

LAPORAN AKHIR

IPTEK BAGI MASYARAKAT (IbM)



EFFECTIVE SALES STRATEGIES

Oleh:

FENDI SAPUTRA, SE., MM., NIDN 0412079006

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA

JUNI 2021

HALAMAN PENGESAHAN
PROGRAM IPTEK BAGI MASYARAKAT

1. Judul IbM : *Effective Sales Strategies*
2. Nama mitra program IbM : Indonesia Excellent Education for Excellent Life Institute
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama Lengkap : Fendi Saputra
 - b. NIDN : 0412079006
 - c. Jabatan/Golongan : -
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Pembangunan Jaya
 - f. Bidang keahlian : Manajemen Bisnis
 - g. Alamat Kantor/Telp/Surel : Jl. Cendrawasih Raya Blok B7/P
4. Anggota Tim Pengusul
 - a. Jumlah anggota :
 - b. Nama anggota I/Bidang keahlian :
 - c. Nama anggota II/Bidang keahlian :
 - e. Mahasiswa yang terlibat :
5. Lokasi kegiatan/Mitra (1) : Puri Beta, Tanjung 5/16, Larangan
 - a. Wilayah mitra (Desa/Kecamatan) : Ciledug
 - b. Kabupaten/Kota : Tangerang
 - c. Propinsi : Banten
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 10 Km
6. Luaran yang dihasilkan : *How To Sell Your Product Digitally & Physically*
7. Jangka waktu pelaksanaan : 50 Jam
8. Biaya pelaksanaan keseluruhan : Rp 0,-
 - a. Diusulkan ke LP2M UPJ

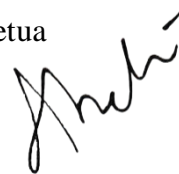
Tangerang Selatan, 22-12-2020

Mengetahui,
Dekan Fakultas Humaniora dan Bisnis



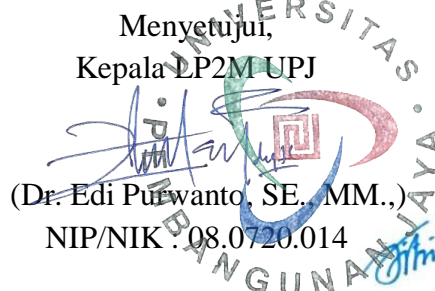
(Clara Evi C. Citraningtyas, M.A., Ph.D.)
NIK: 08.0920.027

Ketua



(Fendi Saputra, SE., MM.,)
NIK: 08.0818.022

Menyetujui,
Kepala LP2M UPJ



(Dr. Edi Purwanto, SE., MM.,)
NIP/NIK : 08.0720.014

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : *Effective Sales Strategies*

2. Tim :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Fendi Saputra	Dosen Tetap	Manajemen Bisnis	50 jam

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat :

Peserta Webinar dari kalangan Tim Sales, mahasiswa, dan masyarakat umum.

4. Masa Pelaksanaan

Mulai : bulan: Mei tahun: 2021

Berakhir : bulan: Mei tahun: 2021

5. Usulan Biaya LP2M : Rp 0,-

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat : Indonesia Excellent Education for Excellent Life Institute, Puri Beta, Tanjung 5/16, Larangan, Tangerang

7. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan

Ada Sebagian seorang tenaga penjualan atau salesman ingin menghasilkan penjualan yang efektif tapi kesulitan dalam bagaimana cara menjual produk/jasa yang efektif.

8. Manfaat dari pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan kepada para peserta mengenai strategi-strategi sehingga menciptakan penjualan yang efektif

9. Rencana luaran berupa jasa, sistem produk/barang, paten atau luaran lainnya yang ditargetkan
- Slide pelatihan

RINGKASAN

Terkadang kita cenderung terus berjualan dengan cara yang sama, menghindari kekurangan yang tidak membawa kita ke tempat tujuan. Seperti kata pepatah "apa gunanya berlari jika Anda tidak berada di jalan yang benar?" Untuk tetap berada di jalur yang benar, Anda memerlukan taktik cerdas dan strategi penjualan yang efektif.

