

BAB V

PEMBAHASAN

1. Penerapan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung

Beberapa pertimbangan dalam penerapan strategi menggunakan sistem pembayaran elektronik. Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung sebelum menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik memiliki beberapa pertimbangan seperti halnya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan atau calon pelanggan. Kecanggihan teknologi yang didukung oleh perkembangan zaman dimana manusia lebih suka menggunakan cara yang efisien dan mudah, membuat Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung berupaya untuk mengikuti perkembangan zaman dengan tetap megusung konsep Tradisional. Pemasaran di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung yang telah menggunakan sistem modern juga dilengkapi sistem pembayaran yang mudah untuk para pelanggan. Pembayaran elektronik sebagai pelengkap dari sistem pembayaran yang ada di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung tentunya membuat pelanggan terfasilitasi. Pembeli atau pelanggan yang ada di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung berasal dari berbagai kalangan, tentunya merupakan pertimbangan juga untuk penerapan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik.

Modal dalam suatu usaha adalah suatu kebutuhan. Perusahaan membutuhkan biaya agar kegiatan operasional tetap berjalan. Membangun usaha besar membutuhkan biaya besar begitupun sebaliknya, di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung berkembang dengan cara bertahap dan usaha yang keras. Perkembangan yang dialami Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung tidak lepas dari strategi penjualan yang diterapkan untuk mengolah modal menjadi keuntungan.

Langkah-langkah untuk menyusun penerapan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik yang pertama ialah melakukan pengamatan terhadap pembeli pada saat membayar, kemudian langkah kedua yaitu mendiskusikan bersama karyawan untuk keputusan penerapan penggunaan pembayaran elektronik, sehingga adanya strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik juga akan menambah fasilitas yang ada di AG ONE. Selain pengamatan, diskusi adapun langkahnya yaitu dengan menyediakan media sebagai sistem pembayaran elektronik atau biasa disebut sebagai mesin gesek.

Suatu kebutuhan untuk sebagian para pembeli salah satu sebagai pertimbangan dalam menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik di AG ONE, selain itu juga untuk menunjang kualitas pelayanan yang ada di AG ONE. Pada dasarnya kepuasan pembeli adalah hal pokok bagi penjual untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Semakin pembeli merasa puas maka loyalitas terhadap AG ONE semakin meningkat, dari awalnya menjadi pembeli kemudian menjadi pelanggan. Daya saing yang

semakin meningkat membuat AG ONE memilih strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik sebagai salah satu cara meningkatkan efektivitas penjualan.

Pembahasan mengenai pertimbangan dalam strategi menggunakan sistem pembayaran elektronik, berkaitan dengan teori Ratmino yang mengatakan kualitas produk atau layanan jasa yang diberikan sebelum merancang strategi penjualan dengan memastikan kualitas produk dan layanan jasa yang ditawarkan. Pelayanan yang baik pada saat proses penjualan akan meningkatkan efektivitas penjualan.¹⁰⁸

2. Kendala, skema, jenis, dan respon dalam menggunakan sistem pembayaran elektronik sebagai strategi penjualan untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampong AG ONE Tulungagung

Kendala yang dihadapi Waroeng Kampong AG ONE Tulungagung penerapan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik ialah terkadang salah dalam memasukan jumlah nominal dan ada pula pelanggan yang lupa PIN.

Waroeng Kampong AG ONE Tulungagung menerapkan sistem pembayaran elektronik yaitu kartu debit maupun kredit dan pembayaran secara online sebagai strategi penjualan untuk meningkatkan efektivitas penjualan sudah cukup lama dan dilihat dari respon pelanggan yang cukup banyak yang menggunakan juga tersedia dari semua rekening Bank.

¹⁰⁸ Ratmino, *Manajemen Pelayanan*, (Jakarta : Pustaka Pelajar, 2015), hal 31.

Skema sistem pembayaran elektronik Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung pertama menerima kartu kredit/debit dari pembeli kemudian karyawan kasir menuliskan nominal jumlah harga, kartu digesekkan ke mesin EDC, pelanggan memberi konfirmasi dengan PIN dan transaksi selesai dengan dinyatakan lunas. Pembayaran kartu kredit/debit secara online biasanya dilakukan bagi pelanggan yang memesan menu makanan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung melalui aplikasi atau pemesanan online dengan langkah sebagai berikut:

- a. Pada desktop atau *mobile*, masukkan produk atau menu yang dipesan pada keranjang
- b. Pilih metode pembayaran kartu kredit/debit online kemudian klik *checkout*
- c. Pada halaman ringkasan pembayaran masukkan nomor kartu kredit/debit, masa berlaku, dan CVV lalu klik bayar sekarang
- d. Sistem aplikasi akan terhubung secara otomatis dengan sistem Bank, masukkan kode otorisasi yang dikirim Bank melalui telepon anda lalu klik *ok*

Pembeli merasakan kelengkapan yang ada di AG ONE dari segi pembayaran elektronik sebagai sebuah strategi penjualan untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Kemudahan yang diperoleh AG ONE dalam strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik yaitu keakuratan karena rekapitulasi yang tepat, efisien waktu, keamanan dalam bertransaksi.

