelatihan mengenai cara berkomunikasi yang baik dan benar kepada pelanggan.

5. Pendampingan

Mendampingi karyawan dalam proses pembuatan flyer dan mendampingi karyawan dalam proses kegiatan promosi di media sosial.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pemahaman yang kurang atas peningkatan kemampuan dalam strategi pemasaran oleh perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi telah berhasil ditingkatkan melalui Observasi, perencanaan program, pengarahan, pelatihan, dan pendampingan.



Gambar 1. Observasi Kegiatan Karyawan



Gambar 2. Pengarahan Strategi Pemasaran



Gambar 3. Pelatihan Strategi Pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

LPPM. 2022. Buku Panduan Pengabdian Masyarakat 2021 Universitas Mahasaraswati Denpasar. Denpasar

World Health Organization. Getting your workplace ready for COVID-19. [Internet]. 2020 [cited 3 March 2020] Available from: <https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/gettingworkplace-ready-for-covid-19>

KESIMPULAN DAN SARAN

Program yang penulis laksanakan di perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi dapat disimpulkan bahwa pengabdian kepada masyarakat dapat melatih mahasiswa dalam penerapan program kerja yang telah dibuat terutama dalam peningkatan kualitas pemasaran terhadap kinerja karyawan dengan tujuan untuk mendapatkan laba perusahaan dan hasil penjualan yang meningkat. Adapun kegiatan dalam pembuatan laporan di perusahaan CV. Ecodwi Jaya Abadi dilakukan dengan memberikan observasi, sosialisasi, pengarahan, pelatihan dan pendampingan. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan baik dan sudah sesuai dengan program kerja yang telah direncanakan.