

## OPTIMALISASI PENGGUNAAN MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA CV CELLULAR WORLD DENPASAR DI MASA PANDEMI COVID 19

I Ketut Setia Sapta<sup>1,\*</sup>, I Gusti Bagus Rama SanjayPutra<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: [ketutsetiasapta@unmas.ac.id](mailto:ketutsetiasapta@unmas.ac.id)

### ABSTRAK

Saat pandemi Covid-19 menyebar diseluruh dunia termasuk di Indonesia, aktivitas yang dilakukan menjadi terbatas. Demi mencegah penyebaran virus corona, pemerintah membuat kebijakan yang harus dipatuhi oleh masyarakat yaitu melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Adanya pandemic covid 19 ini berdampak pada penjualan di CV Cellular World Denpasar, karena toko-toko serta perkantoran menjadi salah satu penyebab rantai penyebaran covid 19. Permasalahan yang ditemukan menurunnya penjualan pada CV Cellular World Denpasar, kurang mengoptimalkan penggunaan media social untuk promosi, dan berkurangnya jumlah konsumen yang datang ke toko. Solusi yang dapat diberikan yaitu meningkatkan pengetahuan para karyawan tentang promosi di media sosial, mengoptimalkan promosi di media social untuk meningkatkan penjualan, dan mengoptimalkan penggunaan whatsapp bussines untuk menghubungi konsumen satu persatu dan menawarkan home delivery. Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat terkait Optimalisasi Penggunaan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV Cellular World Denpasar di Masa Pandemi Covid 19 melalui pemberian edukasi kepada karyawan lain, dan memaksimalkan penggunaan media sosial untuk meningkatkan penjualan. Melalui kegiatan ini penjualan pada CV Cellular World Denpasar di Masa Pandemi Covid 19 berhasil ditingkatkan. Adapun faktor-faktor yang mendukung kegiatan ini tersedianya fasilitas pendukung dan konsistensi dari semua karyawan dalam memaksimalkan media social untuk promosi.

**Kata Kunci:** Covid 19, Media Sosial, Optimalisasi, Penjualan

### ANALISIS SITUASI

Situasi saat ini dunia sedang dihadapkan dengan pandemi covid 19 yang penyebarannya tidak kunjung berhenti. Covid 19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh SARS-CoV-2 yang bisa menginfeksi pernapasan manusia. Penyebaran yang

sangat cepat membuat beberapa negara menerapkan kebijakan lockdown untuk meminimalisir penyebarannya. Meningkatnya kasus baru dan angka kematian setiap harinya, sehingga pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk meminimalisir penyebaran covid 19 mulai dari PSBB (Pembatasan

Sosial Berskala Besar) hingga sekarang diterapkannya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) di pulau Jawa dan Bali.

Saat pandemi Covid-19 menyebar diseluruh belahan dunia termasuk di Indonesia, seluruh aktivitas yang kita lakukan menjadi terbatas demi mencegah penyebaran virus corona. Pemerintah melakukan segala cara agar penyebaran virus corona bisa segera teratasi dan tidak semakin banyak korban yang terkena akan virus tersebut, karena virus ini tergolong virus yang berbahaya dan dapat menular dari manusia satu ke manusia yang lainnya. Dengan demikian, pemerintah membuat beberapa kebijakan yang harus dipatuhi oleh masyarakat dengan langkah pertama yaitu melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan kita dihimbau juga agar melakukan *Physical Distancing* atau pembatasan jarak secara fisik. Adanya pandemic covid 19 ini berdampak pada penjualan di CV Cellular World Denpasar, karena toko-toko serta perkantoran menjadi salah satu penyebab rantai penyebaran covid 19, pembatasan yang dilakukan pemerintah, peningkatan kasus setiap harinya, dan ketakutan orang-orang terhadap virus ini menyebabkan kebanyakan orang tidak ingin keluar rumah, sehingga berdampak pada menurunnya penjualan CV Cellular World Denpasar. Kebanyakan orang beraktivitas dari rumah karena tidak ingin terpapar virus covid 19, pembatasan jam operasional toko jadi

lebih singkat dan tidak ada customer yang datang ke toko.

Dengan menurunnya penjualan di toko dan penerapan prokes yang harus dipatuhi, kegiatan jual beli menjadi terhambat, sehingga penjual harus beradaptasi dan mencari cara agar tetap bisa berjualan di masa pandemic covid 19, cara pertama yang bisa dilakukan adalah dengan memberikan pemahaman kepada karyawan lain tentang cara memaksimalkan penggunaan media social untuk promosi, mengoptimalkan penggunaan media social untuk mempromosikan produk yang dijual contoh media social yang digunakan seperti facebook marketplace, instagram bisnis, tiktok dan whatsapp business. serta melakukan pembayaran secara transfer dan menawarkan home delivery kepada customer sehingga customer tidak perlu keluar rumah dan tidak perlu khawatir terpapar virus covid 19 dengan menerapkan protocol kesehatan yang ketat. Selain itu saat ini penerapan protocol kesehatan dan vaksinasi menjadi hal yang sangat penting karena dapat membantu mengurangi penyebaran virus covid 19.

