

OPTIMALISASI PEMASARAN BERBASIS DIGITAL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PENJUALAN PADA TENTEN MART DESA ADAT GUWANG DI MASA PANDEMI

Sagung Oka Pradnyawati^{1,*}, I Kadek Ade Gunawan²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: sagungoka@unmas.ac.id

ABSTRAK

Kasus positif Covid-19 semakin bertambah seiring berjalannya waktu, seperti halnya di Indonesia. Bila pandemi Covid-19 ini berkepanjangan, disinyalir semua sektor akan terus terdampak. Seperti di antaranya sector kesehatan dan sector perekonomian. Semua orang memiliki kewajiban untuk melindungi kesehatan diri sendiri dan orang lain, dengan cara meningkatkan protokol Kesehatan dengan cara menjaga kesehatan fisik dan juga dampak pada sektor perekonomian sangat dapat terlihat jelas, salah satunya adalah menurunnya omset penjualan dan kunjungan konsumen di Tentenmart desa adat Guwang. Tenten mart Guwang merupakan salah satu Baga Usaha Padruwen Desa Adat (BUPDA) yang dikelola langsung oleh desa. Tentenmart guwang perlu adaptasi atas kondisi yang terjadi selama kurang lebih 2 tahun yang melanda Bali, Indonesia. Untuk melawan dan mengatasi kondisi tersebut, Tentenmart Guwang menerapkan beberapa strategi untuk tetap bertahan di masa Pandemi covid-19 ini. Strategi yang pertama adalah menerapkan protokol kesehatan. Pemakaian masker pada setiap staff maupun konsumen wajib dilakukan. Penggunaan hand sanitizer juga perlu dilakukan sebagai protokol kesehatan. Dan selalu Menjaga kebersihan Toko. Strategi yang kedua adalah melakukan Promosi dengan metode word of mouth, memanfaatkan media sosial, dan membuat Promo-promo setiap minggunya agar menarik minat konsumen untuk berbelanja.

Kata Kunci: Optimalisasi, Peningkatan penjualan, dan Pandemi

ANALISIS SITUASI

Pandemi covid-19 telah meluluh lantakan semua kehidupan manusia. Sudah Lebih dari setahun sejak Maret 2020 Dunia, termasuk Indonesia dilanda pandemi Covid-19. Kondisi ini tidak hanya berdampak pada dunia kesehatan, sosial, pendidikan, tetapi juga perekonomian termasuk di

Tenten Mart desa adat Guwang. Pandemi Covid-19 bukanlah sesuatu yang kita harapkan bersama. Kita semua tidak pernah memprediksi akan datangnya pandemi yang berlangsung cukup panjang seperti saat ini. Pandemi covid-19 membawa dampak yang sangat serius dalam dunia perekonomian. Upaya yang dilakukan oleh pemerintah adalah dengan

mewajibkan konsumen atau customer untuk wajib menggunakan masker dan menggunakan handsanitizer. Meski dengan segala keterbatasan demi tidak terjadinya penularan covid-19. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pelayanan kepada konsumen pun berubah terlebih ketika diberlakukan *social distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Adanya pandemi Covid-19 berakibat pada terhambatnya seluruh aktivitas manusia. Semua masyarakat dipaksa untuk hidup bersih dengan mencuci tangan sebelum dan sesudah melakukan kegiatan, menggunakan masker, menggunakan handsanitizer dan menjaga jarak. Sehingga hal tersebut berdampak pada perubahan perilaku manusia dalam berinteraksi dengan orang lain maupun dengan lingkungan. Kebersihan lingkungan toko juga perlu diperhatikan untuk memberikan kesan nyaman, bersih, dan jauh dari sumber penyakit. Bila konsumen sering melanggar kebijakan tersebut, maka besar kemungkinan hal tersebut dapat menjadi faktor penyebab penyakit dan menjadi sarana untuk penyebaran virus covid-19. Jadi kita harus senantiasa menjaga lingkungan toko agar tetap bersih dan sehat. Jika lingkungan toko sudah sehat dan bersih kita pun akan nyaman dalam bekerja dan melakukan berbagai aktivitas lainnya.

