

PENERAPAN MEDIA DIGITAL DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA CV. AGA PRIMANA

Luh Pande Eka Setiawati^{1,*}, I Made Dwi Harmana², I Kadek Novsa Wiguna³

^{1,3}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

²Universitas Warmadewa, Bali, 80239, Indonesia

*Email: setyapande@unmas.ac.id

ABSTRAK

CV Aga Primana merupakan salah satu perusahaan elektronik dan furniture yang ada di Denpasar, memiliki 2 toko cabang toko yang menyediakan kebutuhan berbeda yakni, Rupa Baru Meubel sebagai penyedia elektronik dan furniture, serta Aga Computer sebagai penyedia computer, laptop dan HP. Pendapatan terbesar perusahaan berasal dari penjualan barang, dimana dalam kegiatan penjualannya perusahaan ini hanya memanfaatkan marketplace facebook dan penjualan *offline* saja. Kurangnya strategi serta pemanfaatan media digital mengakibatkan penjualan perusahaan menjadi menurun. Banyaknya pelaku usaha yang sejenis juga menjadi sebuah tantangan bagi CV Aga Primana itu sendiri. Oleh sebab itu solusi yang dapat diberikan yakni pemanfaatan media digital seperti Shopee dan Facebook untuk membantu mempromosikan serta meningkatkan penjualan. Media digital tersebut digunakan oleh banyak orang dan memiliki berbagai fitur yang tentunya dapat membantu para pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya dengan baik. Pemanfaatan akan dilakukan dengan baik dan maksimal, sehingga nantinya hasil yang diinginkan akan sesuai dan tentunya dapat bermanfaat bagi perusahaan.

Kata Kunci: Promosi, Media Digital, Teknologi.

ANALISIS SITUASI

Pada saat ini perkembangan teknologi semakin pesat, hal ini memberikan dampak terhadap kehidupan yang menjadi lebih mudah dan instan. Perkembangan teknologi saat ini telah mempengaruhi berbagai kegiatan masyarakat, hampir semua hal yang dilakukan oleh masyarakat pada masa sekarang memanfaatkan teknologi yang ada, seperti misalkan melakukan transaksi keuangan, melakukan pembayaran, sampai kepada melakukan pembelian (berbelanja). Kemudahan dalam mengakses teknologi ini kemudian mempengaruhi berbagai bidang yang ada, salah satunya pada aspek jual-beli. Dengan teknologi seseorang memiliki akses yang lebih mudah dalam melakukan transaksi jual beli. Hal ini didukung dengan banyaknya media *platform online* yang dapat digunakan sebagai tempat pelaksanaan transaksi jual beli. Media online tersebut diantaranya Facebook, Instagram, atau berbagai *E-Commerce* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia dll. Media online ini menjadi peluang pasar baru, yang harus dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku usaha. Pemanfaatannya pun harus dilakukan dengan baik dan maksimal agar hasil yang didapat juga maksimal.

Beberapa media online yang saat ini banyak digunakan antara lain Facebook dan Shopee. Facebook sendiri merupakan salah satu media sosial yang banyak digunakan

oleh masyarakat Indonesia. Silalahi dkk., (2023) mengungkapkan bahwa Facebook merupakan salah satu media/jejaring sosial yang banyak dimanfaatkan oleh para pelaku usaha sebagai wadah peluang bisnis, hal ini dikarenakan facebook digunakan oleh hampir seluruh kalangan masyarakat, sehingga jangkauan pasarnya pun sangat luas dan memiliki potensi yang besar apabila dimanfaatkan dengan baik dan benar. Facebook dilengkapi dengan berbagai fitur yang ada, seperti fitur berbagi video, foto, chat, grup, serta fitur marketplace yang dapat digunakan untuk menunjang market dari setiap peluang usaha. Facebook juga memiliki fitur lain yang dapat digunakan untuk menunjang kegiatan pemasaran produk, yaitu fitur Facebook *Advertising*. Fitur ini berupa layanan iklan yang dikembangkan oleh Facebook, sistem ini dirancang oleh Facebook agar para pelaku usaha dapat membuat sebuah iklan yang diinginkan dan sesuai dengan tujuan dan target pasar yang mereka inginkan. Layanan iklan ini, tentunya dapat menjadi langkah yang luas bagi para advertiser (pelaku usaha), melalui fitur Facebook *Ads* ini diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan hingga berlipat-lipat. Selain itu Facebook *Advertising* tentunya dapat memberikan keuntungan bagi penggunanya yaitu para advertiser (pelaku usaha) dan konsumen dalam menciptakan komunikasi interpersonal seperti fitur obrolan dan status pengguna aktif dapat mendorong interaksi di kedua arah pada waktu yang bersamaan dengan menunjukkan pengguna yang aktif.