## **PERMASALAHAN**

Berdasarkan penjelasan diatas perumusan masalah yang dapat di ambil sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan karyawan tentang mengoptimalkan penggunaan media social untuk promosi di masa pandemic covid 19

2. Menurunnya penjualan pada CV Cellular World Denpasar di masa pandemic covid 19.
3. Berkurangnya jumlah konsumen yang datang ke toko Cellular World Denpasar di masa pandemic covid.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Solusi yang diberikan untuk mengatasi masalah tersebut yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan karyawan tentang mengoptimalkan penggunaan media social untuk promosi di masa pandemic covid 19
2. Mengoptimalkan penggunaan media social untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan promosi di facebook marketplace, instagram, tiktok dan Whatsapp Bussines untuk menjangkau lebih banyak orang dan meningkatkan ketertarikan terhadap produk yang dijual.
3. Mengoptimalkan penggunaan whatsapp bussines untuk menawarkan home delivery kepada konsumen yang tidak ingin keluar rumah dengan tetap menerapkan 3M menjaga jarak, memakai masker, dan menggunakan handsanitizer serta melakukan pembayaran secara transfer.
4. Menjalin hubungan jangka panjang dengan konsumen.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat terkait Optimalisasi Penggunaan Media Sosial Untuk Meningkatkan Penjualan Pada CV Cellular World Denpasar di Masa Pandemi Covid 19 melalui pemanfaatan media social seperti pemberian edukasi kepada karyawan lain tentang mengoptimalkan penggunaan media social, membuat iklan di facebook dan instagram bisnis, membuat konten video yang kreatif dan menghubungi konsumen melalui whatsapp bussines. Hal-hal yang dilakukan untuk memanfaatkan media social yang dilakukan di CV Cellular World Denpasar untuk meningkatkan penjualan sebagai berikut:

1. Memberikan pemahaman kepada karyawan lain tentang cara memaksimalkan penggunaan media social untuk promosi di masa pandemic covid 19.
2. Membuat iklan dengan foto produk dan kata-kata yang menarik serta memasang iklan berbayar untuk menjangkau lebih banyak orang dan meningkatkan ketertarikan terhadap produk yang dijual. Membuat konten video yang kreatif lalu diunggah di facebook, instagram dan tiktok karena promosi dalam bentuk video memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan teks dalam pemasaran digital serta dapat meningkatkan branding secara keseluruhan.

3. Menghubungi konsumen satu per satu untuk memberikan informasi terkait promo dan produk terbaru menggunakan whatsapp bussines agar bisa berkomunikasi secara langsung dengan konsumen. Kelebihan dari whatsapp business adalah menyediakan fitur yang memudahkan dalam mengelompokan pesan. Dengan menggunakan aplikasi whatsapp business akan terlihat lebih profesional. Jika menggunakan whatsapp business pelanggan akan lebih mudah melihat informasi dan catalog produk dengan lengkap pada bagian profile. Langkah yang dilakukan yaitu dengan mengumpulkan database customer lalu menghubungi konsumen satu per satu. Menawarkan home delivery kepada konsumen dengan tetap menerapkan 3M menjaga jarak, memakai masker, dan menggunakan handsanitizer serta melakukan pembayaran secara transfer.

### **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam upaya optimalisasi penggunaan media social untuk meningkatkan penjualan di CV Cellular World Denpasar pada masa pandemic covid 19 telah berhasil disempurnakan dengan cara memberikan edukasi kepada karyawan lain, membuat iklan di facebook dan instagram bisnis, membuat video kreatif, serta menggunakan fitur-fitur dari whatsapp business dan

menawarkan home delivery kepada konsumen dengan menerapkan 3M.:

