

Analisis Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Palembang (Studi Kasus Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan)

Putri Agustini¹, Choiriyah², Fadilla³

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri

Email: Putriagustini1801@gmail.com, choi@stebisigm.ac.id, dilla@stebisigm.ac.id

Abstract

This study discusses the role of Alfagift products in increasing sales during the Covid-19 pandemic in Palembang (Case Study of Alfamart Major Ruslan Branch). When the Covid-19 outbreak began, causing the economy and sales to decline, there was a reduction in employees, a reduction in salaries, people's purchasing power fell, and so on. These conditions make people have to rack their brains for how to survive. Alfagift is a member of Alfamart. Alfagift itself is an application that can be downloaded on Android and iOS smartphones with the main aim of making it easy for customers to get various information related to Alfamart. The formulation of the research problem is: (1) Does the Covid-19 Pandemic affect the increase in sales using the Alfagift application at the Mayor Ruslan branch Alfamart store (2) How to analyze the role of the Alfagift application on increasing sales at the Mayor Ruslan branch Alfamart store. In this study using qualitative research methods. The results obtained during the Covid-19 Pandemic Affected Increased Sales Using the Alfagift Application at the Alfamart Major Ruslan Branch, on online sales in the last two years since the Covid-19 Pandemic. Analysis of the Role of Alfagift Applications to Increase Sales at Alfamart Stores Major Branch Ruslan Alfagift is very effective in shopping.

Keywords: Covid-19 Pandemic, Alfagift, Alfamart.

Abstrak

Penelitian ini membahas mengenai Peran Produk Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Palembang (Studi Kasus Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan). Saat covid-19 mulai mewabah, menyebabkan perekonomian dan penjualan menurun, terjadi pengurangan karyawan, pengurangan gaji, daya beli masyarakat turun, dan sebagainya. Kondisi tersebut

membuat masyarakat harus memutar otak untuk bagaimana bisa bertahan hidup. Alfagift adalah member nya Alfamart. Alfagift sendiri merupakan sebuah aplikasi yang bisa diunduh di smartphone Android maupun iOS dengan tujuan utama untuk memberikan kemudahan kepada para pelanggan untuk mendapatkan berbagai informasi terkait Alfamart. Adapun rumusan masalah penelitian ini ialah: (1) Apakah Pandemi Covid-19 mempengaruhi peningkatan penjualan menggunakan aplikasi Alfagift di toko Alfamart cabang Mayor Ruslan (2) Bagaimana analisa peran aplikasi Alfagift terhadap peningkatan penjualan di toko Alfamart cabang Mayor Ruslan. Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun hasil yang didapatkan pada saat Pandemi Covid-19 Mempengaruhi Peningkatan Penjualan Menggunakan Aplikasi Alfagift di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan, terhadap penjualan online dua tahun terakhir ini semenjak Pandemi Covid-19. Analisa Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan Alfagift sangat efektif berbelanja.

Kata Kunci: *Pandemi Covid-19, Alfagift, Alfamart.*

Pendahuluan

Negara-negara yang terkena wabah, termasuk Indonesia, pemerintah sendiri telah berupaya untuk mengatasi wabah covid-19 ini dengan membuat peraturan dan kebijakan untuk memutuskan rantai covid-19, seperti dengan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), menjalankan protokol kesehatan wajib menggunakan masker, menjaga jarak dan sering mencuci tangan, bekerja/sekolah di rumah (*Work From House*), dan kegiatan vaksinasi. Saat covid-19 mulai mewabah, menyebabkan perekonomian menurun, terjadi pengurangan karyawan, pengurangan gaji, daya beli masyarakat turun, dan sebagainya (Astuti, 2021:40).

Pada tahun 2019 tahun yang penuh tantangan bagi semua sektor ritel seperti PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk. Atau yang sering dikenal Alfamart, salah satu tantangan yang dihadapi dari dampak pandemi covid-19 adalah perubahan pola belanja konsumen. Untuk itu alfamart cepat melakukan penyesuaian dalam melakukan operasional perusahaan. Salah satu yang dilakukan adalah pengembangan untuk belanja online melalui aplikasi alfagift dengan fitur user friendly bagi konsumen. Selain itu terus befokus untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen sehingga di tahun 2020-2021 (Alfamart, 2022).

