

## ABSTRAK

Manajemen penjualan (*sales management*) adalah hal mutlak yang perlu difahami dan diimplemtasi oleh pelaku bisnis termasuk UMKM. Tanpa penjualan yang pasti dan strategi serta taktik yang dapat menambahkan omzet pelaku UMKM, maka tidak akan ada artinya bisnis yang telah didirikan. Karena *sales* adalah penentu hidup matinya suatu bisnis. Keterampilan menjual meliputi strategi ‘sebelum-sedang-dan-setelah’ penjualan adalah hal rutin dan penting yang patut diperhatikan pebisnis termasuk bagi pelaku UMKM di kawasan kelurahan Meruya Selatan.

Tujuan pelatihan PPM ini fokus pada peningkatan keterampilan teknis bidang manajemen penjualan. Dengan peningkatan keterampilan dimaksud diharapkan keberlangsungan bisnis UMKM dapat terjaga keutuhannya. Kegiatan pelatihan ini meliputi analisa *gap*, pelaksanaan, dan evaluasi pemantauan kegiatan yang dikemas secara praktis dan mudah difahami demi peningkatan omzet pelaku UMKM di Meruya Selatan. Kegiatan ini diikuti oleh 20 peserta UMKM dengan metodologi pelatihan tatap muka daring (*online*), diskusi, simulasi dan *coaching* personal setelahnya.

Keterbatasan kemampuan menjual diperburuk dengan terjadinya masa pandemik telah menyebabkan penurunan omzet penjualan, setelah pelatihan ini didapat peserta memiliki animo dan motivasi yang lebih untuk dapat *survive* di era yang tidak menentu demi peningkatan omzet hariannya. Dengan upaya strategi dan taktik manajemen penjualan yang berbeda utamanya dengan pendekatan personal dan penggunaan sosial media, serta kemampuan interpersonal pada saat menangani penolakan (*objection*) atas produk/jasa yang sedang ditawarkan ke target konsumen.

*Kata kunci: Manajemen penjualan, UMKM, Meruya Selatan.*