Media online lainnya yang juga banyak digunakan pada saat ini yaitu Shopee. Shopee merupakan salah satu platform *E-Commerce* yang banyak digunakan, terutama semenjak adanya pandemic covid-19. Pandemi mengakibatkan seluruh aktifitas harus dilakukan secara daring, dan salah satu platform yang ada pada saat itu adalah Shopee, akses yang mudah serta fitur yang lengkap menjadikan platform ini menjadi salah satu platform unggulan yang banyak digunakan orang pada saat itu. Hingga saat pandemic usai pun Shopee masih banyak digunakan oleh orang-orang, dikarenakan berbagai fitur yang disediakan yang memberikan kemudahan bagi orang dalam melakukan transaksi jual beli. Selain mendukung fitur jual beli, shopee juga memiliki beberapa fitur lain seperti pembayaran digital, serta fitur iklan yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan. Salah satu hal yang menjadikan shopee banyak digunakan hingga saat ini yaitu karena adanya berbagai promo yang menarik, yang biasanya disediakan pada event tertentu. Promo yang ada seperti *Flash Sale*, diskon potongan harga, hingga gratis ongkir, menjadikan platform ini menjadi pilihan yang sangat menguntungkan bagi para pembeli. Bagi para pelaku usaha promo tersebut juga sangat menguntungkan, terutama dalam meningkatkan penjualan yang ada, fitur seperti potongan harga maupun gratis ongkir memberikan peluang lebih besar bagi barang dagangan kita untuk terjual, dan tentunya tanpa mengeluarkan biaya atau cost yang lebih.

CV Aga Primana adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang elektronik, furniture, computer, laptop dan HP. Dimana penjualan tersebut terbagi dalam 2 toko yakni Aga Computer sebagai toko cabang yang menyediakan Computer, Laptop, Hp dan Rupa Baru Maubel sebagai toko cabang yang menyediakan berbagai

barang elektronik dan furniture. Penjualan barang merupakan sumber pemasukan utama dari CV Aga Primana. Dimana dalam menjalankan kegiatan penjualan perusahaan ini menggunakan salah satu fitur Facebook yakni *Marketplace* sebagai media untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Sistem yang diterapkan yakni pegawai perusahaan yang berperan sebagai marketing memposting foto produk ke dalam marketplace, dan juga grup jual beli di facebook. Dan kemudian menunggu sampai ada pelanggan yang tertarik dan mengontak kita melalui whatsapp maupun messenger Facebook. Cara ini awalnya sangat efektif untuk menarik pembeli online, namun lambat laun volume penjualan semakin menurun, hal ini bisa disebabkan karena beberapa hal diantaranya persaingan pasar yang semakin ketat dan strategi penjualan yang kurang maksimal.

