

ABSTRAK

Muhammad Abdul Azis (1620310183), SKRIPSI Judul : “**STUDI ANALISIS STRATEGI PENJUALAN *SOFTCASE ONLINE* DLAM PERSPEKTIF MANAJEMEN BISNIS ISLAM PADA AKUN TOKOPEDIA JURAGAN97_ACC**”, Progam Studi Manajemen Bisnis Syari’ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kudus.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui etos kerja, kualitas Pelayanan dan kualitas produk dalam usaha untuk meningkatkan penjualan serta mengetahui faktor pendukung dan penghambatnya.

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan interview, observasi dan dokumentasi. Adapun jenis metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan penelitian lapangan (*field research*). Subyek dari penelitian ini adalah pemilik JURAGAN97_ACC dan beberapa informan dari karyawan dan pembeli.

Hasil dari penelitian ini adalah *pertama*, untuk meningkatkan penjualan hal yang dilakukan *owner* dari JURAGAN97_ACC yaitu: Aktif dan suka bekerja keras, bersemangat, tekun dan professional, efisien dan kreatif, jujur, disiplin, bertanggung jawab, mandiri, rasional serta mempunyai visi yang jauh ke depan, percaya diri namun mampu bekerjasama dengan orang lain, sederhana, tabah, ulet, sehat jasmani dan rohani. *Kedua*, dilihat dari segi kualitas pelayanan yang di berikan dari admin toko yang masih ada beberapa kurang yang dapat di tingkatkan dengan cara: kemampuan untuk memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat dan kemampuan untuk dipercaya terutama memberikan jasa secara tepat waktu dengan jadwal yang telah dijanjikan, kemauan atau keinginan para karyawan untuk membantu dan memberikan jasa yang dibutuhkan konsumen, kemampuan ramah, sopan dan sifat dipercaya dan kontak personal untuk menghilangkan sifat keraguan dari bahaya dan risiko, memberikan jaminan barang yang dapat di return atau dikembalikan sesuai dengan perjanjian. *Ketiga*, untuk produk dari toko JURAGAN97_ACC sudah bisa di katakan bagus karena dalam hal ini owner toko memiliki visi yang kuat yaitu, menjual kualitas bukan kuantitas. Untuk kedepannya alangkah lebih baiknya jika owner dari URAGAN97_ACC menerapkan beberapa hal yaitu, Untuk Etos kerja hendaknya lebih di tingkatkan lagi agar potensi diri lebih keluar, selain itu dari segi pelayanan harus di tingkatkan, missal respon chat dari calon pembeli lebih cepat, pelayanan lebih ramah, agar calon pembeli sesegera mungkin memesan di Toko Online JURAGAN97_ACC. Mengenai produk, admin harus menguasai tentang produk yang di jual serta mengetahui keunggulan dan kelemahan produk. Menjamin produk yang di jual original dan berkualitas bagus, bertanggung jawab juka terjadi kesalahan pembelian, dengan hal tersebut calon pembeli akan sesegera mungkin akan memesan di Toko Online JURAGAN97_ACC.

Kata Kunci : *Etos Kerja, Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, meningkatkan penjualan produk*