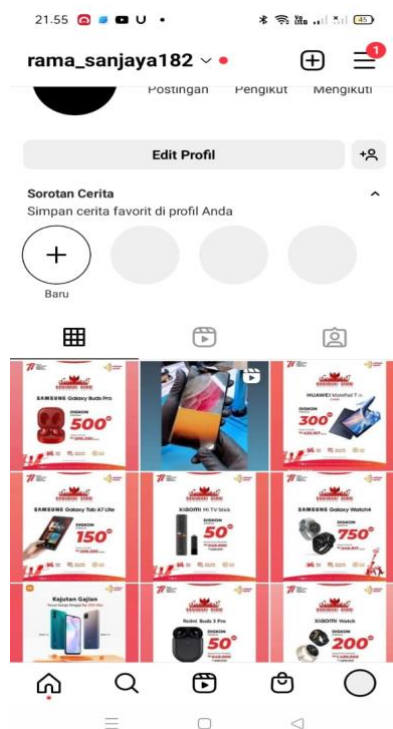
1. Memberikan pelayanan home delvery untuk mengurangi penyebaran virus covid 19 dan mempermudah bagi pelanggan untuk bisa mendapatkan barang yang di inginkan. yang diharapkan dapat meningkatkan angka penjualan pada PT Siantar Ponsel Denpasar sehingga realisasi dari kegiatan ini adalah 100%.



**Gambar 1.** Pelayanan Home Delivery

2. Membuat iklan dengan foto produk dan kata-kata yang menarik serta memasang iklan berbayar untuk menjangkau lebih banyak orang dan Membuat konten video yang kreatif lalu diunggah di facebook, instagram dan tiktok. Iklan berbayar di media sosial membuat kegiatan promosi jadi lebih efektif, karena dapat menarik calon konsumen baru dan dapat

meningkatkan penjualan melalui online dan Mengunggah video yang kreatif ke media social dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan pengikut, contoh nya seperti tiktok yang memiliki 800juta pengguna aktif. Dengan meningkatnya pengikut dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dari toko CV Celular World Denpasar sehingga realisasi dari kegiatan ini adalah 100%.



**Gambar 2.** Membuat iklan yang menarik

3. Menghubungi konsumen satu per satu untuk memberikan informasi terkait promo dan produk terbaru handphone, serta menawarkan home

delivery kepada konsumen dengan tetap menerapkan 3M menjaga jarak, memakai masker, dan menggunakan handsanitizer serta melakukan pembayaran secara transfer. Kegiatan ini berfungsi sebagai media untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen agar dapat menjalin hubungan jangka panjang dengan konsumen sehingga realisasi dari kegiatan ini adalah 100 %.



**Gambar 3.** Menghubungi konsumen untuk menawarkan promo berjalan

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan diatas dapat disimpulkan bahwa walaupun dalam keadaan pandemic kegiatan jual beli handphone pada CV Cellular World Denpasar tetap dapat dilakukan dengan mengoptimalkan penggunaan media social yaitu dengan melakukan beberapa cara seperti memberikan pemahaman kepada karyawan lain tentang cara memaksimalkan penggunaan media social untuk promosi, membuat iklan di facebook dan instagram bisnis, Membuat konten

video yang kreatif, menghubungi konsumen serta menawarkan home delivery kepada konsumen untuk meminimalisir penyebaran covid. Melalui kegiatan ini penjualan handphone pada CV Cellular World Denpasar berhasil ditingkatkan meskipun ditengah kondisi pandemic covid 19. Adapun faktor-faktor yang mendukung kegiatan ini yang pertama Pimpinan serta karyawan yang mendukung kegiatan ini, tersedianya fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan ini, dan konsistensi yang dilakukan oleh semua karyawan.

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan terdapat saran dan pendapat yang dapat dijadikan bahan pertimbangan kedepannya yaitu konsistensi dari para karyawan dalam memaksimalkan penggunaan media social, kurangnya pemahaman tentang semua fitur yang ada pada media social, serta dukungann dari pihak management untuk selalu mendukung penjualan dengan metode online. Dengan kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengaruh yang baik dalam meningkatkan penjualan di masa pandemic covid 19.

#### DAFTAR PUSTAKA

Dwijayanti, Andina, dan Pramesti, Puji. "Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek4Beradek di masa Pandemi Covid-19." *Ikra-Ith Abdimas* 4.2 (2021): 68-73.

Latief, Nurahmah. *Pengaruh Media Sosial Instagram Terhadap Omzet Penjualan Handphone Pada DP Store Makassar*. Diss. Universitas Negeri Makassar, 2019.

Puspitarini, Dinda Sekar, dan Nuraeni, Reni. "Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi." *Jurnal Common* 3.1 (2019): 71-80.

<https://kbbi.web.id/solusi>, Diakses Pada 8 Maret 2022

<https://www.jurnal.id/id/blog/whatsapp-marketing/> , Diakses Pada 9 Maret 2022.

<https://www.kompasiana.com/arwindapy/56fe542ec322bda51afe30fb/bberapa-kendala-yang-terjadi-dalam-media-sosial-marketing> , Diakses Pada 20 Maret 2022.

[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Media\\_sosial](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Media_sosial) , Diakses Pada 20 Maret 2022.

[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Media\\_sosial](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Media_sosial) , Diakses Pada 20 Maret 2022.