Strategi penjualan adalah aktivitas yang membantu bisnis dalam meningkatkan penjualan. Ini menunjukkan kepada kita cara yang perlu kita ambil untuk mencapai hasil yang diinginkan. Strategi penjualan yang tepat dapat mendukung upaya penjualan dan memudahkan untuk mencapai tujuan penjualan dengan cepat.

Performa penjualan menjadi lebih baik ketika strategi penjualan ini digunakan dengan tepat. Pelatihan ini untuk membantu dalam menentukan strategi-strategi penjualan yang tepat, menganalisis, memperkirakan peluang, memaksimalkan berbagai teknik-teknik penjualan.

Kata Kunci : *Effective, Sales Strategies, Effective Sales*

PRAKATA

Tema pengabdian masyarakat ini diangkat dari perhatian pengabdian terhadap strategi penjualan yang efektif yang masih belum diketahui. Strategi penjualan yang efektif diharapkan mampu menghasilkan peningkatan penjualan dimasa pandemic sekarang ini.

Maka sebagai dosen Manajemen Diharapkan melalui program ini, didapatkan memberikan cara yang benar dalam menentukan strategi penjualan yang efektif.

Program pengabdian ini merupakan program yang terlaksana atas bantuan banyak pihak, oleh karena itu saya sangat berterima kasih pada Tuhan YME atas terlaksananya program ini dan juga kepada:

1. Rektor Universitas Pembangunan Jaya, Ibu Leenawaty Limantara, Ph.D
2. Kepala LP2M Dr. Edi Purwanto, SE., MM., Universitas Pembangunan Jaya
3. Dekan FHB UPJ Ibu Clara Evi C. Citraningtyas, M.A., Ph.D. yang telah mendukung program ini.
4. Indonesia Excellent Education for Excellent Life Institute telah mendukung program ini.
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis,

Fendi Saputra

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	iii
RINGKASAN PROPOSAL	iv
PRAKATA	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Analisis Situasi	1
1.2. Permasalahan Mitra.....	1
BAB II TARGET DAN LUARAN.....	2
2.1. Solusi	2
2.2. Target Luaran	2
BAB III METODE PELAKSANAAN	3
3.1. Persiapan Materi.....	3
3.2. Pemberian Materi	4
BAB IV KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....	6
BAB V HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	7
5.1. Hasil Pengabdian Masyarakat	7
5.2. Luaran.....	7
BAB VI RENCANA TAHAP BERIKUTNYA	8
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN	9
REFERENSI	10
LAMPIRAN.....	11

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Target Luaran	2
--------------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Slide 1-6 Presentasi	3
Gambar 3.2. Slide 7-11 Presentasi	4
Gambar 3.3. Dokumentasi Pembukaan Acara	4
Gambar 3.4. Dokumentasi Pemberian Materi.....	5
Gambar 3.5. Dokumentasi Saat Menjawab Pertanyaan Peserta.....	5

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Dimasa pandemi covid19 ini target penjualan tetap harus tercapai agar operasi perusahaan tetap berjalan. Vaksin sangat berdampak besar terhadap daya beli konsumen, sehingga banyak perusahaan berlomba-lomba mengambil peluang untuk menawarkan produk dan jasanya kepada konsumen.

Strategi penjualan yang tepat sangat penting untuk bisa mengambil peluang dari meningkatnya daya beli masyarakat. Memulai strategi penjualan Anda dengan dasar yang kuat lebih mudah diucapkan daripada dilakukan. Strategi penjualan untuk meningkatkan penjualan memang penting, tetapi tanpa energi dan perencanaan penjualan yang tepat di baliknya, tidak akan ada hasil.

1.2. Permasalahan Mitra

Melihat adanya hal-hal yang disampaikan pada bagian sebelumnya, kita dapat melihat bahwa strategi penjualan yang efektif masih banyak diimplementasikan oleh para pelaku bisnis dan tenaga penjualan/*team sales*. Maka pelaksanaan kegiatan webinar ini bertujuan untuk berbagi informasi dan diharapkan dapat memberi tambahan pengetahuan bagi masyarakat umum, khususnya bagi pelaku bisnis dan tenaga penjualan/*team sales*. Target peserta webinar adalah para pelaku bisnis dan tenaga penjualan yang belum melakukan strategi penjualan secara baik.