Pemasaran berbasis digital merupakan aktivitas promosi yang menggunakan media elektronik (digital). Kondisi saat ini dimana perkembangan teknologi digital berkembang sangat pesat membuat

pemasaran digital menjadi salah satu jaringan yang utama dalam memasarkan produk. Melalui pemasaran digital suatu badan usaha memiliki peluang untuk mempromosikan produk/usahanya ke pasar yang lebih luas dan dengan biaya yang efisien sebagai upaya untuk meningkatkan suatu penjualan. Metode *Word of mouth* (WOM) adalah sebuah strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak-pihak independen melalui platform yang juga independen dari perusahaan yang menjual produk atau jasa tersebut. Secara singkat, *word of mouth* mempromosikan sebuah barang atau jasa dari mulut ke mulut, dari satu orang ke orang lainnya tanpa adanya paksaan. Saat ini, tingginya angka pengguna media sosial memberikan keuntungan tersendiri bagi para pelaku usaha.

Melalui berbagai platform media sosial yang ada, bisa saja memanfaatkan media sosial untuk melakukan pemasaran produk atau jasa dengan lebih efisien, mudah dan murah, hal ini dilakukan guna untuk dapat meningkatkan penjualan pada Tenen mart desa adat Guwang. Promosi sangat penting dilakukan karena dengan promosi kita dapat meningkatkan penjualan, meningkatkan citra toko, menstimulasi calon pembeli, memperkenalkan pelayanan dan keunggulan toko, serta berimbas penting pada kepercayaan dan loyalitas pelanggan dan menyampaikan informasi positif tentang toko kita. Manfaat promosi tidak hanya dirasakan untuk waktu

sesaat, tetapi juga dapat memberikan imbas positif pada jangka panjang, misalnya pada saat kita mengadakan event promosi, pengunjung yang hadir akan memiliki kenangan dan kesan terhadap toko kita, dan akan timbul rasa kenal dan memiliki. Promosi dengan menggunakan media iklan tentu saja sangat efektif digunakan untuk menjangkau masyarakat luas. Media promosi yang digunakan saat ini pun beragam, mulai dari media cetak, radio, televisi, internet, dan juga media sosial seperti facebook, instagram, shopee, Tokopedia dan lain-lain. Penggunaan internet dan media sosial saat ini dinilai paling tepat, dengan berbagai kelebihanannya antara lain : murah, sasaran pasar yang dapat kita tentukan, misalnya batasan usia, jenis kelamin, profesi, hingga jangkauan lokasi iklan hingga beberapa radius saja dari toko/minimarket kita. Selain itu media internet dapat memberikan report yang jelas dari hasil iklan kita, sebagai contoh berapa jumlah orang yang melihat iklan kita, berapa orang yang memfollow, dan lain sebagainya.

Berbagai strategi sudah dilakukan selaku kami sebagai staff Teten mart guwang dan tentunya semoga *performance* organisasinya akan jauh lebih baik. Maka pengelolaan perusahaan harus mampu menerapkan strategi yang tepat guna beradaptasi di masa pandemi seperti saat ini. Karyawan umumnya akan betah dan bekerja lebih produktif jika mendapatkan lingkungan kerja di sekitarnya nyaman. Mereka juga akan

