

KEGIATAN PROMOSI DALAM USAHA MENINGKATKAN PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA PT. REZKI ALMIRA SEJAHTERA PROPERTI KABUPATEN BANJAR

Muhammad Isya Anshari¹, Mohammad Zainul², Apriya Santi³

¹Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB. NPM. 16310405

²Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB. NIDN. 1105076601

³Prodi Manajemen, 61201, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan MAB. NIDN. 1104047701

Email: cemeyde5@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan adalah periklanan, periklanan yang telah diterapkan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti adalah Brosur dan Banner, serta media sosial dengan bekerja sama dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang penyedia bahan bangunan

Jenis penelitian menggunakan deskriptif kualitatif dan sumber data diambil Data Penelitian yaitu Data primer dan Data sekunder Data internal yaitu data penelitian yang diperoleh secara langsung dari objek dan meminta data nyata pada perusahaan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis atau dibahas secara kualitatif dengan teori-teori yang ada hubungannya dengan masalah pemasaran maupun promosi sebagai langkah awal dalam pemecahan masalah berdasarkan teori yang digunakan.

Hasil Penelitian Pada bentuk kegiatan promosi penjualan yang dilakukan PT Rezki Almira Sejahtera tentunya tidak lepas dari melakukan kegiatan melalui media online, yang dikelola masing-masing staff marketing. Kendala dalam melakukan kegiatan promosi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar adalah terbatas pengguna jaringan media sosial, maksudnya disini followers kalau diinstagram dan media sosial lainnya, Upaya dilakukan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar dalam bertahan di masa pandemi Covid-19 ini, maka melakukan strategi-strategi tertentu salah satunya promosi media *online*, menghilangkan uang muka, dan melakukan undian bagi kreditur (konsumen) dan lain-lain. Keadaan perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar di masa pandemi Covid-19 ini tidak lepas dari penurunan omzet dalam penjualan, kemudian pemotongan gaji karyawan dan pengurangan karyawan serta dengan keadaan terpaksa juga pengurangan gaji karyawan namun hal tersebut dengan sesuai waktu kerja strategi promosi untuk mempertahankan keberlangsungan usaha PT. Rezki Almira Sejahtera Properti menggunakan periklanan (*advertising*) yang memanfaatkan media sosial seperti *whatsapp*, *facebook* dan *instagram*.

Kata Kunci : Kegiatan Promosi, Penjualan

ABSTRACT

Promotional activities carried out by the company are advertising, advertising that has been implemented by PT. Rezki Almira Sejahtera Properti is Brochures and Banners, as well as social media in collaboration with other companies engaged in providing building materials

This type of research uses descriptive qualitative and the data sources are taken. Research data is primary data and secondary data. Internal data is research data obtained directly from the object and asks for real data from the company.

The data obtained are then analyzed or discussed qualitatively with theories that have to do with marketing and promotion problems as the first step in solving problems based on the theory used. *Research Results In the form of sales promotion activities carried out by PT Rezki Almira Sejahtera, of course, it cannot be separated from carrying out activities through online media, which are managed by each marketing staff. Constraints in carrying out promotional activities for PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Banjar Regency is limited to social media network users, meaning that followers on Instagram and other social media are here, the efforts made by PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Banjar Regency in surviving the Covid-19 pandemic, then carried out certain strategies, one of which was online media promotion, disappearing down payments, and conducting lotteries for creditors (consumers) and others. The state of the company PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Banjar Regency during the Covid-19 pandemic cannot be separated from the decline in sales turnover, then cutting employee salaries and reducing employees as well as being forced to also reduce employee salaries, but this is in accordance with the working time of a promotional strategy to maintain the business continuity of PT. Rezki Almira Sejahtera Properti uses advertising (advertising) that utilizes social media such as whatsapp, facebook and instagram.*

Keywords: Promotional Activities, Sales

PENDAHULUAN

Kegiatan promosi diinginkan mampu mengingatkan konsumen akan jasa yang dihasilkan, memberi daya tarik dan menimbulkan minat konsumen untuk membeli jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu strategi bauran promosi yang telah dilakukan dari perusahaan perlu mendapatkan perhatian agar mampu memberikan manfaat dalam kegiatan pemasaran khususnya dalam meningkatkan volume penjualan. Dengan demikian produk yang ditawarkan oleh perusahaan ke pasar dapat mencapai sasaran dan memberikan hasil yang maksimal

Perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar mempunyai masalah dalam jumlah penjualan karena mempunyai banyak pesaing di perusahaan perumahan yang lain, maka perumahan tersebut mempunyai ancaman menurunnya suatu penjualan bangunan perumahan dalam beberapa tahun, ini merupakan indikasi dari suatu persaingan dan strategi yang diterapkan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar dalam menghadapi persaingan, sehingga perlu dikaji apa yang menjadi penyebab penurunan penjualan serta usaha apa yang dapat meningkatkan penjualan ditambah adanya selama sudah 1 tahun ini melperusahaan semua negara khususnya tidak lepas negara Indonesia wabah Covid-19. Beberapa kondisi yang dialami PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar sehingga belum mencapai penjualan yang maksimal terdapat beberapa permasalahan yaitu banyaknya pertumbuhan perusahaan yang membangun suatu perumahan dengan PT yang berbeda, banyaknya jenis perumahan bangunan yang dibangun sehingga membuat seorang konsumen kebingungan untuk memilih suatu perumahan untuk di tempat tinggal dan belum maksimalnya suatu pemasaran penjualan dan adanya wabah Covid-19 berdasarkan pemasaran melalui telepon dan brosur. Semakin meningkatnya kebutuhan akan permintaan perumahan, membuat pesaing semakin ketat, namun untuk meningkatkan peluang penjualan belum dimanfaatkan dengan sepenuhnya oleh marketing PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar.

PT. Rezki Almira Sejahtera Properti bermaksud untuk membantu khususnya pihak pemerintah Kabupaten Banjar dalam rangka pengadaan perumahan dengan membangun rumah-rumah yang layak huni, sehat dan berwawasan lingkungan, dengan harga terjangkau, uang muka ringan dan cicilan seringan-ringannya. Berdasarkan permasalahan tersebut diatas, penulis menilai perlunya promosi secara terstruktur di masa pandemi Covid-19 ini dalam usaha memperkenalkan produk yang efektif dan efisien untuk mengantisipasi persaingan usaha dilapangan dan memperluas jangkauan penjualan guna meningkatkan pemasaran.

Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan adalah periklanan, periklanan yang telah diterapkan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti adalah Brosur dan Banner, serta media sosial dengan bekerja sama dengan perusahaan lain yang bergerak di bidang penyedia bahan bangunan. Seperti menyediakan brosur dan memasang banner tentang produk dan menyediakan contoh produk. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti salah satunya adalah dengan melakukan penjualan perseorangan. Bagi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti, kegiatan penjualan perseorangan ini memang sangat dibutuhkan disamping periklanan dan pemasaran langsung. PT. Rezki Almira Sejahtera Properti melakukan strategi promosi pemasaran langsung, yaitu dengan memakai kios dan katalog sebagai media promosinya. Semua strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti tersebut belum menghasilkan nilai positif, hal tersebut terlihat dari data penjualan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti yang cenderung menurun. Strategi promosi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Sampai saat ini PT. Rezki Almira Sejahtera Properti telah melakukan beberapa kegiatan promosi seperti mengiklankan produk, penjualan perseorangan dan pemasaran langsung, namun hal tersebut belum dapat memaksimalkan penjualan dan keuntungan yang diperoleh. Untuk meningkatkan penjualannya, maka PT. Rezki Almira Sejahtera Properti harus menentukan strategi pemasaran yang tepat salah satunya adalah promosi. Anggaran biaya promosi yang tidak sedikit membuat PT. Rezki Almira Sejahtera Properti harus melakukan berbagai pertimbangan untuk memilih jenis promosi yang tepat bagi usahanya. Strategi

promosi ini dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan. Dengan menentukan media periklanan yang baik merupakan hal yang sangat efektif dalam menyampaikan pesan sehingga dapat mengenal pada target konsumen yang diinginkan.

METODE PENELITIAN

Jenis pada penelitian ini memakai deskriptif kualitatif, dan pada berumber data primer dan sekunder. Penelitian yang bersifat teoritis dengan cara mencari buku-buku atau bahan-bahan untuk menjadi panduan dan saling erat hubungannya dengan permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi ini. Penelitian ini langsung ketempat objek penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan yang saling berhubungan yang satu dengan yang lainnya atas masalah-masalah yang penulis bahas dalam skripsi ini.

Penelitian ini ada empat cara yang ditempuh yaitu: Wawancara, Observasi dan Dokumentasi Data internal yaitu data penelitian yang diperoleh secara langsung dari objek dan meminta data nyata pada perusahaan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis atau dibahas secara kualitatif dengan teori-teori yang ada hubungannya dengan masalah pemasaran maupun promosi sebagai langkah awal dalam pemecahan masalah berdasarkan teori yang digunakan.