BAB II

TARGET DAN LUARAN

2.1. Solusi

Solusi yang diberikan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah dengan mengadakan sebuah seminar on-line untuk memberikan pemahaman mendasar mengenai pentingnya strategi penjualan yang efektif dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi.

2.2. Target Luaran

Target luaran dalam kegiatan pengabdian masyarakat berupa seminar online mengenai *Effective Sales Strategies* yaitu:

Tabel 2.1
Target Luaran

NO	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Slide Presentasi	Wajib dan sudah tercapai
2	Presensi Kehadiran Peserta	Wajib dan sudah tercapai
3	Laporan Akhir	Wajib dan sudah tercapai

BAB III

METODE PELAKSANAAN

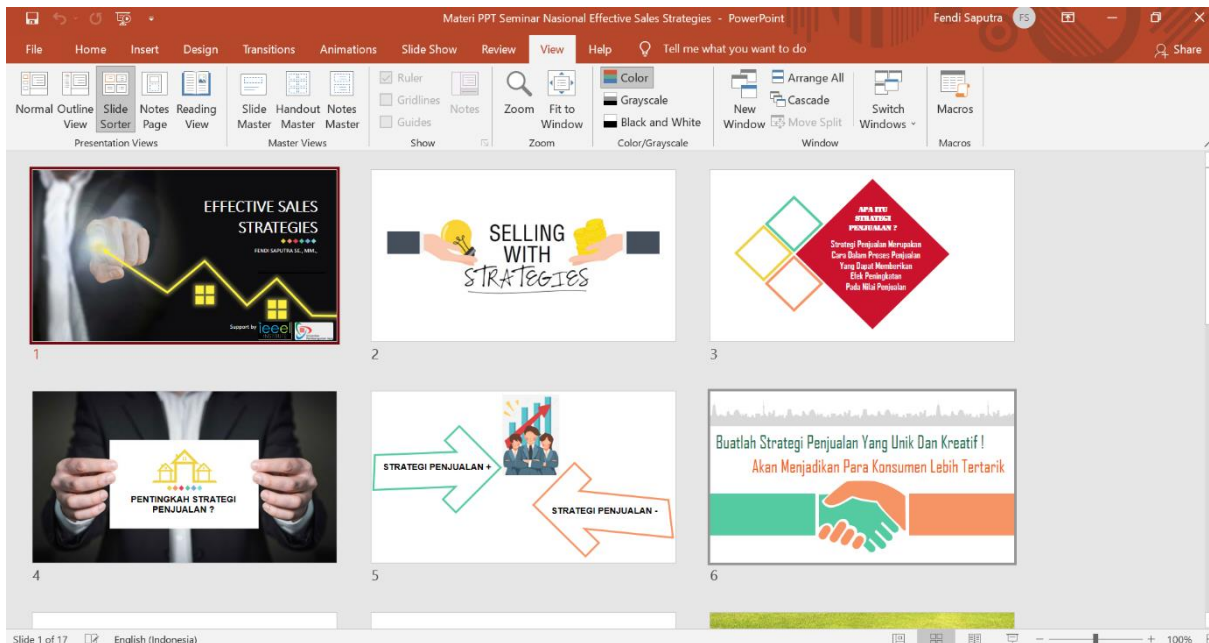
3.1. Persiapan Materi

Materi yang digunakan dalam pelatihan ini adalah macam-macam strategi yang efektif dalam meningkatkan penjualan, selain itu juga teknik penjualan yang tepat dalam menghadapi karakter setiap konsumen.

