

UPAYA DALAM MENGOPTIMALKAN PENJUALAN PRODUK DIMASA PANDEMI COVID-19 PADA PT MEGA TIARA SINAR ABADI CABANG GUNUNG AGUNG

I Gusti Ngurah Agung Eka Teja Kusuma^{1,*}, Ade Puspita Dewi²

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

*Email: agungteja@unmas.ac.id

ABSTRAK

Di tengah memburuknya kondisi ekonomi global akibat pandemi ini, virus corona turut menekan dunia usaha semua sektor di Indonesia termasuk pada usaha penjualan sepeda motor. Pandemi Covid-19 telah membuat industri otomotif terpuruk dalam beberapa waktu lalu. Di 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. Turunnya pendapatan dan daya beli masyarakat memiliki dampak yang besar ke dalam sektor perdagangan, salah satunya sektor penjualan produk sepeda motor vespa pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Gunung Agung, dalam kurun waktu 1 tahun terakhir penjualan vespa di PT Mega Tiara Sinar Abadi Gunung Agung mengalami penurunan penjualan. Sehingga diharapkan karyawan pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Gunung Agung dapat meningkatkan penjualan di masa pandemi 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 sosial media dan *follow up* telepon konsumen pembelian sebelumnya yang dilakukan oleh karyawan bagian penjualan, 3) Pelaksanaan strategi promosi penjualan melalui kegiatan kanvasing, 4) Melakukan pengontrolan dan pendampingan terhadap pelaksanaan kegiatan tersebut.

Kata kunci : *Covid-19, Upaya Mengoptimalkan Penjualan*

ANALISIS SITUASI

PT Mega Tiara Sinar Abadi adalah perusahaan perseroan terbatas yang bergerak pada bidang otomotif yang berfokus pada penjualan kendaraan roda dua yaitu Vespa Matic dan suku cadang merek Vespa Piaggio yang berdiri pada awal tahun 2016 di Bali. Penelitian ini dilakukan di PT Mega Tiara Sinar Abadi yang

berlokasi di Jl. Gunung Agung No. 125, Tegal Kertha, Denpasar Barat, yang di mana perusahaan ini merupakan Main dealer dari ke 5 cabang yang ada di Bali. Vespa mempunyai penggemar fanatik, dan klub-klub penggemar Vespa menjamur di berbagai kota di Indonesia, vespa menjadi salah satu alat transportasi yang modern sampai saat ini.

Perkembangan dunia otomotif saat ini telah berkembang dengan berbagai inovasi-inovasi yang dilakukan khususnya pada motor vespa. Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif ini pun mengakibatkan perusahaan berusaha untuk menjadi pemenang dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produknya, khususnya Vespa itu sendiri. Adanya fenomena atau dampak pandemi Covid-19 membuat industri otomotif terpuruk. Pandemi Covid-19 telah melemahkan berbagai sektor di Indonesia, tidak terkecuali pada sektor industri otomotif penjualan sepeda motor. Pandemi virus corona (Covid-19) yang mewabah mulai awal tahun 2020 sempat berdampak pada penjualan skuter jenis Piaggio dan Vespa. PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung harus memiliki strategi yang dapat meningkatkan penjualan pada masa pandemi ini.

Dalam penelitian (Ulya Anwari et al., 2020) yang menyatakan bahwa salah satu pelaku usaha di wilayah Tanjung Kabupaten Tabalong yang bergerak di dalam bidang penjualan sepeda motor Honda mengakui kondisi pasca pandemi ini sangat mempengaruhi kinerja perusahaannya, 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.

Dikarenakan adanya pandemi Covid-19 sektor usaha yang dimiliki oleh masyarakat mengalami banyak

penurunan khususnya di daerah Denpasar. Salah satunya pada sektor penjualan sepeda motor pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung yang mengalami penurunan saat adanya pandemi Covid-19. Dampak pandemi Covid-19 yang dirasakan masyarakat membuat minat dan kebutuhan masyarakat terhadap pembelian kendaraan baru berkurang. Oleh karena itu, perlu dilakukan usaha untuk dapat meningkatkan penjualan sepeda motor vespa di masa pandemi Covid-19. Pemasaran adalah salah satu lini penting dalam bisnis, bagaimana sebuah produk diperkenalkan hingga didistribusikan hingga sampai pada tangan konsumen adalah salah satu tugas dari bagian pemasaran (Hariyanti & Wirapraja, 2018). Penyesuaian pada strategi pemasaran yang pas perlu dilakukan secara terus menerus agar dapat meningkatkan volume penjualan.

