

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Penjualan Menggunakan Sistem Pembayaran Elektronik Untuk Meningkatkan Efektivitas Penjualan Pada Usaha Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung” ini ditulis oleh Afrizal Muhsinin, NIM. 1742143011, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, dibimbing oleh Ali Mauludi, AC.MA.

Penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh ketatnya persaingan bisnis yang sudah berkembang menggunakan teknologi modern mengikuti perkembangan zaman. Oleh karena itu, Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung telah menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk memudahkan pelanggan dalam melakukan transaksi pembayaran, hal tersebut guna meningkatkan efektivitas penjualan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana penerapan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik pada Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung untuk meningkatkan efektivitas penjualan? (2) Bagaimana kendala, skema, jenis, dan respon dalam menggunakan sistem pembayaran elektronik sebagai strategi penjualan untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung? (3) Bagaimana tingkat efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung setelah menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif berbasis studi kasus. Sumber data yang dianalisis yakni dari data primer yakni data yang diperoleh dan dikumpulkan langsung dari pemilik, karyawan dan pelanggan Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung yang terkait dengan objek penelitian dimana data tersebut selanjutnya dilakukan pengecekan keabsahannya dengan teknik triangulasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk memfasilitasi pelanggan yang membayar menggunakan non tunai membuat pelanggan termudahkan dan lebih efisien karena sistem pembayaran elektronik lebih akurat dan aman. Kualitas pelayanan sebagai salah satu hal pokok bagi Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung, dengan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik dapat meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung.

Kata kunci: Strategi Penjualan, Sistem Pembayaran Elektronik, Efektivitas Penjualan

ABSTRACT

The thesis entitled "The Sales Strategy Using Electronic Payment Systems to Increase the Effectiveness of Sales at the ONE Tulungagung Kampoeng AG Waroeng Business" was written by Afrizal Muhsinin, NIM. 1742143011, Faculty of Economics and Business in Islam, Islamic Economics Department, Tulungagung State Islamic Institute, advisor by Ali Mauludi, AC.MA.

The research in this thesis is motivated by the intense business competition that has developed using modern technology to keep up with the times. Therefore, Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung has implemented a sales strategy using an electronic payment system to facilitate customers in making payment transactions, in order to increase sales effectiveness.

The formulation of the problem in this research are: (1) How is the implementation of the sales strategy using the electronic payment system at Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung to increase sales effectiveness? (2) What are the constraints, schemes, types and responses in using the electronic payment system as a sales strategy to increase sales effectiveness at Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung? (3) What is the level of sales effectiveness at Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung after implementing a sales strategy using an electronic payment system?

The method used in this study uses qualitative methods based on case studies. The data sources analyzed were from primary data, namely data obtained and collected directly from the owners, employees and customers of Kampoeng AG ONE Tulungagung Waroeng related to the object of research where the data was then checked for validity by triangulation techniques.

The results of this study indicate that the sales strategy using an electronic payment system to facilitate customers who pay using non-cash makes the customer easier and more efficient because the electronic payment system is more accurate and safer. Service quality as one of the main things for Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung, with a sales strategy using an electronic payment system can increase sales effectiveness at Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung.

Keywords: Sales Strategy, Electronic Payment System, Sales Effectiveness