Alfamart memiliki program SAPA (Siap Melayani Pesanan Anda) atau yang bisa diartikan sebagai untuk memaksimalkan pelayanan toko ke konsumen dengan memberikan pelayanan pengiriman barang ke rumah atau tempat tinggal konsumen. Dengan minimal belanja 35.000 rupiah konsumen berhak mendapatkan gratis ongkir, dan syarat ketentuan

berlaku. Alfagift diluncurkan oleh PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk. Pada tanggal 21 juni 2015 di google play store, merupakan perangkat lunak digital yang menawarkan berbagai jenis produk dengan harga bersaing (Alfamart, 2022).

Melalui fitur pembelian kebutuhan sehari-hari dengan menggunakan kartu member secara virtual. Alfagift menawarkan transaksi melalui transfer BCA, E-money, Gopay, dan COD (Cash On Delivery). Agar memudahkan konsumen melakukan pembayaran. Alfagift terhubung dengan lebih 15.000 toko alfamart yang tersebar seluruh pelosok indonesia. Keuntungan alfagift mendapatkan poin pembelian yang dapat menjadi cashback atau ditukarkan dengan voucher potongan harga atau tebus produk gratis, dan dapat voucher belanja langsung tanpa penukaran poin (Alfamart, 2022).

Hasil wawancara dengan salah satu team marketing Alfamart cabang Palembang bahwa Aplikasi Alfagift sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan pada masa Pandemi Covid-19 di Palembang. Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui strategi penjualan yang di lakukan oleh pihak Alfamart Mayor Ruslan agar penjualan di Alfamart Mayor Ruslan tidak menurun. Dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melanjutkan penelitian dalam bentuk karya ilmiah yang berjudul “Analisis Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Palembang (Studi Kasus Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan)”.

Landasan Teori

Bagi tenaga penjualan kegiatan pemasaran sangat penting. Mungkin salah satunya yang paling penting adalah periklanan, dimana efektifitasnya berkaitan langsung dengan kunjungan konsumen ke perusahaan. Dalam hal ini berhubungan langsung dengan jumlah penjualan yang dihasilkan. Dalam penjualan masalah pelayanan sangat penting, kunjungan seorang wiraniaga kepada para konsumen akan memberikan kemungkinan timbulnya banyak pesanan (Herawati et al., 2018:35).

Dengan demikian dari beberapa paparan sumber-sumber yang ada, maka dapat ditarik pemahaman tentang jenis-jenis penjualan terdiri dari (Herawati et al., 2018:47).

1) Trade Selling

Merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir, tujuan utamanya untuk dijual kembali.

2) Tehnical Selling

Merupakan suatu cara atau usaha-usaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada konsumen

atau pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal yang satu ini wirausaha tersebut mempunyai tugas utama untuk mengidentifikasi dan juga menganalisa segala macam masalah yang dihadapi oleh pembeli lalu setelah itu menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan bisa mengatasi masalah si konsumen dan pembeli.

3) *Missionary Selling*

Merupakan suatu bentuk wirausaha dimana pengusaha atau perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya dengan cara mendorong pembeli dan tentu saja untuk membeli produk atau jasanya. Dalam hal ini pengusaha atau perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur tersendiri dalam menyalurkan atau mendistribusikan produk maupun jasanya.

4) *New Business Selling*

Merupakan suatu usaha-usaha untuk membuka transaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen (Herawati et al., 2018:35)

Penelitian Terdahulu

Rita Komala Sari dengan judul Manfaat Teknologi Informasi Dan Komunikasi di Masa Pandemi Covid-19. Vol. 7 no. 1 pada tahun 2020. Banyak dari masyarakat menerima begitu saja teknologi informasi dan komunikasi modern yang bahkan tidak dapat diakses beberapa dekade lalu. Inovasi teknologi informasi dan komunikasi ini, telah lama dianggap sebagai hal sepele, tidak penting, selama masa tenang kini menjadi sangat diperlukan dalam menghadapi pandemi Covid-19 (Komalasari, 2020).

Sekarang telah ada berbagai teknologi digital yang dapat digunakan untuk menambah dan meningkatkan strategi pekerjaan, pembelajaran dan kesehatan masyarakat. Selama pandemi Covid-19, teknologi memainkan peran penting dalam menjaga kegiatan masyarakat tetap berfungsi pada saat Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana masyarakat memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi sebagai media untuk meneruskan kegiatan yang tidak dapat dilakukan secara tatap muka dan teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan medis selama pandemi Covid-19 (Komalasari, 2020).

