

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dan diajukan pada Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanudin Banten ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis ilmiah saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh isi skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiat atau mencontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Serang, 20 September 2019

**JARNUJI**  
**NIM: 131401258**

## ABSTRAK

Nama: **JARNUJI**, NIM: **131401258**, Judul Skripsi: **“Pengaruh Target Pencapaian Penjualan Smartphone Oppo Terhadap Keuntungan Sales”** (Studi Di PT. World Innovative Telecommunication Kantor Cabang Serang).

Pada umumnya setiap perusahaan menginginkan agar usahanya berjalan dengan lancar dan mendapatkan laba yang maksimal yang menjadi tujuan utamanya. Namun semua itu bukanlah suatu hal yang mudah diraih tetapi perlu kerja keras untuk mendapatkannya. Terlebih di masa sekarang ini perekonomian dunia sudah semakin berjalan di era globalisasi yaitu sebuah era yang menjanjikan keterbukaan dan kebebasan dalam berbisnis, namun dapat dipastikan bahwa Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) merupakan sumber penggerak utama pertumbuhan ekonomi dan kemajuan kehidupan masyarakat di sebagian besar negara dunia, selanjutnya persaingan bisnis merupakan hal yang wajar di dunia perindustrian. Setiap perusahaan berlomba berbagai macam keunggulan dan manfaat produk yang dipasarkan dengan tujuan memperoleh keuntungan, dalam menghadapi persaingan tersebut manajemen perusahaan harus cerdas dalam menciptakan ikatan tertentu antara produk yang ditawarkan dengan konsumen, target penjualan ini biasanya lebih banyak menghitung terhadap kesuksesan seorang sales dari banyaknya barang yang berhasil ia jual atau dari banyaknya rupiah yang berhasil untuk didapatkan oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat menentukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat bertahan dan menangani persaingan, sehingga tujuan dari perusahaan tersebut dapat tercapai.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah menjadi dua bagian: 1) Apakah ada pengaruh target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales? 2) Seberapa besar pengaruh target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales?

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui apakah ada pengaruh target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales. 2) Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales.

Metode analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier sederhana, uji hipotesis, analisis koefisien korelasi dan analisis koefisien determinasi dengan bantuan program SPSS 22. Berdasarkan tabel interpretasi koefisien korelasi  $r$  adalah 0,574 tersebut berada diantara 0,40 – 0,599 yang artinya bahwa tingkat hubungannya sedang.

Hasil uji hipotesis diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $5,693 > t_{tabel}$  1,668 dengan taraf signifikansi 0,05 dengan derajat kebebasan =  $t(68-1-1) = 66$  maka dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Besarnya pengaruh target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales sebesar 32,9% dan sisanya 67,1% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini. Persamaan regresi linier sederhana yaitu  $Y = 12,969 + 0,674X$ , nilai koefisien regresi sebesar 0,674 menyatakan bahwa setiap kenaikan sebesar 1 pcs maka penjualan produk bertambah.



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**  
Jl. Jenderal Sudirman No. 30 Serang 42118 Telp.(0254) 2003323 Fax.(0254) 200022

---

Nomor	: Nota Dinas	Kepada Yth.
Lampiran	: Skripsi	Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Perihal	: Pengajuan Munaqasyah a.n. Jarnuji NIM: 131401258	UIN SMH Banten Di Serang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Diperkenalkan dengan hormat, bahwa setelah membaca dan menganalisis serta mengadakan koreksi seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara **JARNUJI**, NIM: **131401258**, Judul Skripsi: **“Pengaruh Target Pencapaian Penjualan Smartphone Oppo Terhadap Keuntungan Sales”** (Studi Di PT. World Innovative Telecommunication Kantor Cabang Serang). Telah dapat diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi ujian munaqasyah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Demikian atas segala perhatian Bapak, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Serang, 20 September 2018

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Dr. Wazin, M.Si.**  
NIP. 19630225 199003 1 005

**Dr. Dedi Sunardi, M.H.**  
NIP. 19800926 200901 1 007

**PENGARUH TARGET PENCAPAIAN  
PENJUALAN SMARTPHONE OPPO  
TERHADAP KEUNTUNGAN SALES**

(Studi Di PT. World Innovative Telecommunication Kantor Cabang Serang)

Oleh:

**JARNUJI**  
NIM: 131401258

Menyetujui

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Dr. Wazin, M.Si.**  
NIP. 19630225 199003 1 005