Materi presentasi disiapkan kurang lebih selama 2 minggu dengan mencari sumber-sumber literatur yang berkaitan dengan strategi penjualan yang efektif. Berikut adalah hasil slide presentasi yang digunakan dalam seminar:

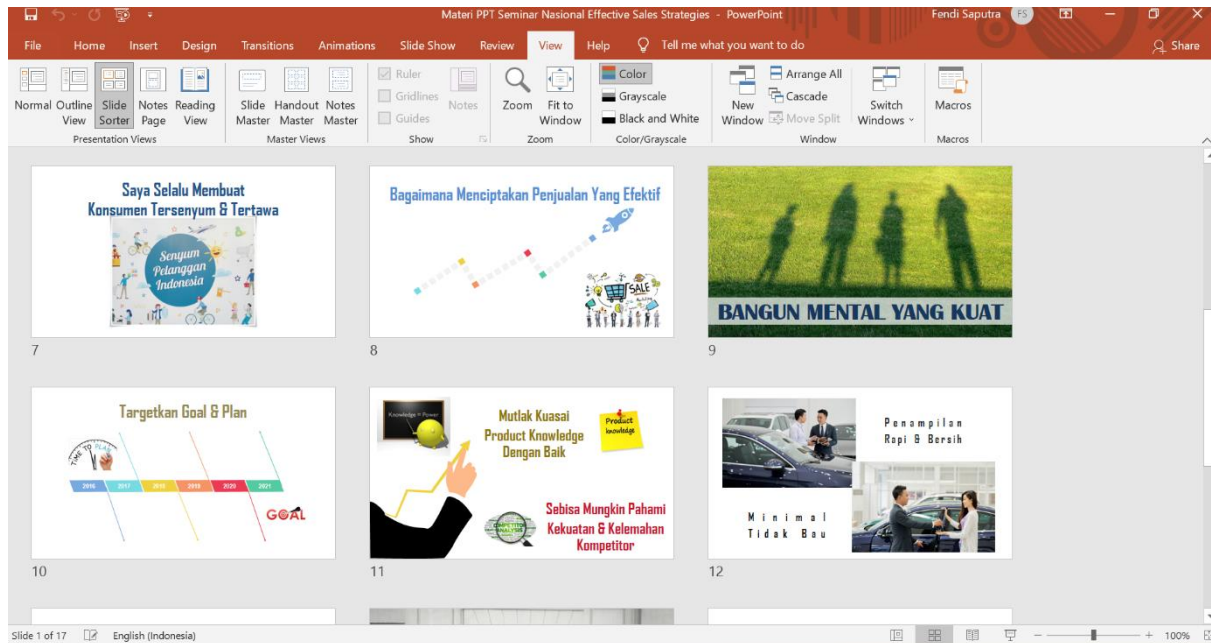
Gambar 3.1. Slide 1-6 Presentasi

Dalam slide ini disampaikan bahwa materi yang akan disampaikan adalah strategi penjualan yang tepat dan efektif.