Metode penelitian ini dipaparkan secara deskriptif kualitatif. Penulis menggunakan teknik pengumpulan data observasi. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini masyarakat memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk kegiatan Work From Home, School From Home dan kepentingan informasi untuk Medis. Disimpulkan bahwa masyarakat

memanfaatkan saja teknologi informasi dan komunikasi untuk tetap melaksanakan kegiatan karena fasilitas dan fitur dari saja teknologi informasi dan komunikasi yang memiliki keunggulan dan kemudahan untuk dipergunakan oleh berbagai kalangan masyarakat (Komalasari, 2020).

Persamaan penelitian ini yaitu meneliti penjualan pada masa Covid-19. Hasil Penelitian terdahulu ini menyimpulkan bahwa teknologi digital yang dapat digunakan untuk menambah dan meningkatkan strategi pekerjaan, pembelajaran dan kesehatan masyarakat. Selama pandemi Covid-19, teknologi memainkan peran penting dalam menjaga kegiatan masyarakat tetap berfungsi pada saat Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Sedangkan penelitian yang saya teliti menyimpulkan bahwa aplikasi alfagift sangat berpengaruh baik pada Alfamart pada masa pandemi Covid-19 (Komalasari, 2020).

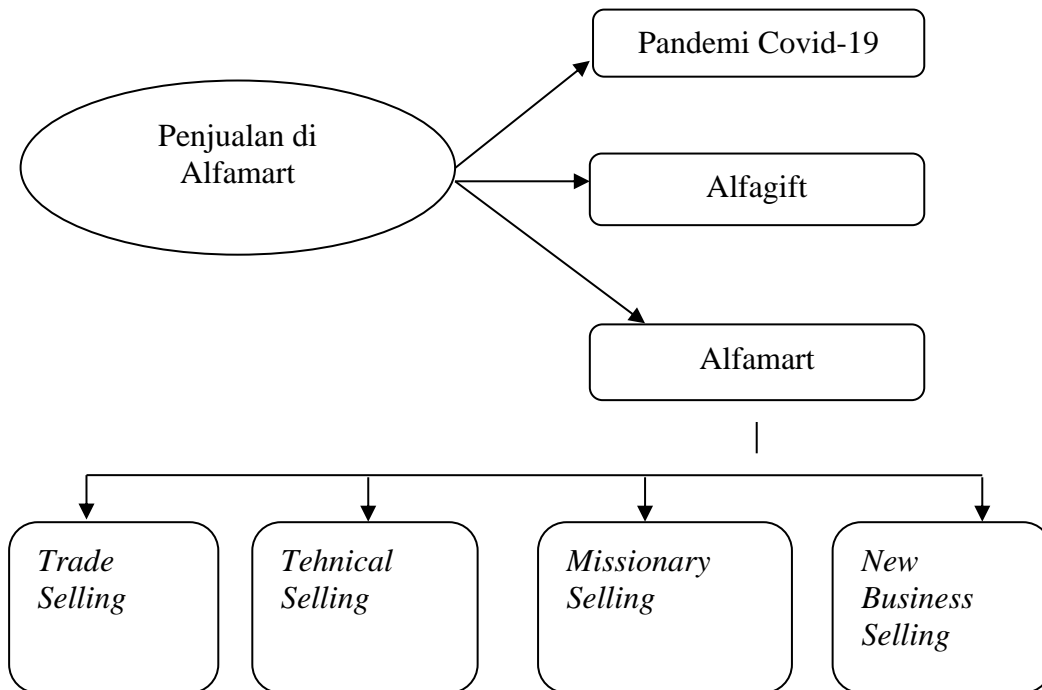
Selanjutnya Gustin Arasy juga meneliti tentang Alfagift di Alfamart ditahun 2021 di universitas Tridinanti kota Palembang, dengan kesimpulan Faktor-faktor yang mempengaruhi keefektifan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis aplikasi alfagift pada PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang Palembang (dibawah bimbingan Bapak Sugiharto, SE, M.Si, Ak, CA. dan Ibu Pipit Fitri Rahayu , SE, M.Si.). Skripsi ini membahas tentang Faktor –faktor yang mempengaruhi keefektifan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis aplikasi alfagift pada PT.Sumber Alfaria Trijaya, Tbk cabang Palembang (Arasy, 2021)..

Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan jalur pemikiran yang dirancang berdasarkan kegiatan penelitian yang dilakukan. Menurut Mujiman menyatakan bahwa kerangka berfikir adalah konsep berisikan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat dalam rangka memberikan jawaban sementara (Ningrum, 2017).

Berikut skema kerangka berfikir yang dikembangkan dalam penelitian ini:

Gambar : Kerangka berfikir



Dalam suatu perusahaan, kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang paling penting karena dengan adanya kegiatan penjual tersebut terbentuklah laba yang dapat menjamin kontinuitas perusahaan. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua perusahaan mengklasifikasikan suatu produk atau memberikan jasa sesuai permintaan penjualan. Penjualan harus menghasilkan suatu aliran pendapatan yang cukup untuk menutup biaya operasi perusahaan dan dapat memberikan suatu keuntungan bagi investor. Tujuan penjualan pada umumnya adalah untuk mencapai laba optimal dengan modal yang minimal. Tetapi untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai sasaran dan misi tertentu (Herawati et al., 2018:40).

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yakni metode mendeskripsikan dengan menganalisa data kualitatif dengan cara menggambarkan mencari data yang ada dilapangan, serta melukiskan keadaan suatu objek penelitian pada saat sekarang yang berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan menggunakan pengumpulan data berbagai kondisi dan situasi yang ada disana (Hadari, 2005:36).

Pembahasan

1. Pandemi Covid-19 Mempengaruhi Peningkatan Penjualan Menggunakan Aplikasi Alfagift di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan

Berdasarkan hasil penelitian Salah satu dari dampak dari pandemi Covid-19 adalah kemerosotan dalam dunia bisnis dan ekonomi. Dengan demikian pemasaran maupun pengusaha harus menemukan alternatif solusi untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya. Hal ini tentunya menjadi pilihan yang sangat efektif dimasa pandemi ini. Maka dari itu sekarang masih pada masa Pandemi Covid-19 para konsumen atau masyarakat lebih memilih rata-rata berbelanja melalui online atau aplikasi, terutama Aplikasi Alfagift. Cara menggunakan Aplikasi Alfagift : *(Wawancara dengan Ibu Aisyah salah satu team marketing cabang Palembang , 18 mei 2022, pukul 10.04).*

Cara menggunakan Alfagift Aplikasi belanja termurah tinggal buka saja menu yang Anda inginkan untuk mendapatkan berbagai keuntungannya.

a. Mendapatkan coin rewards

Keuntungan pertama dari Alfagift ini adalah Anda akan mendapatkan coin rewards setiap kali melakukan transaksi di Alfamart. Jadi misalnya Anda berbelanja kebutuhan sehari-hari, membeli snack untuk buah hati, sampai dengan melakukan pembelian tiket, semuanya akan memperoleh coin rewards yang nantinya bisa ditukarkan (aisyah, 2022).

b. Memperoleh special gift

Kapan lagi belanja bisa dapat hadiah? Hal ini cuma bisa Anda dapatkan dengan berbelanja di Alfamart terdekat dan mengunduh aplikasi Alfagift. Makin sering Anda belanja, maka makin banyak juga koin yang diperoleh dan nantinya bisa ditukarkan dengan berbagai hadiah menarik sesuai dengan masa promonya (aisyah, 2022).

c. Mendapatkan voucher belanja

Yang hobi belanja pasti paling senang kalau mendengar kata voucher. Dengan adanya voucher belanja, Anda bisa mendapatkan lebih banyak diskon menarik yang tentunya juga menguntungkan. Jadi kalau Anda biasa belanja di Alfamart, maksimalkan keuntungan tersebut dengan mengunduh aplikasi Alfagift untuk mendapatkan voucher gratis setiap harinya (aisyah, 2022).

d. Bisa scan barcode

Kalau Anda belanja di Alfamart, Anda bisa melakukan scan barcode melalui aplikasi Alfagift. Dari scan barcode tersebut, nantinya Anda akan

mendapatkan lebih banyak koin yang bisa ditukarkan dengan hadiah maupun voucher belanja (aisyah, 2022).

e. Memiliki store locator

Anda sedang bepergian dan bingung mencari lokasi Alfamart terdekat? Tak perlu panik Sebab jika Anda punya aplikasi Alfagift di smartphone, maka Anda bisa langsung membuka menu store locator untuk mengetahui lokasi Alfamart terdekat (aisyah, 2022).