mengeluarkan potensi yang dimilikinya dengan maksimal lagi agar bisa meningkatkan suatu penjualan. Salah satu badan usaha yang dikelola langsung oleh desa, yang terkena dampak pandemi yaitu Teten Mart yang terletak di Jl.Raya Guwang, kecamatan Sukawati, Gianyar, Bali. Teten mart Guwang merupakan salah satu unit usaha atau Baga Usaha Padruenan Desa Adat (BUPDA) Desa Adat Guwang, Sukawati Gianyar. Minimarket yang dimiliki oleh desa adat yang pertama di gianyar dan mulai diketok tularan ke desa adat lainnya. Minimarket ini dinilai sangat ideal dikembangkan, sekaligus memerangi minimarket berjejaring nasional yang sedang menjamur. Bendesa Adat Guwang, I Made Karben Wardana mengakui, sejak mulai terbukanya Teten Mart, pihaknya banyak menerima telepon dari rekan-rekannya sesama bendesa dari lainnya. Karena juga ingin memajukan BUPDA dan menilai Teten Mart ini sangat menjanjikan.

Program pengabdian ini merupakan implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk kolaborasi pelaksana maupun pelaksana untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Adapun metode yang digunakan untuk strategi pemasaran dan penerapan protokol kesehatan di era pandemi Covid-19 pada Teten Mart Desa adat Guwang adalah sosialisasi, pelaksanaan pelatihan, pendampingan, dan pemeriksaan.

PERMASALAHAN MITRA

Pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini, memberikan dampak buruk pada segala sektor usaha Desa khususnya di Gianyar. Salah satunya pada sektor Perekonomian yang bergerak di bidang usaha kebutuhan masyarakat atau konsumen. Sejak diterapkannya PSBB Pembatasan Sosial Berskala Besar membuat para konsumen harus mengikuti himbuan dari pemerintah dengan tidak keluar rumah dan selalu mematuhi aturan protocol kesehatan demi mencegahnya kenaikan kasus positif di lingkungan masyarakat.

Tidak hanya masalah tersebut yang perlu diperhatikan, pandemi ini juga menyebabkan beberapa toko atau minimarket khususnya pada Tenten Mart desa adat guwang mengalami penurunan omzet penjualan yang sangat drastic dan toko kesulitan dalam mengembangkan dan atau mempromosikan produk yang ada karena menurunnya daya beli konsumen akibat dampak pandemic covid-19.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak I Made Karben Wardana selaku Bendesa desa adat Guwang dan juga Bapak I Putu Hendra Adhi Septyawan, SH selaku ketua BUPDA atau pengawas langsung Tenten Mart desa adat guwang dan karyawan lainnya, salah satu permasalahan yang terungkap dapat dikemukakan permasalahan yaitu bagaimana cara atau strategi untuk bisa meningkatkan penjualan pada Tenten Mart desa adat guwang di masa pandemi seperti sekarang ini?

SOLUSI DAN TARGET

1. Solusi

Dari pemasalahan diatas ditemukan solusi dalam mengatasi masalah-masalah yang ada dengan langkah yang bisa ditemukan sebagai berikut:

- 1) Membantu manage kondisi toko agar sesuai dengan protokol di masa pandemi.
- 2) Melakukan promosi dengan metode Word of Mouth, dan memanfaatkan sosial media serta membuat promo-promo menarik agar bisa menarik minat konsumen untuk berbelanja.
- 3) Membantu toko untuk membuat store pada e-commerce seperti Shopee atau Tokopedia dan lain-lain agar bisa meningkatkan suatu penjualan pada Tenten Mart desa adat Guwang.

2. Target yang dihasilkan

Target yang dapat di hasilkan dari penerapan strategi tersebut yaitu Meningkatkan Penjualan pada Tenten Mart desa adat guwang pada masa pandemi.

METODE PELAKSANAAN

Program pengabdian ini merupakan implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk kolaborasi pelaksana maupun pelaksana untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan. Usaha harus tetap dilakukan agar usaha dapat dipertahankan. Mempertahankan Usaha desa yang berarti juga memperjuangkan atau

mempertahankan ataupun cara meningkatkan penjualan pada masa pandemic seperti sekarang ini. Memang tidak mudah. Banyak yang bertanya-tanya bagaimana usaha ini menjual produk di minggu atau bulan mendatang, hingga menerapkan strategi penjualan di masa pandemi.