**Dr. Dedi Sunardi, M.H.**  
NIP. 19800926 200901 1 007

Mengetahui,

**Dekan**  
**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**Ketua**  
**Jurusan Ekonomi Syari'ah**

**Dr. Hj. Nihayatul Maskuroh, M.SI.**  
NIP. 19640212 199103 2 003

**Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak**  
NIP. 19740822 200501 2 003

## PENGESAHAN

Skripsi a.n **JARNUJI**, NIM: **131401258**, Judul Skripsi: **“Pengaruh Target Pencapaian Penjualan Smartphone Oppo Terhadap Keuntungan Sales”** (Studi Di PT. World Innovative Telecommunication Kantor Cabang Serang) telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 22 Oktober 2019, skripsi tersebut telah disahkan dan diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Serang, 25 Oktober 2019

### **Sidang Munaqasyah,**

Ketua Merangkap Anggota,

Sekretaris Merangkap Anggota,

**Dr. Budi Sudrajat, M.A**

NIP. 19740307 200212 1 004

**Irmatul Hasanah M.Si**

NIP. 19910830 201903 2 021

Anggota

Penguji I,

Penguji II,

**Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI**

NIP. 19640212 199103 2 003

**Surahman, M.E**

NIP. 19810911 201503 1 003

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Dr. Wazin, M.Si.**

NIP. 19630225 199003 1 005

**Dr. Dedi Sunardi, M.H.**

NIP. 19800926 200901 1 007

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah maha besar Allah SWT sembah sujud serta syukur kepadamu ya Allah Yang telah memberikan kekuatan, kesabaran, keberhasilan dan membekaliku dengan ilmu pengetahuan serta memperkenalkanku dengan ilmu agama Islam. Atas kesungguhan dan pertolonganmu akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dan semoga dapat memberikan manfaat, Aamiin.

Shalawat dan salam kepada baginda Rasulullah Nabi Muhammad SAW yang telah mengajarkan kita pentingnya belajar.

Dengan segala kerendahan hati kupersembahkan karya sederhana ini kepada Ayahanda H. Samuti dan Ibunda Juriah orang yang paling kucinta dan kusayangi.

Sebagai tanda hormat dan terimakasih yang tiada terhingga untuk ayah dan ibu yang selalu memberikan do'a , kasih sayang, dukungan, kekuatan dan kesabaran dalam mendidik dan membesarkanku dengan ikhlas tanpa mengharap balas.

Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat ayah dan ibu bahagia. karena aku sadar selama ini belum bisa berbuat lebih banyak untuk ayah dan ibu yang selalu membuat aku termotivasi dan selalu membanggakan, selalu mendoakanku serta menasihati untuk menjadi pribadi yang lebih baik lagi.

Aamiin ya Allah ya robbal 'alamiin. . .

## *MOTTO*

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا

*Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama Suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*

**(QS. An-Nisaa: 29)**

## RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Jarnuji yang Lahir di Serang pada tanggal 7 Mei 1993. Merupakan putra pertama dari tiga bersaudara pasangan suami istri Bpk H. Samuti dan Ibu Juriah.

Pendidikan yang telah ditempuh SDN Sukamaju Lulus pada Tahun 2006, MTS AL-Inayah Banten pada Tahun 2009, MAN 1 Kota Serang Lulus Pada Tahun 2013, kemudian melanjutkan ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sultan Maulana Hasanudin Banten, pada Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Syari'ah. Dan pada tahun 2017 berganti menjadi UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syari'ah.

Selama menjadi mahasiswa penulis juga aktif dalam organisasi internal maupun eksternal kampus, yaitu: KOPMA AL-HIKMAH UIN SMH Banten 2014-2015, KAMMI (Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia) UIN SMH Banten 2015, KES (Komunitas Ekonomi Syariah) UIN SMH Banten 2016.

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillaahirrahmaanirrahiim*



Syukur Alhamdulillah panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan yang direncanakan. Shalawat dan Salam kita limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai pembawa risalah kepada seluruh umat, beserta keluarganya, sahabatnya, serta pengikutnya hingga akhir zaman.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Karena itu melalui kesempatan ini dengan kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Fauzul Iman M.A, Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung dan belajar di lingkungan kampus UIN SMH Banten.
2. Ibu Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SMH Banten yang telah mendorong penyelesaian studi skripsi ini.
3. Ibu Hj. Mukhlisotul Jannah, M.M., M.Ak Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mengarahkan, mendidik, serta memberikan motivasi kepada penulis.
4. Bapak Dr. Wazin, M.Si. sebagai Pembimbing I dan Bapak Dr. Dedi Sunardi, M.H. sebagai Pembimbing II yang telah memberikan

nasehat, bimbingan, arahan, dan meluangkan waktunya untuk penyusunan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah mengajar dan mendidik penulis selama duduk di bangku kuliah dikampus UIN SMH Banten.
6. Serta seluruh teman-teman dan pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan dan bantuannya. Hingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan kesehatan dan kesuksesan kepada kalian semua.