f. Mudah memperoleh informasi tentang Alfamart

Anda juga tak akan ketinggalan berbagai informasi penting mengenai promo atau event yang diadakan oleh Alfamart terdekat karena hal tersebut akan diinformasikan melalui aplikasi Alfagift (aisyah, 2022).

g. Katalog Alfamart

Katalog merupakan daftar informasi terkait bahan pustaka, dokumen sampai dengan produk-produk suatu perusahaan yang dijual. Dengan dibuat atau diciptakannya katalog, maka perusahaan yang bersangkutan dapat lebih mudah menginformasikan segala sesuatu yang mereka miliki ke publik atau dapat dikatakan sebagai sarana atau media promosi (aisyah, 2022).

Sapa atau Siap Antar Pesanan Anda adalah Program untuk memaksimalkan pelayanan toko ke konsumen dengan memberikan pelayanan pengiriman barang kerumah atau tempat tinggal konsumen yang dilakukan oleh All Personil toko sapa. Layanan sapa tercipta untuk meningkatkan trend belanja dari rumah (online) terus meningkat, meningkatkan *performance* toko, meningkatkan layanan toko alfamart secara online (Aisyah, 2022).

Masyarakat bisa mengakses SAPA melalui aplikasi whatsapp di nomor 08111500959 lalu ketik "belanja", maka konsumen akan diteruskan ke halaman link selanjutnya untuk mengisi alamat lengkap dan memilih produk yang ingin dibeli. Selain itu transaksi belanja juga bisa dilakukan melalui aplikasi Alfagift yang bisa diunduh melalui Google Playstore dan App Store. Hampir semua barang atau produk yang dijual di toko fisik Alfamart ada di Alfagift, mulai dari kebutuhan dapur, makanan minuman, perlengkapan anak, produk kesehatan atau kecantikan, kebutuhan rumah hingga produk otomotif atau hobi (Aisyah, 2022).

Menurut hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan pada Alfamart Mayor Ruslan dapat ditarik kesimpulan bahwa dampak Pandemi Covid-19 terhadap penjualan online dua tahun terakhir ini semenjak Pandemi Covid-19 aplikasi alfagift sangat banyak digunakan oleh konsumen alfamart, karena semenjak di berlakukan peraturan PSBB dari pemerintah konsumen jadi sering berbelanja online melalui alfagift selain itu juga konsumen dengan belanja minimal belanja Rp.10.000

konsumen alfamart bisa mendapatkan gratis ongkir, dan barang tersebut dapat diantar sampai di depan pintu dalam waktu paling lama 20 menit dari waktu *checkout*.

2. Analisa Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan

Berdasarkan wawancara penulis dengan Ibu Aisyah, selaku salah satu team marketing Alfamart cabang Palembang, menjelaskan bahwa : Peran karyawan terhadap konsumen sangat mempengaruhi sales konsumen yang akan berkunjung ke toko, dan juga lingkungan atau tempat karena itu konsumen akan betah ke toko jika kedua nya bagus maka akan bagus juga sales di toko tersebut, tak hanya itu Alfamart juga menawarkan Bantuan sosial dari konsumen yang dihimpun oleh Alfamart melalui Donasi Konsumen sangat memberikan manfaat yang sangat besar bagi masyarakat. Ini salah satu langkah positif yang merupakan jaringan ritel terbesar di Indonesia(Aisyah, 2022).

Alfamart berusaha memberikan nilai lebih kepada pelanggan dan masyarakat luas. “Sebagai toko komunitas yang tersebar hampir di seluruh Indonesia, kami mengajak peran aktif pelanggan untuk ikut membantu saudara-saudara kita lain yang membutuhkan bantuan,” ungkap Solihin Corporate Affair Director Alfamart. Menurut Solihin, program Donasi Konsumen Alfamart telah mendapatkan legalitas izin resmi pemerintah melalui Kementerian Sosial dan Kementerian Agama, dan laporan pertanggungjawabannya diberikan secara periodik (Aisyah, 2022).

Donasi konsumen yang digalang di toko-toko Alfamart seluruhnya disalurkan melalui yayasan sosial yang kredibel. Lanjut Solihin, bahwa yayasan yang bekerja sama haruslah memenuhi syarat antara lain memiliki izin resmi, memiliki struktur organisasi yang jelas, program yang bisa memberikan manfaat, kredibel dan bisa dipertanggung jawabkan dan lainnya. Pada tahun 2018, ada tiga Yayasan yang “Total donasi yang berhasil digalang setiap periode, semuanya disalurkan oleh yayasan, dan tahun 2018 ada 3 yayasan,” tambahnya (Aisyah, 2022).