Turunnya pendapatan dan daya beli masyarakat memiliki dampak yang besar ke dalam sektor perdagangan, salah satunya adalah sektor penjualan produk sepeda motor vespa pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung, dalam kurun waktu 1 tahun terakhir penjualan sepeda motor vespa di PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung mengalami penurunan penjualan yang terhitung dari tahun 2020 sampai 2021.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan dengan Manajer PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung dan karyawan bagian penjualan, dapat dikemukakan

permasalahan yaitu apakah strategi dan kegiatan apa saja yang dilakukan oleh PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung dalam mengoptimalkan penjualan di masa pandemi Covid-19?

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana strategi dalam mengoptimalkan penjualan unit saat pandemi covid-19 di PT Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung?
- 2) Bagaimana cara meningkatkan target penjualan di PT Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung?
- 3) Bagaimana cara meningkatkan kinerja perusahaan dalam meningkatkan daya beli masyarakat pada PT Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung?

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan di atas, solusi yang diberikan dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung di masa pandemi covid-19 saat ini, adalah sebagai berikut:

- 1) Sosialisasi terhadap bagian penjualan tentang strategi promosi penjualan melalui sosial media dan pendekatan dengan konsumen secara langsung (kanvasing) dan *followup* konsumen.
- 2) Melakukan pelaksanaan kegiatan terkait implementasi dari strategi-strategi promosi penjualan yang sudah disepakati pada sosialisasi.

- 3) Melakukan pengontrolan dan pendampingan terhadap pelaksanaan kegiatan promosi tersebut.

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 PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung adalah sosialisasi, pendampingan, pelaksanaan dan pengontrolan.

1. Dalam upaya mengoptimalkan dan meningkatkan penjualan pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung dilakukan dengan kegiatan sosialisasi terhadap karyawan bagian penjualan tentang strategi-strategi untuk dapat untuk melaksanakan kegiatan yang disepakati antara tim pelaksana dan pihak PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung dalam mengoptimalkan penjualan di masa pandemi, yakni strategi promosi melalui sosial media, kanvasing, dan *follow up customer*. Setelah kegiatan sosialisasi dilakukan, selanjutnya akan dilakukan perencanaan jadwal terhadap strategi yang akan dijalankan. Jika jadwal

- sudah ditentukan, maka dilakukan pelaksanaan kegiatan dan pendampingan terhadap kegiatan tersebut.
2. Pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh pihak PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung yang pertama yakni promosi penjualan melalui sosial media yang harus dimaksimalkan oleh bagian *marketing* atau penjualan, seiring berubahnya gaya hidup masyarakat saat ini yang sudah sebagian besar menggunakan sosial media, dan hampir segala sesuatunya telah dilakukan secara *online* maka perlu dilakukan promosi penjualan melalui sosial media, strateginya adalah dengan rutin dan konsisten melakukan *posting* produk serta menonjolkan keunggulan yang dimiliki, *posting* promo penjualan yang sedang berjalan dan *posting* kegiatan penjualan bersama konsumen, sehingga diharapkan dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian motor vespa.
 3. Selain promosi melalui sosial media, strategi promosi yang dapat dilakukan adalah promosi melalui kegiatan kanvasing. Kegiatan kanvasing adalah kegiatan yang dilakukan oleh bagian penjualan dengan melakukan komunikasi secara langsung atau tatap muka untuk memasarkan atau menawarkan produk dengan para pelanggan. Di mana dalam kegiatan ini bagian penjualan rutin melakukan kanvasing di setiap hari kerjanya dengan membagi wilayah kanvasing menjadi beberapa wilayah. Dalam kegiatan ini diharapkan, bagian penjualan dapat menjangkau konsumen lebih luas sehingga dapat menghasilkan prospek konsumen yang lebih banyak di luar prospek konsumen dari sosial media dan *customer* yang datang langsung ke PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
 4. Strategi promosi selanjutnya yang dilakukan bagian penjualan adalah promosi dengan melakukan *follow up* konsumen, disini kami mengambil data konsumen yang sebelumnya sudah pernah melakukan pembelian sepeda motor vespa 3 tahun ke belakang. Pada kegiatan ini, bagian penjualan dibagikan data tersebut untuk di *follow up*, dalam proses *follow up* tersebut bagian penjualan juga menanyakan kondisi motor yang sudah dibeli sebelumnya dan menawarkan promo spesial yang sedang berlaku saat ini, dalam proses ini diharapkan dapat menambah prospek konsumen untuk melakukan pembelian vespa lagi (*repeat order*).
 5. Setelah dilakukan semua strategi yang ditentukan dengan program kerja terlihat adanya pengoptimalan dan peningkatan penjualan di tengah pandemi pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Adapun kegiatan yang dilakukan untuk mengoptimalkan penjualan saat Pandemi Covid-19 pada PT Mega Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung, yaitu :