PEMBAHASAN

A. Kegiatan Promosi yang Dilakukan Oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar Sebagai Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Dimusim Pandemi Covid-19

Pada jenis kegiatan promosi penjualan yang dilakukan PT Rezki Almira Sejahtera adalah tentunya tidak lepas melakukan kegiatan melalui media online, yang dikelola masing-masing staff marketing, akan tetapi media cetak juga tidak lepas melalui brosur. Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan kegiatan event secara online, yang dibuat video kemudian dipromosikan melalui media online atau media sosial seluruh karyawan untuk melakukan promosi kemudian memberikan brosur kepada karyawan staff marketing untuk diberikan kepada siapa saja guna menunjang target penjualan

PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar melakukan promosi online secara efektif. Karena sebagian promosi online justru membuat calon konsumen enggan membeli produk. Misalnya akibat tampilan foto yang kurang jelas dan kurang menarik, harga yang tampak terlalu mahal, penampilan endorser yang kurang menarik, nama produk yang susah diingat, dan sebagainya.

Jadi ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar kegiatan promosi online bisa efektif, sehingga penjualan dan pendapatan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar di masa pandemi COVID-19, dapat membantu usaha tetap bertahan.

PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar Persiapkan Ini Sebelum Melaksanakan Promosi Online

1. Membuat dan ciptakan merek yang mudah diingat serta diucapkan. Dengan merek yang mudah diingat serta diucapkan, maka bisnis Perusahaan akan lebih cepat berkembang, karena banyak orang akan lebih sering membicarakannya. Apalagi jika ditambahkan nama-nama unik dari setiap produk yang ditawarkan.
2. Membuat dan ciptakan desain foto menarik dari produk atau jasa menarik. Foto yang menarik merupakan aset utama dalam menjalan promosi online. Di masa pandemi virus corona ini, kepedulian pada kebersihan dan kesehatan meningkat. Buatlah tampilan foto produk Perusahaan selain menarik, tampak bersih. Dan bila memakai endorser, sebaiknya dapat membuat yang melihat foto ikut tersenyum (membuat jiwa menjadi lebih sehat, dan nampak menjaga kebersihan).

3. Membuat akun media sosial
Hal yang perlu dimiliki untuk melakukan promosi online adalah dengan media sosial. Pastikan media sosial usaha tidak bercampur dengan media sosial untuk pribadi, karena itu akan menurunkan kepercayaan calon pembeli kepada bisnis perusahaan
4. Buat akun perusahaan online/marketplace
Hal lainnya yang perlu dibuat untuk melakukan promosi online adalah toko online. Toko online ini berfungsi sebagai etalase produk yang Perusahaan tawarkan dan untuk transaksi jual beli secara online. Selain itu toko online juga dapat berfungsi sebagai alat menentukan target pasar, pencatatan jumlah transaksi, dan analisis penjualan.
5. Membuat jadwal disertai konten yang menarik untuk posting foto produk perumahan yang akan ditawarkan
Salah satu kesalahan yang sering terjadi dalam melakukan promosi online adalah tidak membuat rencana terlebih dahulu. PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar membuat jadwal dengan menentukan setiap hari dan jam berapa akan memposting produk atau jasa yang ditawarkan, pastikan foto sudah tersedia, dan buat konten atau kalimat penawaran yang menarik.

Kegiatan saat Melaksanakan Promosi Online

1. Gunakan orang lain sebagai mediator promosi
2. Memberikan diskon di momen tertentu
3. Lakukan inovasi

Jadi yang wajib PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar juga berusaha membuat website agar promosi online berhasil adalah proses persiapan dan proses pelaksanaannya. Kemudian PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar yang melakukan pemasaran produk melalui media sosial, pisahkan antara media sosial pribadi dengan media sosial untuk usaha. Akan lebih baik lagi jika adakan promosi secara rutin, berikan pelayanan terbaik, dan lakukan inovasi-inovasi sehingga produk PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar nampak bersaing, menarik, dan perlu untuk segera dibeli. Jangan lupa, karena di masa pandemi COVID-19 ini, kepedulian konsumen pada aspek kebersihan dan kesehatan meningkat, menjaga agar tampilan foto produk atau endorser tampak bersih, dan promosikan bahwa produk Perusahaan mendukung kesehatan konsumennya.