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Marwan, 1991). Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan Promosi berfungsi untuk meningkatkan volume penjualan juga sebagai strategi untuk menjangkau pembeli untuk melakukan pertukaran (Pratiwi, 2021).

Menurut Philip Kotler dalam buku berjudul Manajemen Pemasaran (2018:30) menyebutkan bahwa penjualan adalah proses sosial manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain, atau dapat dijual kembali. Pada umumnya perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan melakukan untuk mengadakan kegiatan promosi melalui iklan trade selling, personal selling, Missionary Selling, New Business Selling dan publisitas Istilah penjualan sering disamakan dengan istilah promosi (Herawati et al., 2018:47).

Dengan demikian dari beberapa paparan sumber-sumber yang ada, maka dapat ditarik pemahaman tentang jenis-jenis penjualan terdiri dari (Herawati et al., 2018:47).

1) Trade Selling

Merupakan suatu jenis penjualan yang dilakukan oleh pedagang kepada grosir, tujuan utamanya untuk dijual kembali. Didalam perusahaan Alfamart lah yang membeli secara grosir dan menjual nya kembali secara eceran/satuan (Wawancara di lapangan tanggal 21 september 2022 pukul 09:25). Salah satu studi kasus yang dialami saat observasi di toko, pada saat konsumen membeli pempes yang isi nya banyak kemudian konsumen tersebut menjualnya kembali secara satuan (Studi kasus lapangan tanggal 21 september 2022 pukul 18:40).

2) Tehnical Selling

Merupakan suatu cara atau usaha-usaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberikan saran dan nasehat kepada konsumen atau pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal yang satu ini wirausaha tersebut mempunyai tugas utama untuk mengidentifikasi dan juga menganalisa segala macam masalah yang dihadapi oleh pembeli lalu setelah itu menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan bisa mengatasi masalah si konsumen dan pembeli.

Studi kasus dilapangan contohnya ibu-ibu yang hendak mencoba membeli susu formula untuk anaknya akan tetapi sebelumnya ibu-ibu tersebut belum pernah beli dan mencobakannya untuk anaknya akhirnya ibu-ibu tersebut meminta saran dan solusi kepada kasir dan bertanya “mbak, kan anak akutu belom pernah dikasih susu formula kiro-kiro kalo dak cocokan agek cak mano ye gejala yang dialami?” kemudian karyawan yang bertugas pun menjelaskan “ibu, kalo anaknyo dak cocokan biasonyo anaknyo bakal sakit perut bu atau diare” (Studi kasus lapangan tanggal 21 september 2022 pukul 15:20).

3) Missionary Selling

Merupakan suatu bentuk wirausaha dimana pengusaha atau

perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualannya dengan cara mendorong pembeli dan tentu saja untuk membeli produk atau jasanya. Dalam hal ini pengusaha atau perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur tersendiri dalam menyalurkan atau mendistribusikan produk maupun jasanya. Di dalam perusahaan Alfamart ada menerima sewa dan juga iklan promosi yang ditawarkan contohnya yang sekarang berjalan poster yang tertempel pada salah chiler Alfamart. Gambar terlampir 4.2.a (Wawancara di lapangan tanggal 21 september 2022 pukul 09:30).

4) *New Business Selling*

Merupakan suatu usaha-usaha untuk membuka transaksi baru dengan cara mengubah seorang calon konsumen menjadi konsumen (Herawati et al., 2018:35). Studi kasus lapangannya salah satu contohnya Aplikasi perbankan Bank digital yang dinamai Aladin yang kepunyaan Jhon Dharma J Kusuma. Seluruh karyawan Alfamart wajib mendaftar di Bank digital tersebut dikarenakan mereka kerjasama untuk sistem pembayaran dan pengiriman uang lewat remitansi (Wawancara di lapangan tanggal 21 september 2022 pukul 10:01).