Dari sekian banyaknya fitur yang dimiliki Facebook, perusahaan ini hanya memanfaatkan *marketplace* Facebook sebagai media penjualan, tanpa didukung dengan fitur iklan yang disediakan oleh facebook. Hal inilah yang menjadikan strategi penjualan pada facebook menjadi kurang maksimal, promosi yang dilakukan pada *marketplace* facebook, harusnya disertai dengan iklan menggunakan Facebook Ads agar jangkauan serta produk jualan kita lebih diketahui banyak orang. Strategi marketing yang kurang tepat serta hanya bergantung pada *marketplace* Facebook saja sebagai media penjualan online membuat keuntungan yang dihasilkan tidak maksimal, serta apabila terjadi masalah terkait media yang digunakan tersebut maka perusahaan tidak akan memiliki sumber pemasukan lain lagi selain penjualan secara tunai atau offline melalui toko. Oleh sebab itulah penggunaan media digital harus dimanfaatkan dengan maksimal dan tidak hanya berpaku pada satu media digital saja. Salah satu media digital lain yang memiliki peluang untuk meningkatkan pemasukan yakni *E-Commerce* Shopee. Dengan berbagai fitur yang lengkap, jangkauan yang luas serta didukung dengan berbagai program serta promo yang ada didalamnya menjadikan Shopee menjadi salah satu media digital yang dapat dijadikan pertimbangan bagi CV Aga Primana untuk meningkatkan pendapatan yang dimilikinya.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, diperoleh permasalahan yang terjadi pada CV Aga Primana yaitu penurunan laba dalam beberapa bulan terakhir, hal ini dapat terjadi karena persaingan pasar yang begitu ketat serta strategi pemasaran yang kurang efektif.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dalam upaya meningkatkan laba, perusahaan harus berfokus pada peningkatan penjualan, dikarenakan bidang inilah yang menjadi penyumbang laba terbesar bagi perusahaan. Dalam upaya tersebut, maka perlu diterapkan strategi promosi yang tepat serta memanfaatkan teknologi yang ada. Dari hal tersebut maka solusi yang dapat diberikan yakni penggunaan Media digital seperti Shopee dan Facebook.

Pengguna yang banyak serta Fitur yang lengkap seperti fitur chat antar penjual dan pembeli, fitur iklan, fitur pembayaran, serta fitur iklan yang tersedia dapat dimanfaatkan

untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Dengan memanfaatkan media digital seperti sebagai sarana untuk memasarkan serta mempromosikan produk yang dimiliki oleh CV Aga Primana, diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk secara maksimal, sehingga dapat meningkatkan laba yang dimiliki oleh perusahaan CV Aga Primana.

METODE PELAKSANAAN

3.1 Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berjudul Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada CV Aga Primana, berlangsung dari tanggal 9 Maret 2023 sampai 10 April 2023. Dengan rincian pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

- Tanggal 8 Maret 2023 dilakukan wawancara dan observasi dengan mitra yaitu pemilik CV Aga Primana
- 9 sampai – 12 Maret 2023 yaitu masa Persiapan pelaksanaan program kerja dengan melakukan koordinasi dengan mitra terkait program kerja yang akan dijalankan
- Pada tanggal 13 sampai 15 Maret 2023 yakni masa pengenalan platform media online Facebook Ads dan Shopee kepada mitra dan karyawan Cv Aga Primana.
- 16 sampai 19 Maret 2023 Melakukan pelatihan berupa pembuatan Facebook Ads dan Shopee serta memberikan pelatihan tata cara penggunaan platform tersebut kepada setiap karyawan yang akan menggunakannya.
- 10 April 2023 Melakukan Evaluasi terkait Program Kerja yang sudah dilaksanakan.

3.2 Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pelaksanaan Pengabdian Masyarakat mengenai Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada CV. Aga Primanan yang beralamat di Jl. Tukad Yeh Aya No.175C, Kelurahan Renon, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar

3.3 Tim Pelaksana

Adapun tim pelaksana yang terlibat dalam kegiatan Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada CV. Aga Priman ini adalah:

Ketua: Luh Pande Eka Setiawati, SE.,M.Si

Anggota: I Made Dwi Harmana

Anggota: I Kadek Novsa Wiguna

3.4 Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan program Pengabdian Masyarakat tentang Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada CV. Aga Primana ini dilakukan melalui:

1. Metode Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara

mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang ada di CV Aga Primana. Pada metode pengamatan ini, penulis terjun langsung untuk mengamati secara langsung pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat, kegiatan-kegiatan, dan fenomena sosial yang terjadi sebagai dampak dari pelaksanaan program, yang diterapkan

2. Soft Program

Soft program merupakan kegiatan yang bersifat sosialisasi kepada pegawai. Dimana materi sosialisasinya yaitu menjelaskan bagaimana program Pengabdian Masyarakat yang akan dilaksanakan.