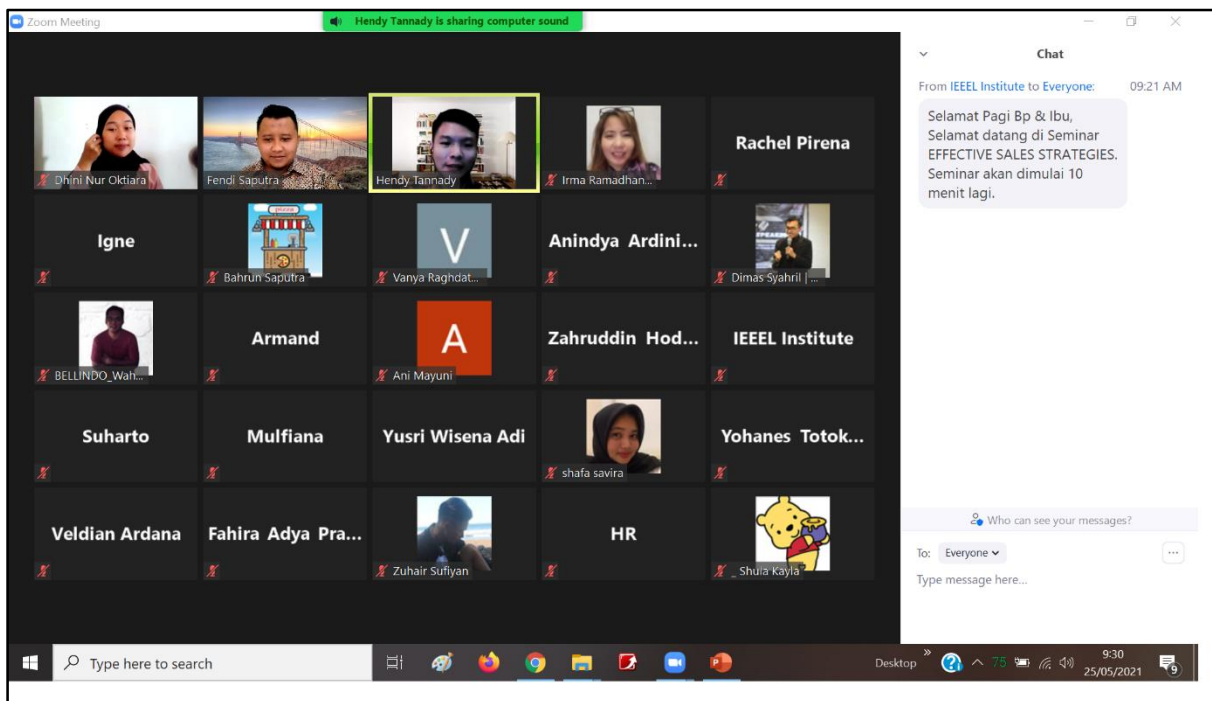
Gambar 3.2. Slide 7-11 Presentasi

Dalam slide bagian ini, penulis memberikan bagaimana menciptakan penjualan yang efektif.