- 1) Kegiatan observasi tentang penurunan penjualan produk saat pandemi Covid- 19 pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
- 2) Kegiatan pendiskusian dengan bagian penjualan upaya mengoptimalkan penjualan unit saat Covid-19 di PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
- 3) Kegiatan sosialisasi terkait dengan strategi peningkatan penjualan dengan bagian penjualan dan bagian pemasaran di PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
- 4) Kegiatan promosi melalui sosial media , kanvasing, dan *followup* konsumen untuk memasarkan produk di PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
- 5) Kegiatan pendampingan pelaksanaan kegiatan dalam

pengoptimalan dan peningkatan penjualan terhadap bagian pemasaran kepada konsumen di

- 6) PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung.
- 7) Membantu dalam penginputan data konsumen di PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan yang dimaksud adalah:

1. Manajer penjualan dan karyawan bagian penjualan PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung sangat mendukung kegiatan ini.
2. Adanya pemahaman yang baik dari karyawan bagian penjualan dalam melaksanakan pelatihan yang diberikan.

Sedangkan faktor penghambat kegiatan pengabdian adalah:

1. Banyaknya beban kerja yang dimiliki setiap karyawan sehingga tidak fokus dalam melaksanakan kegiatan.
2. Kurangnya keterampilan dan kreativitas karyawan dalam promosi di sosial media.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andhika Gariswasita
Jabatan : Kepala Cabang Dealer Vespa Gunung Agung

Menerangkan bahwa:

Nama : Ade Puspita Dewi
NIM : 1902612010551
Asal Universitas : Universitas Mahasaraswati Denpasar

Memang benar telah melakukan pengabdian masyarakat pada tanggal 11 Agustus 2022 – 10 September 2022 di PT Mega Tiara Sinar Abadi dengan judul “Upaya Dalam Mengoptimalkan Penjualan Produk Dimasa Pandemi Covid-19 Pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung”.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 10 September 2022
Kepala Cabang
PT MTSA Gunung Agung



(Andhika Gariswasita)

Gambar 1. Surat Pernyataan Penyelesaian Kegiatan Pengabdian



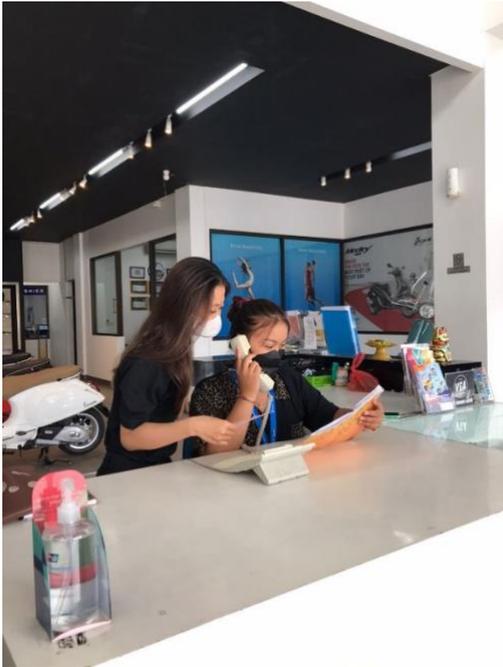
Gambar 2. Sosialisasi terkait strategi yang akan dijalankan dalam upaya mengoptimalkan penjualan terhadap karyawan PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung bagian penjualan (*Sales Counter*).