Adanya pandemi Covid-19 berakibat pada terhambatnya seluruh aktivitas manusia. Semua masyarakat dipaksa untuk hidup bersih dengan mencuci tangan sebelum dan sesudah melakukan kegiatan, menggunakan masker, menggunakan handsanitizer dan menjaga jarak. Sehingga hal tersebut berdampak pada perubahan perilaku manusia dalam berinteraksi dengan orang lain maupun dengan lingkungan. Kebersihan lingkungan toko juga perlu diperhatikan untuk memberikan kesan nyaman, bersih, dan jauh dari sumber penyakit. Bila konsumen sering melanggar kebijakan tersebut, maka hal tersebut dapat menjadi faktor penyebab penyakit dan menjadi sarana untuk penyebaran virus covid-19. Jadi kita harus senantiasa menjaga lingkungan toko agar tetap bersih dan sehat. Jikalau lingkungan toko sudah sehat dan bersih kita pun akan nyaman dalam bekerja dan melakukan berbagai aktivitas lainnya.

Dibalik semua ini merupakan kewajiban seluruh karyawan. Hal tersebut tentu merupakan sebuah tantangan yang harus dihadapi, terutama dalam situasi pandemi ini. Berbagai strategi sudah dilakukan selaku kami sebagai staff tentenmart guwang dan tentunya semoga

performance organisasinya akan jauh lebih baik. Maka pengelolaan perusahaan harus mampu menerapkan strategi yang tepat guna beradaptasi dimasa pandemi seperti ini. Karyawan umumnya akan betah dan bekerja lebih produktif jika mendapatkan lingkungan kerja di sekitarnya nyaman. Mereka juga akan mengeluarkan potensi yang dimilikinya dengan maksimal lagi agar bisa meningkatkan suatu penjualan. Adapun metode yang digunakan untuk meningkatkan suatu penjualan pada Tenten Mart desa adat guwang di tengah pandemi Covid-19 adalah melakukan Promosi dengan metode *Word of Mouth* atau menyalurkan informasi dari mulut ke mulut dan memanfaatkan sosial media serta mengadakan promo-promo menarik agar bisa menarik minat konsumen/masyarakat untuk berbelanja. Membantu toko untuk membuat store e-commerce seperti shopee/tokopedia dan bisa melakukan live streaming untuk mempromosikan produk apa saja yang disediakan yang dilakukan setiap minggunya untuk meningkatkan suatu penjualan. membantu memmanage kondisi toko agar sesuai dengan protokol di masa pandemic dengan cara selalu menjaga kebersihan toko dan menyediakan air bersih dan sabun untuk mencuci tangan serta menyediakan masker gratis dan menyediakan handsanitizer sebagai upaya mencegah adanya penularan virus covid.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

1. Berdasarkan metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian strategi optimalisasi pemasaran berbasis digital dalam meningkatkan pendapatan penjualan pada Tenten Mart desa Adat Guwang di masa pandemi telah berhasil ditingkatkan melalui program kerja yang telah diterapkan. Berikut hasil dan pembahasan hasil kegiatan pengabdian tersebut. Semenjak masa pandemi diberlakukan, dengan kebijakan PSBB yang harus ditaati oleh masyarakat. Dalam hal ini karyawan Tenten Mart desa Adat Guwang harus mampu menyesuaikan diri untuk perubahan dan menyiapkan suatu strategi untuk bertahan dimasa pandemic seperti sekarang ini ataupun untuk memajukan/meningkatkan suatu penjualan, maka dari itu dilakukakannya berbagai strategi terbaik untuk cara bagaimana meningkatkan suatu penjualan tenten Mart desa Adat Guwang agar setidaknya menarik minat masyarakat atau konsumen untuk berbelanja seperti Membuat brosur promo menarik kemudian diposting melalui media sosial ataupun menyebarkan brosur tersebut secara langsung ke lingkungan masyarakat agar menarik minat konsumen untuk berbelanja.