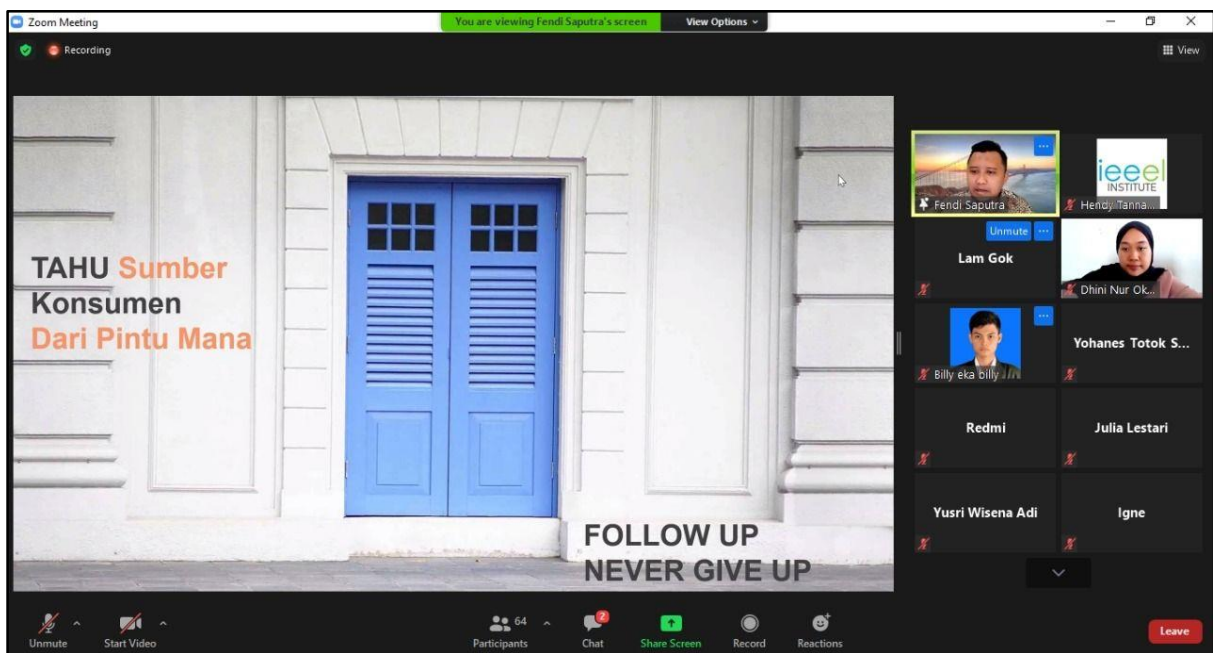


3.2. Pemberian Materi Saat Seminar

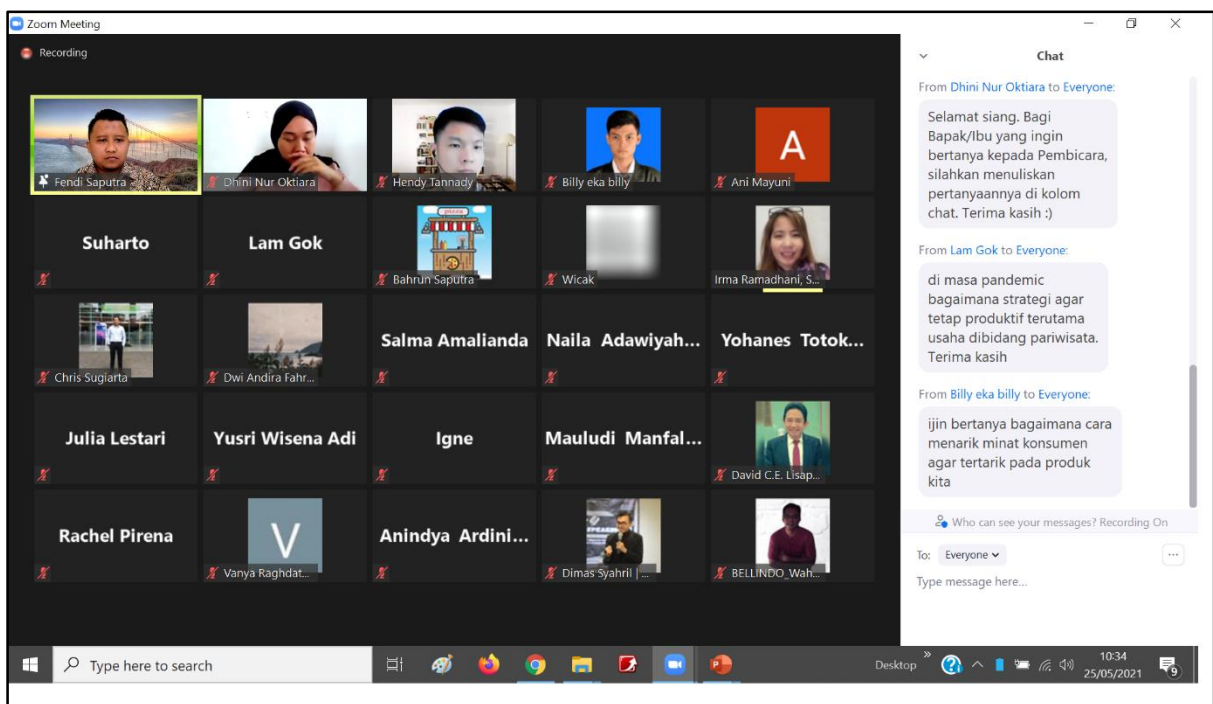
Seminar dilaksanakan secara online melalui aplikasi Zoom pada tanggal 25 Mei 2021 jam 09.30 – 11.00 dengan peserta kurang lebih berjumlah 61 orang. Berikut adalah beberapa dokumentasi saat seminar sedang berlangsung:



Gambar 3.3. Dokumentasi Saat Pembukaan Acara



Gambar 3.4. Dokumentasi Saat Pemberian Materi



Gambar 3.5. Dokumentasi Saat Menjawab Pertanyaan Peserta

BAB IV

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Program ini sesuai dengan tujuan Pedoman Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat khususnya untuk Pengabdian Masyarakat skema IPTEK bagi Masyarakat (IbM), yaitu meningkatkan keterampilan berpikir, membaca dan menulis atau keterampilan lain yang dibutuhkan (*softskill* dan *hardskill*). (LPPM UPJ, 2016a)

Program ini juga selaras dengan bidang unggulan yaitu sosial humaniora, seni budaya dan pendidikan. Hal ini dikarenakan pembangunan IPTEK tidak dapat dipisahkan dari masalah-masalah tersebut (LPPM UPJ, 2016b). Program ini juga sesuai dengan Garis Besar Rencana Induk Pengabdian kepada Masyarakat yang fokus pada satu institusi mitra dengan pendekatan interdisipliner-kolaboratif dan berkesinambungan sehingga memberikan kontribusi pada masyarakat wilayah Jabodetabek (LPPM UPJ, 2016b). Selain itu aktivitas yang dilakukan dalam program ini juga sesuai dengan cakupan dalam Garis Besar Rencana Induk Pengabdian Masyarakat tersebut yaitu pelayanan jasa serta pendampingan yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Program ini juga diharapkan dapat menjadikan dosen sebagai agen perubahan bagi kebaikan dan perkembangan kehidupan masyarakat yang lebih baik. Dosen di perguruan tinggi juga dibekali penguasaan metodologi, sikap ilmiah, dan kemampuan analisis yang dapat mendukung kegiatan ini.

