

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Mengacu pada tujuan penelitian dan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, mengenai strategi penjualan softcase online dalam perspektif manajemen bisnis islam (Studi kasus Toko Online JURAGAN97_ACC Pati) dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Etos Kerja, kualitas pelayanan dan Kualitas Produk dalam meningkatkan penjualan produk di Toko Online JURAGAN97_ACC Pati.

Dari kesimpulan diatas untuk memper baiki etos kerja pada admin toko , maka langkah yang harus di ambil harus sebagai berikut:

Aktif dan suka bekerja keras, bersemangat dan hemat, tekun dan profesional, efisien dan kreatif, jujur, disiplin, dan bertanggung jawab, mandiri, rasional serta mempunyai visi yang jauh ke depan, percaya diri namun mampu bekerjasama dengan orang lain, sederhana, tabah, dan ulet, sehat jasmani dan rohani. Sedangkan dalam persepektif islam etos kerja yang di maksud adalah bersifat jujur, bersikap tawadu', patuhdan taat, sehingga membentuk pribadi muslim yang tangguh.

Dari segi kualitas pelayanan untuk meningkatkan penjualan alangkah lebih baiknya, jika seorang admin, dalam menjalankan perannya melayani calon pembeli hendaknya memiliki beberapa aspek yang bagus, untuk menujung peningkatan pembelian di Toko Online JURAGAN97_ACC, beberapa aspek tersebut antara lain : 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 keragunan dari bahaya dan risiko. Memberikan jaminan barang yang dapat direturn atau dikembalikan sesuai dengan perjanjian.

Kemudian dari segi kualitas produk untuk meningkatkan penjualan, dalam hal ini admin harus menguasai materi seputar produk yang di tanyakan oleh calon pembeli, jika hal tersebut tidak di kuasai maka akan berdampak gagalnya transaksi pembelian. Maka dari itu seorang admin harus menguasai materi seputar produk yang di jual. Berikut adalah hal yang perlu di

terapkan oleh di Toko Online JURAGAN97_ACC : Memberikan pelayanan dengan nyaman tentang produk yang akan di beli pelanggan, memberikan keunggulan barang yang akan di beli pelanggan. memberitahu kelemahan agar bias terhindar dari hal yang tidak di inginkan pembeli. bertanggung jawab jika barang tidak sesuai. memberi tahu kualitas barang yang akan di beli pelanggan.

2. Faktor pendukung dan penghambat penerapan etos kerja, kualitas pelayanan dan kualitas produk dalam meningkatkan penjualan produk di Toko Online JURAGAN97_ACC Pati adalah:

Faktor pendukung: Adanya sumber daya manusia yang menguasai dibidangnya dengan mendesai sendiri produknya, pemberian hadiah dilakukan oleh pemilik kepada karyawan yang telah melebihi target penjualan, semangat yang tinggi dengan komunikasi yang baik, semangat yang tinggi adalah bentuk motivasi diri untuk mendapatkan hasil yang maksimal, dalam penerapan etos kerja, kualitas pelayanan dan kualitas produk pada Toko *online* JURAGAN97_ACC semangat yang tinggi dari pemilik maupun juga karyawan, karena dengan semangat dalam melakukan kegiatan kerja kualitas pelayanan, kualitas produk akan semakin banyak pula hasil penjualan, para admin sudah di bekal fasilitas computer dan laptop untuk menunjang penjualan yang yang lebih baik, sudah tersedia Wifi sebagai fasilitator yang akan mempermudah berkomunikasi dengan calon pembeli.

Untuk factor penghambat di bagi menjadi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Berikut beberapa factor penghambat:

1. Faktor Internal : Dalam segi etos kerja terkadang karyawan pada bagian admin malas kalau pas di tinggal pergi *Owner*, untuk segi pelayanan sendiri terkadang admin kurang cepat dalam membalas chat dari pelanggan, hal itu bisa berdampak terhadap pembelian pelanggan, admin terkadang kurang mengerti kualitas atau bahan produk yang di tanyakan calon pembeli, sehingga itu dapat menjadi faktor kegagalan proses pembelian, admin terlalu focus menangani pembelian di toko offline.
2. Faktor Eksternal : Semakin banyak kompetitor yang sejenis maka akan semakin ketat pula persaingan dalam bisnis tersebut yang berdampak pada penjualan. Suplayer yang kurang bias di andalkan, untuk hal ini dapat berpengaruh terhadap penjualan, karena menyangkut tentang ketersediaan produk, kelengkapan produk, jika mengandalkan satu suplayer saja tentu tidak cukup, harus lebih dari satu, untuk

mengantisipasi keterlambatan ketersediaan produk, Kemungkinan terjadi penipuan, Peraturan pemerintah.

Hasil dari penerapan etos kerja, kualitas pelayanan dan kualitas produk omset penjualan meningkat yang awalnya 12.000.0000,00 per bulan, sekarang menjadi 19.000.000,00. Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan metode yang dilakukan oleh *owner* JURAGAN97_ACC bisa dikatakan berhasil.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan maka peneliti menyampaikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait pada penelitian ini, antara lain:

1. Bagi Owner Toko

Dengan adanya hasil penelitian yang menyatakan bahwa etos kerja, kualitas pelayanan, dan kualitas produk berpengaruh terhadap peningkatan pembelian di Toko Online JURAGAN97_ACC, pihak Toko Online JURAGAN97_ACC dapat terus meningkatkan Etos kerja, kualitas pelayanan dan kualitas produk dengan meningkatkan jumlah penjualan barang yang sudah mendapat penilaian baik dari konsumen. Dengan begitu, dapat memperkuat persepsi konsumen bahwa kualitas produk yang ditawarkan merupakan produk yang memiliki kualitas produk yang baik. Selain itu dari segi etos kerja harus ditingkatkan lagi, agar dapat bekerja dengan optimal, sehingga dapat berdampak bagi penjualan. Dari segi kualitas produk untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, maka harus ada inovasi baru misalnya, memberikan potongan harga, jaminan garansi, memberikan harga terjangkau serta kesesuaian harga dengan kualitas dan manfaat, maka pembelian yang dilakukan konsumen akan semakin meningkat. Nah Hal tersebut diharapkan akan meningkatkan penjualan di Toko Online JURAGAN97_ACC.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Bagi peneliti selanjutnya, alangkah baiknya apabila memperluas variabel yang diamati. Misalnya dengan menambah variabel kepercayaan, Promosi, dan sebagainya. Dengan harapan peneliti selanjutnya dapat lebih baik.
- b. Populasi dan sampel penelitian lebih diperluas, tidak hanya dari Chat, ketika menggali data dari pembeli yang di

mintai data. Melainkan menemui secara langsung, dengan begitu penelitian ini diharapkan akan lebih baik lagi.