3. Hard Program

Hard program merupakan kegiatan yang bersifat kegiatan riil bersama pegawai sebagai tindakan pelatihan sesuai dengan program kerja yang telah dibuat serta mendampingi dan memberi arahan pada karyawan tentang bagaimana cara mengoperasikan serta menjalankan media digital tersebut.

4. Metode Evaluasi

Melakukan evaluasi di perusahaan untuk mengetahui tingkat penerapan program kerja yang telah dilaksanakan

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil kegiatan Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada CV. Aga Primana ini telah mencapai 100%. Hasil yang didapat adalah semakin meningkatnya volume penjualan produk yang dimiliki oleh CV Aga Primana. Adapun realisasi dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Penataan Iklan

Melakukan analisa terkait promosi dan iklan yang nantinya akan dijadikan referensi dalam pembuatan iklan. Kegiatan ini telah terealisasi 100%, dimana dari beberapa referensi iklan yang ada telah dianalisa sehingga mendapatkan hasil yang kemudian diterapkan pada promosi produk perusahaan.

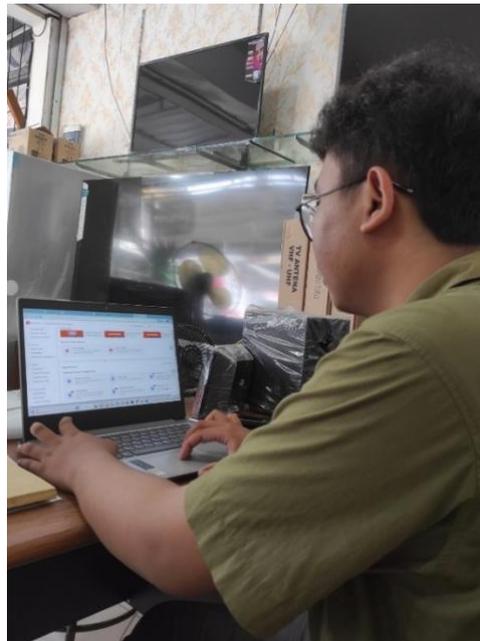
2. Pembuatan Facebook

Membangun serta mengoperasikan Facebook Perusahaan. Mulai dari proses pembuatan akun, hingga pemanfaatan Marketplace dan fitur Facebook Advertising. Kegiatan ini telah terealisasi 100%, dimana Pembuatan Facebook CV Aga Primana serta pemanfaatan fitur yang ada di dalamnya seperti marketplace serta promosi berbayar telah dilaksanakan dan memberikan hasil yang sesuai

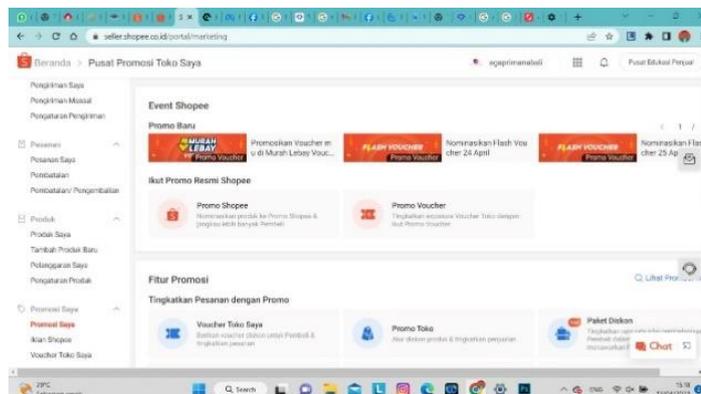
3. Pembuatan *E-Commerce* Shopee

Membangun serta mengoperasikan Shopee Perusahaan. Mulai dari proses pembuatan akun, hingga memposting produk penjualan. Dimana kegiatan ini telah terealisasi 100% dengan adanya Akun Shopee perusahaan yang akan digunakan untuk menjual serta mempromosikan produk yang dimiliki.