B. Kendala yang Dihadapi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar Dalam Melakukan Kegiatan Promosi Dimusim Pandemi Covid-19

Kendala dalam melaksanakan kegiatan promosi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar penjualan ini adalah tidak adanya relasi selebgram dalam melakukan kegiatan promosi, tidak ada mempunyai akun pribadi perusahaan yang digunakan hanya media sosial karyawan yang sifatnya individual serta adanya larangan melakukan kegiatan event diluar(dilapangan).Adanya kendala-kendala dihadapi perusahaan berpengaruh pada kegiatan-kegiatan promosi yang dilakukan, dikarena dimasa pandemi covid-19 ini semua aktivitas-aktivitas masih serba terbatas.

Penelitian ini sejalan Koshle,(2020) yang meneliti dampak Corona virus terhadap bisnis di India, menemukan bahwa pada sektor perdagangan menyebabkan kerugian tidak kurang dari USD348 juta karena perlambatanperekonomian dan konsekuensi kebijakan. Inovasi Bisnis Platform Online Kontraksi dan perlambatan perekonomian salah satunya dari menurunnya volume transaksi beragam bisnis

C. Upaya yang dilakukan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar Untuk Mengatasi Kendala Dalam Melakukan Kegiatan Promosi Dimusim Pandemi Covid-19

Kegiatan promosi yang dilakukan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar, tentunya segera melakukan tindakan, untuk memperbaiki dan mengevaluasi agar perusahaan mampu bertahan dimasa Pandemi Covid-19 ini, karena diketahui banyak perusahaan sektor ekonomi menurun, maka PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar melakukan berbagai upaya media online sebagai solusi utama salah satu memakai media sosial.

Penelitian ini sejalan Rotumiar(2020) bahwa promosi pemasaran adalah tepat. Penggunaan media *online* yang memberikan dampak transmisi di mana pesan dan interaksi hadir karena media, penyebaran pesan promosi yang tepat dalam hal waktu, konteks pesan yang tepat dengan media yang digunakan dan format yang mudah diterima oleh ragam konsumen serta bentuk penerimaan pesan yang mudah ditangkap oleh dan dari konsumen menjadi sebuah kesimpulan bahwa media *online* adalah alat bantu yang efektif bagi pemasaran. Kemerosotan penjualan akibat pandemi Covid-19 yang menuntut setiap orang untuk berperilaku sesuai dengan protokol yaitu pembatasan interaksi langsung kepada calon konsumen, menjadikan media *online* sebagai sebuah solusi yang membantu stabilitas hidup penjualan produk. Meskipun tetap memiliki kekurangan dan hambatan, para pelaku UMKM masih beruntung dapat mempertahankan usaha untuk tetap ada dan hidup karena bantuan dari media *online* yang selalu hadir baik bagi pelaku usaha maupun bagi para konsumen.

D. Keadaan perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar selama menghadapi pandemi Covid-19

Selama menghadapi pandemi Covid-19, banyak perusahaan-perusahaan mengalami krisis penjualan karena berdampak ekonomi global menurun begitupun PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar, dimana penjualan pada perumahan menurun, hal ini bisa dimaklumi karena berimbas global, disamping menurunnya penjualan perusahaan juga melakukan penurunan gaji karyawan dan pengurangan waktu kerja.

Keadaan perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar di masa pandemi Covid-19 ini tidak lepas dari penurunan omzet dalam penjualan, kemudian pemotongan gaji karyawan dan pengurangan karyawan serta dengan keadaan terpaksa juga pengurangan gaji karyawan namun hal tersebut dengan sesuai waktu kerja

Penelitian ini sejalan Mustakim(2020)Penyebaran *Covid-19* dapat dikualifikasi sebagai kondisi *forcemajeure* sebagaimana diatur Pasal 164 ayat(1)UUK dengan mendasarkan pada keadaan memaksa, namun untuk melakukan PHK tetap mensyaratkan adanya kerugian dan perusahaan tutup dan/atau PHK dapat dilakukan ketentuan Pasal 164 ayat(3)UUK dengan alasan efisiensi dengan syarat perusahaan tertutup dengan terlebih dahulu dilakukan tindakan pendahuluan sebagaimana diatur Surat Edaran Menteri Nomor SE-907/MEN/PHI-PPHI/X/2004 tertanggal 28 Oktober 2004 dan Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 19/PUU-IX/2011, tanggal 20 Juni 2012. Perlindungan hukum pekerja pada masa penyebaran penyebaran Covid-19 telah dijamin dalam Pasal, 28H ayat(1),(2) dan(3), 34 ayat(1) dan(2) UUD NRI Tahun 1945 dan UUK