Akhir kata penulis berharap semoga bantuan dan motivasi yang selama ini dicurahkan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini dapat menjadi sebuah amal shaleh serta balasan yang sesuai dari Allah SWT dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya, serta dapat menjadi penyumbang pelengkap bagi ilmu pengetahuan.

Serang 20 September 2019

Penulis

**JARNUJI**  
**NIM: 131401258**

## **DAFTAR ISI**

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah .....	8
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian .....	9
F. Manfaat Penelitian .....	9
G. Kerangka Pemikiran.....	11

H. Sistematika Pembahasan .....	15
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Pengertian Target dan Penjualan.....	17
1. Target : Pilar-Pilar Keberhasilan.....	17
2. Konsep Penjualan dan Pemasaran.....	23
3. Aspek Pasar .....	31
4. Aspek Pemasaran .....	34
B. Produk ( <i>Product</i> ) .....	40
1. Pengertian Produk .....	40
2. Kualitas Produk .....	46
3. Kualitas Produk Dalam Islam .....	48
4. Fungsi dan Manfaat Produk .....	52
5. Memahami Keuntungan Dalam Islam .....	53
6. Pengertian Sales .....	54
C. Tinjauan Terhadap Penelitian Terdahlu .....	56
D. Hipotesis Penelitian.....	59
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Tempat dan Waktu Penelitian .....	61
B. Jenis Penelitian dan Sumber Data .....	61
C. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data .....	62

1. Teknik Pengumpulan Data.....	62
2. Pengolahan Data .....	66
D. Teknik Analisis Data.....	69
1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....	69
2. Analisis Regresi Linier Sederhana.....	70
3. Uji Asumsi Klasik.....	71
4. Uji Hipotesis .....	75
E. Operasional Variabel Penelitian.....	77

#### **BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	81
1. Sejarah Singkat PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang .....	81
2. Data Penjualan Produk.....	83
3. Struktur PT. World Inovative Telecommunication Cabang Kantor Serang .....	84
B. Hasil Analisis Data.....	84
1. Komposisi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin & Jabatan.....	84
C. Hasil Uji Hipotesis Penelitian .....	85

1. Analisis Deskriptif Data Variabel X dan Y .....	85
2. Uji Validitas dan Reabilitas .....	86
3. Uji Regresi Linier Sederhana.....	92
4. Uji Asumsi Klasik.....	94
5. Uji t .....	97
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	98
1. Berikut adalah pembahasan hasil penelitian .....	98
2. Berikut ini pembandingan antara peneliti terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sekarang...	99
3. Pendapat pakar tentang tema variabel penelitian ...	102

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	103
B. Saran-saran.....	104

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Persaingan Penjualan Produk Pada Periode April-Juni 2019 .....	6
Tabel 3.1	Operasional Variabel Penelitian .....	71
Tabel 4.1	Pencapaian Penjualan Sales Area Serang Pada Periode Januari-Juni 2019.....	83
Tabel 4.2	Komposisi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin & Jabatan .....	84
Tabel 4.3	Analisis Deskriptif Data Variabel X dan Y .....	85
Tabel 4.4	Hasil Uji Validitas Target Pencapaian Penjualan (X) .....	89
Tabel 4.5	Hasil Uji Validitas Keuntungan Sales (Y).....	90
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas Target Pencapaian Penjualan (X) ..	91
Tabel 4.7	Hasil Uji Reliabilitas Keuntungan Sales (Y).....	91
Tabel 4.8	Hasil Kesimpulan Uji Reliabilitas .....	92
Tabel 4.9	Hasil Uji Regresi Linier Sederhana .....	92
Tabel 4.10	Hasil Uji Multikolinearitas .....	95
Tabel 4.11	Hasil Uji Auto Korelasi .....	96
Tabel 4.12	Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial .....	97

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Skema Kerangka Pemikiran .....	15
Gambar 2.1	Perbedaan konsep penjualan dan konsep pemasaran .....	26
Gambar 4.1	Struktur PT. World Inovative Telecommunication Cabang Kantor Serang .....	84
Gambar 4.2	Hasil Uji Normalitas Data .....	94
Gambar 4.3	Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual .....	94
Gambar 4.4	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	96
Gambar 4.5	Statistik Durbin Watson .....	97