Adapun factor yang mendukung keberhasilan dalam kegiatan ini yakni pemilik perusahaan yang mendukung kerjasama program Pengabdian Masyarakat ini dan memberikan wadah bagi Mahasiswa untuk belajar dan berkembang bersama. Serta Para pegawai CV Aga Primana, dimana partisipasi pada kegiatan Penerapan Media Digital Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan sangat tinggi, dari awal memulai observasi sampai pelaksanaan program disambut dengan baik oleh seluruh pegawai dan antusias pegawai yang cukup baik akan kegiatan ini.



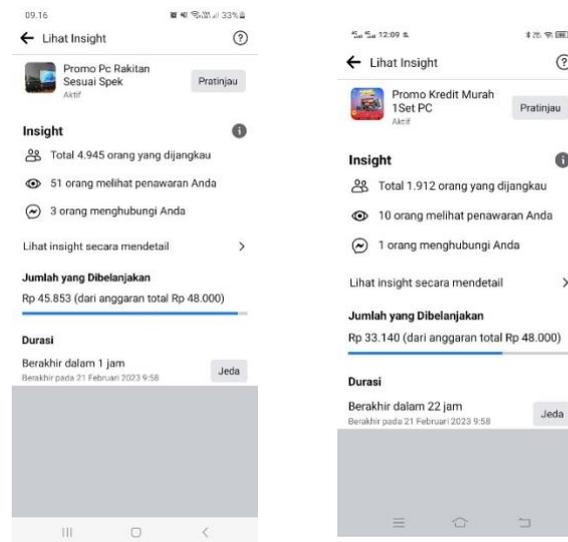
Gambar 1. Proses Pembuatan Akun Media Online



Gambar 2. Akun Shopee



Gambar 3. Akun Facebook



Gambar 3. Promosi Produk Melalui Facebook Ads

KESIMPULAN DAN SARAN

Adapun kesimpulan dan saran dari kegiatan penerapan media digital pada CV Aga Primana yaitu bahwa strategi promosi yang tepat akan sangat mempengaruhi bagaimana tujuan dapat tercapai, dimana dalam penerapan strategi berupa penggunaan media digital dalam meningkatkan penjualan sangat berpengaruh. Media digital seperti Facebook dan Shopee memiliki berbagai kelebihan yang dapat membantu para pelaku usaha dalam meningkatkan penjualannya, selain itu jangkauan yang luas serta pengguna yang banyak juga memberikan peluang bagi para pelaku usaha untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak.

Saran yang dapat penulis berikan diharapkan kepada perusahaan agar dapat menjaga serta memanfaatkan media yang dibuat dengan baik, serta selalu mematuhi kriteria dan aturan dalam penggunaan media digital tersebut. Agar nantinya dapat dimanfaatkan dengan maksimal dan mengurangi resiko yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Ardiansyah, T. E., Priyatna, E. H., & Melati, L. R. (2022). Persepsi Generasi

- Milenialterhadap Penggunaan Aplikasimarketplace-Shopee. *Dynamic Management Journal*, 6(2), 69–82. <http://jurnal.umt.ac.id/index.php/dmj>
- Atiq, A. Z., & Syaichu, A. (2017). Pengaruh Promosi Menggunakan Facebook Ads Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Cokelat Japo. *Jurnal Ilmu – Ilmu Teknik - Sistem*, 14(3), 1–11.
- Jannatin, R., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebriyanto, A. (2020). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Umkm. *Jurnal Impact : Implementation and Action*, 2(2).
- Pramawati, I. D. A. A. T., Putri, K. M. D., & Mulyawan, I. P. A. (2020). Implementasi Digital Marketing Pada UMKM di Kabupaten Klungkung Dalam Meningkatkan Komoditas Profit. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 12(2), 263–275.
- Purnama, N. I., & Putri, L. P. (2021). Analisis Penggunaan E-Commerce Di Masa Pandemi. *SiNTESa (Seminar Nasional Teknologi Edukasi dan Humaniora)*, 1(1), 553–558.
- Silalahi, P. R., Haikal, S. A., & Insana, I. (2023). Efektivitas Penggunaan Facebook Advertising Sebagai Media Peningkatan Penjualan Pada Minuman Haus Durian. *PESHUM : Jurnal Pendidikan, Sosial dan Humaniora*, 2(3), 375–384.