BAB V

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1. Hasil Pengabdian Masyarakat

Hasil yang didapatkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu berupa penyampaian materi yang terlaksana dengan baik. Selain itu dalam kegiatan ini, penulis juga berhasil menjawab beberapa pertanyaan yang diajukan oleh para peserta terkait dengan materi yang disampaikan.

5.2. Luaran

Luaran yang dihasilkan yaitu slide presentasi, daftar hadir peserta, dokumentasi, dan laporan kegiatan pengabdian masyarakat.

BAB VI

RENCANA TAHAP BERIKUTNYA

Setelah melakukan seminar online terkait *Effective Sales Strategies* bagi tenaga penjualn dan pelaku usaha saat ini, maka rencana pada tahap berikutnya:

1. Meimplementasikan strategi-strategi penjualan yang telah disampaikan.
2. Mencatat strategi mana yang tepat untuk produk/jasa yang anda jual.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Berdasarkan program yang telah dilakukan, yaitu Seminar Online dengan tema “*Effective Sales Strategies*”, dapat berjalan dengan baik dan mendapatkan penerimaan yang baik dari para peserta. Hal ini dapat dilihat dari antusiasme peserta dalam mengikuti sesi tanya jawab.

7.2. Saran

Saran untuk perbaikan program ini adalah:

1. Dalam program selanjutnya disampaikan materi yang lebih banyak contoh kasus dilapangan.
2. Program juga dapat dijalankan dan disampaikan kepada tenaga penjual dan pelaku bisnis yang mengalami penurunan penjualan.

REFERENSI

Kotler, Philip, Hermawan Kartajaya dan Iwan Setiawan. 2019. Marketing 4.0 Bergerak Dari Tradisional Ke Digital. Ditejemahkan oleh: Ilyas, Fairano. Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama.

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Tugas



SURAT TUGAS
No:144/STE-REK/UPJ/05.21

Dengan ini Universitas Pembangunan Jaya menugaskan kepada:

Nama : Fendi Saputra, SE.,MM.
Jabatan : Dosen
Program Studi : Manajemen

Untuk melaksanakan tugas ke:

Kegiatan : Sebagai Narasumber pada Seminar Nasional *Effective Sales Strategies*.

Alamat Tujuan : Online

Dalam Kota Luar Kota Luar Negeri

Hari/Tanggal : Selasa / 25 Mei 2021
Waktu : 09.30 – 11.00 WIB

Sifat : Undangan Tertulis Undangan Lisan Lain-lain
Jenis Perjalanan Dinas : Institusional Kerja sama
 Inisiatif Kepakaran

Demikian agar penugasan ini dilaksanakan dengan baik, dan kepada bagian terkait dapat mengetahuinya. Pelaksana tugas wajib membuat laporan perjalanan dinas.

Dikeluarkan di : Bintaro Jaya, Tangerang Selatan
Pada Tanggal : 06 Mei 2021

Yang menugaskan,



Leenawaty Limantara, Ph.D.
Rektor

Tembusan:

- Ka. Biro Sumber Daya dan Keuangan
- Ka. Bagian SDM
- Bagian Keuangan

Catatan:

- ✓ Salinan sertifikat, surat tugas yang telah ditandatangani penyelenggara, materi, laporan perjalanan dinas, wajib diserahkan ke HCD paling lambat 1 minggu setelah kegiatan.

