

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang**

Sebelumnya saya ingin memberikan gambaran yang lebih luas tentang awal mula berkembangnya perusahaan ini di Indonesia samapai sekarang merambah ke pelosok negeri. Pada mulanya perusahaan ini bernama OPPO Electronic Corp, Ltd berdiri pada tahun 2004 sebagai produsen electronic yang beralamat di Dongguang, Negara China. Sebelum merambah ke teknologi Mobile smartphone, OPPO memproduksi peralatan electronic seperti MP3 Player, LCD TV, Portable Media Player, DVD, e Book dan Disc Player. Pada tahun 2008 Barulah OPPO mulai menggarap pasar Smartphone dengan menciptakan produk OPPO SMARTPHONE.

Pada bulan April tahun 2013 OPPO untuk pertama kalinya menginjakan kaki di pasar Indonesia secara resmi. Sebelum produknya dipasarkan di Indonesia, OPPO terlebih dahulu melebarkan sayapnya ke beberapa Negara seperti, Thailand, Vietnam, Rusia, America dan Qatar. Sejak saat itu

OPPO terus melakukan promosi memperkenalkan kualitas brand nya melalui iklan Media Cetak, TV, Internet dll. Produk smarthphone unggulan OPPO yaitu, Oppo Find 5, Oppo Find Way U7015, dan Oppo Find Piano. Kisaran harga Smartphone OPPO yang beredar di pasar Indonesia sampai saat ini dari mulai 2 juta sampai 6 juta an.

*“Oppo Smartphone merupakan gabungan SENI dan TEKNOLOGI yang cantik dan modern. Mulaid dari aspek kualitas sampai estetika di setiap perangkat sudut dan tepi, warna, semuanya didesain dengan canggih. Kami tidak hanya menciptakan perangkat yang sekedar cantik, namun juga sangat nyaman digunakan”.*<sup>1</sup>

Pada pertengahan April Tahun 2015 PT. World Innovative Telecommunication membuka kantor cabang di Legok Ruko Titan Arum No. 135D, Jl. Raya Cilegon, Drangong, Kec. Taktakan, Kota Serang, Banten 42162. Samapai pada sekarang ini tahun 2019 pun masih eksis dalam memberikan keunggulan

---

<sup>1</sup> <https://opposmartphonecp.wordpress.com>, diunduh pada 10 September 2019

produk dan kualitasnya juga banyak membuka lowongan pekerjaan disetiap tahunya<sup>2</sup>.

## 2. Data Penjualan Produk

**Tabel 4.1**

**Pencapaian Penjualan Sales Area Serang Pada Periode  
Januari-Juni 2019**

No	Bulan	Target Penjualan Sales Promotor	Type Produk	Harga per unit (Rp)	Tercapai	Tidak Tercapai
1.	Januari	8 unit	Oppo F9	3.999.000	137 Orang	83 Orang
2.	Febuari	8 unit	Oppo F9	3.999.000	123 Orang	97 Orang
3.	Maret	7 unit	Oppo F9	3.699.000	114 Orang	106 Orang
4.	April	7 unit	Oppo F11	3.999.000	109 Orang	111 Orang
5.	Mei	7 unit	Oppo F11	3.999.000	104 Orang	116 Orang
6.	Juni	8 unit	Oppo F11	3.699.000	102 Orang	118 Orang

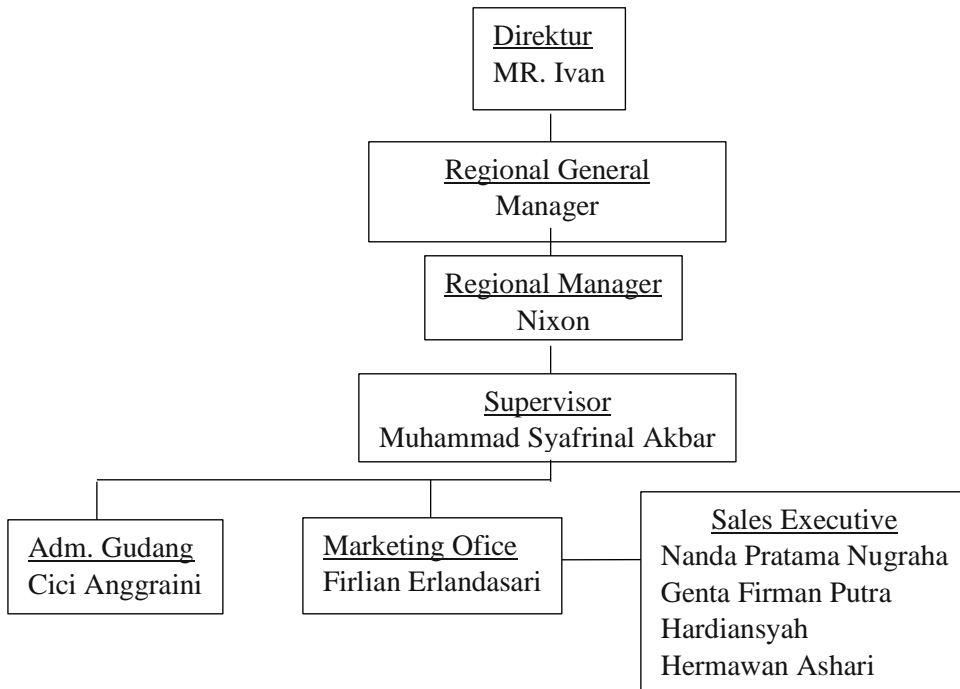
*Sumber Data: Wawancara Firlian Erlanda Sari Marketing Office,  
periode Januari-Juni 2019.*