Gambar 1.1 Mengadakan promo kemerdekaan dan promo mingguan guna menarik minat konsumen untuk berbelanja sebagai upaya peningkatan suatu penjualan.

2. Meningkatkan penjualan pada Tenten Mart desa Adat Guwang dengan membuat shopee/tokopedia dan lainnya agar bisa melakukan promosi/memasarkan produk-produk yang dijual ataupun live streaming setiap minggunya.



Gambar 1.2 Membantu toko untuk membuat store pada e-commerce seperti shopee atau toko pedia kemudian karyawan memposting produk-produk yang dijual atau melakukan live streaming.

3. Setelah melakukan promosi di media Digital seperti sosmed, shopee, tokopedia lalu dilanjutkan dengan Meningkatkan pelayanan kepada konsumen dan menciptakan suasana yang nyaman, aman, dan bersih dengan selalu menjaga kebersihan toko, dan menyediakan masker gratis dan selalu menyediakan hanzanitezer sebagai upaya pencegahan virus covid -19. karena lingkungan toko yang kotor sangat berpengaruh terhadap produktivitas kinerja karyawan, maka kegiatan ini dilaksanakan agar para karyawan ataupun konsumen selalu merasa nyaman dalam bekerja maupun berbelanja.



Gambar 1.3 Selalu menjaga kebersihan toko sebagai upaya pencegahan virus covid-19 dan menyediakan masker serta menyediakan hanzanitezer kepada para konsumen yang berbelanja

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan paparan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa program pengabdian masyarakat sangat penting untuk diikuti guna memberikan kesempatan mengamalkan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi dan pada masa pandemi ini kita bisa melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tetap menerapkan protokol kesehatan. Adapun tema yang menjadi fokus kegiatan ini yaitu mengoptimalkan pemasaran berbasis digital dalam meningkatkan suatu penjualan di masa pandemic pada Tenten mart desa adat Guwang dengan melakukan promosi dengan metode Word of Mouth dan memanfaatkan sosial media sebagai pemasaran produk dan membuat promo promo menarik agar bisa menarik minat konsumen dan selalu membantu memanage kondisi toko agar sesuai dengan protokol di masa pandemic seperti saat ini. Tujuan dan maksud

diadakannya Strategi meningkatkan penjualan di masa pandemic ini, diharapkan dapat membantu Tenten Mart Guwang untuk meningkatkan suatu penjualan di masa pandemic seperti saat ini.

Saran

Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai pihak, penulis mencoba memberikan saran yaitu kegiatan strategi pengoptimalan berbasis digital dalam meningkatkan pendapatan penjualan pada Tenten mart desa adat guwang di masa pandemic perlu ditingkatkan dan dijalankan dengan konsisten untuk dapat menjadikan usaha milik desa ini bisa bertahan dan lebih maju dan mendapatkan hasil yang optimal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Atas terlaksananya dengan baik kegiatan pengabdian masyarakat tersebut, kami sampaikan terima kasih kepada :

1. Rektor Unmas Denpasar beserta staf atas ijin yang diberikan.
2. Ketua LPPM beserta staf atas bimbingan yang diberikan.
3. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas dukungan yang diberikan.
4. Pengawas Tenten Mart atas ijin dan arahan yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

<https://prosiding.umy.ac.id/semnasppm/index.php/psppm/article/download/772/777>

<https://gobiz.co.id/pusat-pengetahuan/strategi-pemasaran-word-of-mouth/>

Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Alternatif Pedulu Pandemi Covid-19 Universitas Mahasaraswati. Pusat Pengabdian Masyarakat dan Pengelolaan Kuliah Kerja Nyata. Universitas Mahasaraswati Denpasar. Denpasar.