Pembahasan mengenai kendala, skema, jenis, dan respon dalam menggunakan sistem pembayaran elektronik sebagai strategi penjualan untuk

meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung berkaitan dengan teori Politwika mengatakan pembayaran elektronik salah satu terobosan paling revolusioner dalam dunia bisnis, sebab menghemat waktu, biaya transaksi, mengurangi penggunaan kertas, tenaga kerja dan aman.¹⁰⁹

3. Tingkat efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung setelah menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik

Tingkat efektivitas penjualan dapat dilihat dari jumlah volume penjualan yang meningkat. Cara yang digunakan Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung untuk mencapai efektivitas penjualan yang pertama dengan menyusun strategi dengan melihat beberapa aspek seperti peluang, kekuatan, kelemahan dan ancaman. Kedua, fokus pada kualitas produk atau menu dan yang ketiga kualitas pelayanan. Efektivitas penjualan sama dengan volume penjualan, dimana apabila volume penjualan meningkat bisa dikatakan efektivitas penjualan meningkat, dengan memperbanyak relasi, Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung berkesempatan mendapat pelanggan yang banyak.

Cara mempertahankan kualitas menu yang dilakukan oleh Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung yang dengan cita rasa khas masakan Tulungagung tidak meninggalkan kualitas bahan masakan guna menjaga cita rasa sesuai selera pembeli. Bahan-bahan segar yang digunakan dan diolah

¹⁰⁹ Politwika, *Langkah Sukses Berbisnis E-commerce*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2017), hal.73.

pada saat pembeli memesan membuat masakan semakin terlihat segar dan nikmat.

Cara menjaga kualitas pelayanan yang ada di AG ONE yaitu memiliki *mindset* bahwa pembeli adalah raja yang harus diperlakukan dengan baik. Jika hanya masakan yang enak tetapi dari pelayanan, sambutan, pemesanan hingga saat membayar masih ada yang kurang, orang tidak akan kembali. Pelatihan untuk karyawan dari segi sopan santun dan perhatian saat penyajian, kenali pelanggan, menyediakan karyawan yang memadai, serta memberikan rasa percaya kepada pelanggan bahwa menu makanan dan minuman yang dihidangkan masih segar dan tidak mengandung bahan berbahaya dan yang terakhir dengan menjalin hubungan baik kepada pelanggan.

Waroeng kampoeng AG ONE Tulungagung memiliki cara untuk mempertahankan usahanya dengan fokus pada motivasi didirikannya usaha rumah makan Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung, selalu optimis dan berusaha keras untuk mencapai tujuan, memberi pelayanan yang terbaik untuk pembeli atau pelanggan, memberikan promo dan potongan harga, dan mengadakan evaluasi tiap bulan dan perbaikan bila ada yang kurang. Cara Waroeng Kampoeng AG ONE untuk mengetahui bahwa strategi penjualan yang digunakan telah meningkatkan efektivitas penjualan yaitu menilai dari volume penjualan yang meningkat, laba yang didapat dan jumlah pelanggan yang meningkat, dan dari berjalannya usaha yang lancar.

Jumlah produksi yang semakin meningkat menandakan bahwa jumlah pembeli semakin banyak yang artinya strategi penjualan yang diterapkan di AG ONE terbilang efektif.

Pembahasan mengenai tingkat efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung setelah menerapkan strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik berkaitan dengan teori Septiyan Gunawan (2016) dengan judul Analisis Penerapan Aplikasi *E-commerce* Dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Pada PT. Dwidaya Worldwide Palembang/Sistem Informasi Akuntansi, dari penelitiannya yaitu sesudah menggunakan sistem *E-commerce* mengalami peningkatan pada tahun 2014 sebesar Rp. 10.081.000.000 – pada tahun 2015 sebesar Rp. 15.104.150.000,¹¹⁰

¹¹⁰ Septiyan Gunawan, *Analisis Penerapan Aplikasi E-commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan Penjualan Pada PT. Dwidaya Worldwide Palembang/Sistem Informasi Akuntansi*, (Palembang : Skripsi, 2016) diakses pada tanggal : 9 Oktober 2017 pukul : 19.00 WIB.