E. Upaya apa saja yang dilakukan oleh PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar untuk bisa bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19

PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar. Data-data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi, wawancara mendalam sebagaimana yang telah peneliti deskripsikan pada analisis data kualitatif yang kemudian diidentifikasi agar sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Menurut Ambar, strategi merupakan pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan ide/gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan dalam kurun waktu tertentu untuk mengimplementasikan keputusan yang diambil demi mencapai tujuan

organisasi. Jadi dapat disimpulkan strategi pemasaran merupakan rangkaian suatu kegiatan yang terarah untuk mencapai sasaran dan dengan pola pikir yang inovatif dan kreatif, untuk menghadapi kecenderungan yang terjadi didalam perusahaan maupun diluar perusahaan, yang akan berpengaruh terhadap kepentingan maupun masa depan perusahaan.

Berikut beberapa manfaat lain dari adanya kegiatan promosi : Mengetahui produk yang diinginkan para konsumen, Mengetahui tingkat kebutuhan konsumen akan suatu produk, Mengetahui cara pengenalan dan penyampaian produk hingga sampai ke konsumen., Mengetahui harga yang sesuai dengan kondisi pasaran, Mengetahui strategi promosi yang tepat kepada para konsumen, Mengetahui kondisi persaingan pasar dan cara mengatasinya, Menciptakan image sebuah produk dengan adanya promosi.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi promosi untuk mempertahankan keberlangsungan usaha PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti menggunakan periklanan(*advertising*) yang memanfaatkan media sosial seperti *whatsapp*, *facebook* dan *instagram*. Adapun pengiklanan memakai media sosial dilakukan dengan mengunggah gambar produk disertai dengan deskripsi singkat produk yang dijual. Konsumen yang tertarik dengan produk PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti dapat langsung berkomentar pada kolom komentar atau menghubungi nomor telepon yang tertera pada iklan yang diunggah. Selanjutnya pelanggan dapat melakukan pemesanan produk dan melakukan pembayaran. Setelah melakukan pembayar produk akan dikirim ke alamat pembeli.

PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti juga mendirikan toko khusus produk hasil property perumahan yang digunakan untuk memperkenalkan produk-produk terbaru kepada para konsumen. Selain itu PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti juga mengikuti beberapa bazar. Strategi-strategi tersebut dilakukan agar produk properti bisa semakin dikenal oleh masyarakat kabupaten Banjar.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi produk, PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti sangat mementingkan kualitas produk dan kualitas pelayanan. Karena apabila produk yang dijual berkualitas baik maka akan banyak pelanggan yang membeli produk dari PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti . Sama halnya dengan kualitas pelayanan yang diberikan di PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti apabila baik maka pelanggan akan senang untuk membeli produk di PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti dan akan menjadi langganan.

Tempat merupakan lokasi berbagai kegiatan yang dilakukan pelaku usaha untuk membangun perumahan tidak jauh dari pusat kota agar kepada konsumen mudah menjangkau. Penentuan lokasi dan distribusi serta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada dengan cara yang mudah sehingga tidak menyulitkan konsumen, Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaanya sesuai dengan yang diperlukan.

Hal ini sejalan dengan penelitian Ira Setiawati, perusahaan linda dan Retno Prihatiningsih bahwasanya memanfaatkan media internet sebagai sarana pemasaran *online* dapat memperoleh pangsa pasar yang memuaskan karena media sosial menawarkan cara yang lebih cepat dan tepat untuk berpartisipasi dalam pertukaran informasi melalui jaringan(*dalam jaringan / online*).