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan di Toko Alfamart cabang Mayor Ruslan kota Palembang dengan Analisa Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Palembang (Studi Kasus Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan) maka dapat di simpulkan bahwa: Pandemi Covid-19 Mempengaruhi Peningkatan Penjualan Menggunakan Aplikasi Alfagift di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan, terhadap penjualan online dua tahun terakhir ini semenjak Pandemi Covid-19 aplikasi alfagift sangat banyak digunakan oleh konsumen alfamart, karena semenjak di berlakukan peraturan PSBB dari pemerintah konsumen jadi sering berbelanja online melalui alfagift selain itu juga konsumen dengan belanja minimal belanja Rp.10.000 konsumen alfamart bisa mendapatkan gratis ongkir, dan barang tersebut dapat diantar sampai di depan pintu dalam waktu paling lama 20 menit dari waktu checkout. Analisis Peran Aplikasi Alfagift Terhadap Peningkatan Penjualan di Toko Alfamart Cabang Mayor Ruslan Alfagift sangat efektif berbelanja menggunakan Aplikasi ini dengan menggunakan empat teori yaitu *Trade Selling*, *Tehnical Selling*, *Missionary Selling*, *New Business Selling*.

Daftar Pustaka

- Alhamid, T. & Anufia, B. (2019). *Resume: Instrumen Pengumpulan Data*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Sorong.
- Allam, M. A. Rahajuni, D. Ahmad, A. A. & Binardjo, G. (2019). *Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Sunday Morning (Sunmor) Purwokerto*. Jurnal Ekonomi Dan Akuntansi (JEBA), 21(02).
- Anselm, Strauss, & Corbin, J. (n.d.). *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*. PT. Bina Ilmu.
- Alfamart. (2022). *Alfagift, Toko Belanja Online Grocery Terlengkap dari Alfamart*. <https://alfagift.id/>
- Anindita, bernadewi. (2012). Analisis kepuasan pelanggan pada Alfamart Tembalang dari dimensi pelayanan (Studi Kasus Pada Alfamart Jl. Ngesrep Timur V / 69, Kota Semarang). *Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang*.
- Aravik, Havis, Hoirul Amri, and Rahma Febrianti, 'The Marketing Ethics of Islamic Banks: A Theoretical Study', *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 7.2 (2022), 263–82 <<https://doi.org/10.36908/isbank.v7i2.344>>
- Chandra Prayoga. (2021). Sistem Informasi E-Commerce Dalam Penjualan Pupuk Pada PT. Agro Tani Marisi Berbasis Web. *Kumpulan Karya Ilmiah Mahasiswa Fakultas Sains Dan Teknologi*, 1(1).
- Gustina, A. (2020). *Laporan Praktik Kerja Lapangan Di Toko Alfamart Km 5 Palembang*.
- Komara, B. D. Setiawan, H. Ca. B. & Kurniawan, A. (2020). *Jalan Trjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global*. Jurnal Manajemen Bisnis, 17(3).
- Kristanto, V. H. (2018). *Metodelogi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (KTI)*. CV Budi Utama.
- Kristanto, V. H. (2018). *Metodelogi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (KTI)*. CV Budi Utama.
- Magang, L. K. (2020). *Peran quality assurance di pt global indonesia terhadap aplikasi alfagift*.
- Mohammad habibi. (2021). E-commerce dan media sosial sebagai media alternatif solusi tantangan pemasaran pada masa pandemi covid-19 (stud kasus umkm martabak mr jenggot). *Maqasiduna: Journal of*

Education, Humanities, and Social Sciences, 1(01).

- Mukharom, Mukharom, and Havis Aravik, 'Kebijakan Nabi Muhammad Saw Menangani Wabah Penyakit Menular Dan Implementasinya Dalam Konteks Penanggulangan Coronavirus Covid-19', *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7.3 (2020) <<https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i3.15096>>
- Prasetio, A., & Ashoer, M. (2021). *Konsep Dasar E-Commerce*. Yayasan Kita Menulis.
- Prasetyandari, C. W. (2021). *Dampak covid-19 bagi roda perekonomian bagi masyarakat indonesia*. *Jurnal Imagine*, 1(1).
- Purba, J. M. K. (2021). *Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Di Pasar Induk Lau Cih Medan Tuntungan*. Universitas Sumatera Utara.
- PT. Sumber Alfaria Trijaya, T. (2021). *Alfagift*. <https://alfagift.id/>
- PT. Sumber Alfaria Trijaya, T. (2022). *ppt sapa gercep*.
- Sari Putri, E. (2019). *Analisis Strategi Customer Relationship Management Perusahaan E-Commerce dalam Mengelola Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus: E-Commerce Traveloka)*. Universitas Multimedia Nusantara.