Lampiran 2 : Poster Acara

Organized by
ieeel
INSTITUTE

Universitas
Pembangunan Jaya

EFFECTIVE SALES STRATEGIES

 **FREE**


FENDI SAPUTRA, SE., MM.
Akademisi & Praktisi
Owner & Founder FENSA HONEY
Praktisi Digital Marketing

BENEFIT

1. Pengetahuan tentang **Effective Sales Strategies**
2. **E-Certificate**
3. **Voucher Seminar** Senilai lebih dari RP 500.000,-
4. Materi Seminar (**Softfile Presentasi & Zoom Recording**)
5. **Jejaring di WAG Seminar**

REGISTRASI

Registrasi dengan mengirimkan :

1. Nama Lengkap
2. No WA

Melalui  **0896-0481-3426 Dhini (WA)**

25 Selasa,
Mei 2021

Waktu Pukul **09.30 - 11.00 WIB**

Terbatas Hanya untuk 200 Peserta
"Book Your Seat"

 www.ieeelinstitute.com  [ieeelinstitute](https://www.instagram.com/ieeelinstitute)

Lampiran 3 : Daftar Peserta

No	Nama Lengkap	No. Whatsapp
1	Igne Stafi Hari	89619442267
2	Andyka Poetra Irawan	81289878671
3	Alifia Putri Agdhiny	81294209585
4	BILLY EKA WARDANA	85784112294
5	BAHRUN SAPUTRA ISKANDAR	811536161
6	SITI ROHANAH	8563541863
7	Nur Alfi Muanayah, S.S., M.Hum.	85643332287
8	Amelia	85693137953
9	Syuja Augusta	87774187611
10	Dimas Syahril Maulana	8889392400
11	Vira Aulia Sabrina	89663527660
12	Chairul Ardiansyah	895320882145
13	Evita Sari	89632360692
14	Binarsih	81228962221
15	Faiz alkornen	81280770848
16	Novi Herianti Utami	8812113475
17	May Mulyaningsih	81212575632
18	Zuhair Sufiyan Lisyanto	85648942545
19	Shafa Savira	85697575144
20	David C.E. Lisapaly	816248125
21	Purwadi.M.Pd	88225246639
22	MAULUDI MANFALUTHY	81511110895
23	Vanya Raghdatul Asya	85694345218
24	Suharto,SE	8125050233
25	Syahirah Nibras	83824594213
26	RIZQI RAHMAWATI	85607141510
27	Anindya Ardiningrum	83896709238
28	Zahrudin Hodsay, SPd, MM, C.LMA, C.MMI	82184112323
29	Laura Theodora Loviga	89654866658
30	Naila Adawiyah Latuconsina	89652452714
31	Muhammad Fadli Rifki Andhani	82126376546
32	Ihsan misbahudin	83108134920
33	Dedi Rismanto S.Sos CPSP	85876133165
34	Dwi Andira Fahriyyah	89680679998
35	Gora Adiwidya Candrawibawa	82225246639
36	Lam Gok	87888377283
37	Almentari Dean Tama Rahardi	6281357019120
38	Ananta Wicaksana	85231036524
39	Vania Anindya Rizkydhau	81288868293
40	Ernanto Darmawan	85235934684
41	Sri Mulyono	81519929830
42	I NYOMAN MUDARYA	81558556838
43	Mochammad Veldian Ardana	816593554
44	ANI MAYUNI	85158904268
45	Ade Armand	81283096160
46	Muhammad Raihan Fadhillah	81293724362
47	Fahira Adya Prasetyo	85695296689
48	Bambang Suryadi	85369709332
49	DR. HENDRA SUDRAJAT, S.H., M.H.	88217965417
50	Julia Lestari	85771846376
51	ALVI FEKRI KAUNANG	85796275835
52	Rachel pirena kuncoro	895328252955
53	Erika Rahmawati	89639544851
54	Sarwendah Tri Lestari	81908278585
55	EUIS EVA PERMANAWATI,S.Pd.I,MM.Pd	881023408817
56	Wahyudi, S.E., CPMP., C.GL., C.PCM., C.PS	8122082973
57	Irma Ramadhani, SE, AM.NLP, QMSAC, CLMA, CTPS	85348704100
58	Muhammad Yanuar Khikam Ramadhani	85336169665
59	Megi Lestari, AMD. Kep., CNEP., C.GL	82372582784
60	Samsudin	87884742221
61	MAHRUB NASRUDIN HASIBUAN	89688858476