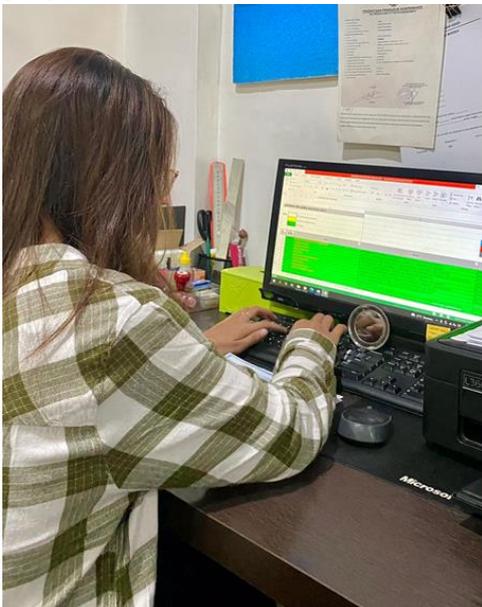
Gambar 3. Pelaksanaan strategi promosi penjualan melalui sosial media seperti Whatsapp dan Instagram.



Gambar 4. Pelaksanaan strategi promosi penjualan melalui kegiatan canvassing oleh bagian pemasaran.



Gambar 5. Pelaksanaan strategi promosi penjualan *follow up* telepon konsumen pembelian sebelumnya yang dilakukan oleh karyawan bagian penjualan.



Gambar 6. Membantu penginputan data penjualan konsumen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun hasil dari kegiatan pengabdian yang dilakukan di PT

Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung, kemampuan karyawan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran yakni kanvasing dan follow up customer dalam upaya mengoptimalkan penjualan produk pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung berhasil dilakukan melalui sosialisasi, pendampingan, pelaksanaan dan pengontrolan. Tujuan dan maksud diadakan kegiatan ini pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung yaitu diharapkan dapat mengoptimalkan serta meningkatkan penjualan sepeda motor untuk ke depannya walaupun masih dalam kondisi Covid-19 serta selalu memiliki semangat untuk bagian penjualan agar dapat lebih meningkatkan penjualan di tahun berikutnya dan mencapai target penjualan yang ditentukan oleh perusahaan.

Saran

Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai pihak, penulis mencoba memberikan saran dan pendapat yang sekiranya dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk pihak perusahaan. Kegiatan upaya mengoptimalkan penjualan pada PT Mega Tiara Sinar Abadi Cabang Gunung Agung perlu terus ditingkatkan dengan menjaga semangat karyawan agar bisa selalu mencapai target penjualan yang ditentukan perusahaan dengan selalu memberikan motivasi dan *reward* kepada seluruh karyawan PT Mega Tiara Sinar Abadi walaupun saat kondisi Covid-19 seperti ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hariyanti, N. T., & Wirapraja, A. (2018). Pengaruh Influencer Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Digital Era Moderen (Sebuah Studi Literatur). *Jurnal Eksekutif*, 15(1), 133–146.
- LPPM, 2022. Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Peduli Bencana Covid 19. Pusat Kajian Pemberdayaan Masyarakat dan Kuliah Kerja Nyata. Universitas Mahasaraswati Denpasar
- Muhammad Ramdan, 2021. Cara Piaggio Indonesia Tetap Eksis di Tengah Pandemi. <https://id.motor1.com/news/499359/piaggio-indonesia-stabil-pandemi/>.
- Profil PT Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung, 2016. Profil PT Tiara Indah Abadi Cabang Gunung Agung. Denpasar. Bali
- Ulya Anwari, M., Khuzaini, & Setia Noor, A. (2020). Upaya Meningkatkan Minat Beli Konsumen Melalui Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Produk Sepeda Motor Honda Di Masa Pandemi Virus Corona, Studi Kasus Cv.Trio Motor Tanjung
- Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia Bebas. Vespa