PENUTUP

1. Pada bentuk kegiatan promosi penjualan yang dilakukan PT Rezki Almira Sejahtera tentunya tidak lepas dari melakukan kegiatan melalui media online, yang dikelola masing-masing staff marketing. Media cetak juga tidak lepas melalui brosur kegiatan promosi penjualan yang dilakukan, kegiatan event secara online yang dibuat video kemudian dipromosikan melalui media online atau media sosial seluruh karyawan untuk melakukan promosi kemudian memberikan brosur kepada karyawan *staff marketing* untuk diberikan kepada siapa saja guna menunjang target penjualan
2. Kendala dalam melakukan kegiatan promosi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar adalah terbatas pengguna jaringan media sosial, maksudnya disini followers kalau diinstagram dan media sosial lainnya, kemudian susahnya mengadakan event mesti via *online* dan lemahnya komunikasi dengan pihak ketiga(tidak ada *influencer*). Kendala dalam melaksanakan kegiatan promosi PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar ini adalah tidak adanya relasi selebgram dalam melakukan kegiatan promosi, tidak ada mempunyai akun pribadi perusahaan yang digunakan hanya media sosial karyawan yang sifatnya individual serta adanya larangan melakukan kegiatan *event* di luar(dilapangan).
3. Upaya yang dilakukan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar untuk mengatasi kendala dalam melakukan kegiatan promosi dimusim Pandemi Covid-19 adalah melakukan beberapa event live di akun media sosial salah satu karyawan kami yang memiliki pengikut(*followers*) yang banyak, dengan melakukan promosi-promosi salah satunya gratis uang muka. Upaya yang dilakukan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar dalam bertahan di masa pandemi Covid-19 ini, maka melakukan strategi-strategi tertentu salah satunya promosi media *online*, menghilangkan uang muka, dan melakukan undian bagi kreditur(konsumen) dan lain-lain.
4. Keadaan perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar selama menghadapi pandemi Covid-19 dimana penjualan pada perumahan menurun, hal ini bisa dimaklumi karena berimbas global, disamping menurunnya penjualan perusahaan juga melakukan penurunan gaji karyawan dan pengurangan waktu kerja. Dan juga Keadaan perusahaan PT. Rezki Almira Sejahtera Properti Kabupaten Banjar di masa pandemi Covid-19 ini tidak lepas dari penurunan omzet dalam penjualan, kemudian pemotongan gaji karyawan dan pengurangan karyawan serta dengan keadaan terpaksa juga pengurangan gaji karyawan namun hal tersebut dengan sesuai waktu kerja
5. Upaya yang dilakukan berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, bahwa strategi yang dilakukan oleh PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti untuk mempertahankan Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi promosi untuk mempertahankan keberlangsungan usaha PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti menggunakan periklanan(*advertising*) yang memanfaatkan media sosial seperti *whatsapp*, *facebook* dan *instagram*. Adapun pengiklanan memakai media sosial dilakukan dengan mengunggah gambar produk disertai dengan deskripsi singkat produk yang dijual. Konsumen yang tertarik dengan produk PT. Rezeki Almira Sejahtera Properti dapat langsung berkomentar pada kolom komentar atau menghubungi nomor telepon yang tertera pada iklan yang diunggah. Selanjutnya pelanggan dapat melakukan pemesanan produk dan melakukan pembayaran. Setelah melakukan pembayaran produk akan dikirim ke alamat pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Nurkidam, dll.(2020).Coronology: Varian Analisis & Konstruksi Opini. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press.
- Charles W. Lam ,Joseph F. Hair, Carl McDaniel.(2001).*Pemasaran*, Edisipertama. Salemba Empat. Jakarta
- Fandy Tjiptono.(2002).*Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : penerbit Andi.
- Gary Armstrong & Phillip Kotler(2016). *Marketing An Intoduction*(EinghtEdition) jilid 2. Terjemahan oleh Damos Sihombing. Jakarta : Erlangga
- Ibadurrahman, M. A.(2020). CORONAVIRUS Asal Usul, Penyebaran, Dampak, dan Metode Pencegahan Efektif Pandemi COVID-19. Jakarta
- Kamus Umum Bahasa Indonesia(2004 ; 304)(basu swasta dan irawan, 2004 ; 349)
- Kotler & Armstrong.(2001).*Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip,(2001), Prinsip-prinsip Pemasaran, Alih Bahasa: A.B. Susanto, Jilid 1 dan 2, Penerbit Erlangga, Jakarta..
- Mayvita Ade Prihatini.(2015). \Analisis *Positioning* Restoran Cepat Saji Waralaba *Fried Chicken* Di Kabupaten Banjar Berdasarkan Persepsi Konsumen(Studi Pada KFC Duta Mall, *Texas Fried Chicken* Duta Mall, AW Duta Mall Dan California *Fried Chicken* Rs Ulin Kabupaten Banjar). Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary Kabupaten Banjar
- Rahmat Syafei,(2001)*Fiqih Muamalat*, Bandung: CV. Pustaka Setia,
- Sugiono.(2012). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D., Penerbit Alfabeta, Bandung
- Swastha Basu,(2016). *Manajemen Penjualan Edisi 3*, Yogyakarta: BPFE
- Winardi,(2016) *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Kencana Prenada Media