

ABSTRAK

Ahmad Muta'afif, NIM:212460 dengan judul: “Analisis Strategi Persaingan Dan Sistem Penjualan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Perusahaan Putra Perkasa Kudus” pada jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah (MBS),

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi persaingan dan sistem penjualan untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan Putra Perkasa Kudus, Jenis penelitian ini adalah penelitian studi kasus dan lapangan (*case and field study*), merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subyek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan. Teknik pengumpulan data menggunakan Metode Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan, wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang mendalam, dan dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Analisis data meliputi reduksi data dilakukan dengan membuang data-data yang berkaitan dengan perusahaan Putra Perkasa Kudus, Penyajian data dalam penelitian ini berupa uraian serta penjelasan yang berkaitan dengan pertanyaan-pertanyaan seputar strategi persaingan dan sistem penjualan, setelah data direduksi dan disajikan, langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Hasil menunjukkan strategi persaingan dan sistem penjualan di perusahaan Putra Perkasa Kudus adalah dengan cara Promosi atau dengan cara jemput bola, seperti karyawannya mengikuti acara Ibu PKK dan karyawannya menjelaskan produk barangnya. Dari segi layanan yaitu memberikan garansi apabila ada barang yang rusak atau cacat. Sistem penjualannya yaitu dengan cara Kredit atau dengan cara di angsur.

Kata Kunci : *Strategi persaingan, Sistem Penjualan, Volume Penjualan*