

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil penelitian lapangan yang sudah peneliti lakukan terkait strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk meningkatkan efektivitas penjualan di Waroeng Kampoeng AG ONE Tulungagung.

1. 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.

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.

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 efektifitas

penjualan sudah cukup lama dan dilihat dari respon pelanggan yang cukup banyak yang menggunakan juga tersedia dari semua rekening Bank.

2. 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.

3. 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 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.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan, peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat memberi manfaat bagi akademik, lembaga penelitian dan peneliti selanjutnya.

Ketiga saran tersebut dijelaskan sebagai berikut :

#### **1. Bagi Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi kepustakaan mengenai strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk meningkatkan efektivitas penjualan. Penelitian ini juga dapat menginformasikan hasil penelitian di program

studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung.

2. Bagi Lembaga Penelitian

Kepada lembaga penelitian diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi kontribusi yang positif untuk meningkatkan efektivitas penjualan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk memperluas bahasan mengenai strategi penjualan menggunakan sistem pembayaran elektronik untuk meningkatkan efektivitas penjualan.