---

<sup>2</sup> Wawancara Maman Saepi, salah satu karyawan sebagai Sales Executive, pada 20 Juli 2019

### 3. Struktur PT. World Inovative Telecommunication Cabang Kantor Serang

**Gambar 4.1**



*Sumber : Cabang Kantor Oppo Serang*

## B. Hasil Analisis Data

### 1. Komposisi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin &

#### Jabatan

**Tabel 4.2**

No	Jenis Kelamin	Jabatan	Jumlah
1	Laki-laki	Sales Promotor	23 Orang
2	Perempuan	Sales Promotor	45 Orang
3	Jumlah		68 Orang

*Sumber : Data Primer yang diolah*

### C. Hasil Uji Hipotesis Penelitian

#### 1. Analisis Deskriptif Data Variabel X dan Y

**Tabel 4.3**

#### Analisis Data Variabel X dan Y

##### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Target Pencapaian Penjualan	68	33	50	42.57	4.314
Keuntungan Sales	68	34	50	41.66	5.066
Valid N (listwise)	68				

*Sumber : Data Primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

Data tabel diatas didapat nilai terendah dari variabel X target pencapaian penjualan sebesar 33, nilai tertinggi sebesar 40, sedangkan nilai rata-rata dari seluruh target pencapaian penjualan sebesar 42,57. Data tabel diatas di dapat nilai terendah dari variabel Y Keuntungan Sales sebesar 34, nilai tertinggi sebesar 50, sedangkan nilai rata-rata dari Keuntungan Sales sebesar 41,66.

## 2. Uji Validitas dan Reliabilitas

### a. Hasil Data Yang Diolah

No	Variabel (X)	Variabel (Y)
1	48	48
2	48	46
3	37	34
4	42	43
5	40	40
6	45	44
7	44	46
8	46	43
9	41	40
10	42	34
11	40	36
12	48	50
13	39	40
14	47	44
15	43	40
16	49	47
17	40	40
18	50	49
19	38	34
20	47	50
21	40	40

22	48	47
23	42	43
24	41	40
25	34	34
26	37	34
27	41	40
28	49	50
29	39	40
30	42	40
31	40	37
32	43	41
33	47	46
34	46	48
35	37	37
36	37	35
37	41	42
38	48	49
39	42	42
40	40	40
41	46	34
42	40	36
43	42	50
44	38	40
45	48	44

46	39	40
47	47	47
48	40	40
49	49	49
50	40	34
51	50	50
52	38	40
53	49	47
54	40	43
55	48	40
56	42	34
57	41	34
58	38	40
59	38	50
60	41	40
61	49	40
62	41	37
63	40	41
64	36	46
65	41	48
66	47	39
67	46	35
68	33	42



### b. Hasil Uji Validitas

Dalam menentukan kesimpulan untuk uji validitas yaitu dengan uji 2 sisi dengan signifikan 0,05 dimana jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka instrumen item-item pernyataan berkorelasi signifikan terhadap skor total atau dinyatakan valid. Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  maka instrumen pernyataan berkorelasi signifikan terhadap skor total dapat dinyatakan tidak valid.

**Tabel 4.4**

#### Hasil Uji Validitas Target Pencapaian Penjualan (X)

Variabel/Indikator	$R_{hitung}$	$R_{Tabel}$ $\alpha=0,05$ ( $df=n-k-1$ )=66	Keterangan
1	0,812	0,238	Valid
2	0,803	0,238	Valid
3	0,696	0,238	Valid
4	0,413	0,238	Valid
5	0,769	0,238	Valid
6	0,370	0,238	Valid
7	0,662	0,238	Valid
8	0,785	0,238	Valid

9	0,696	0,238	Valid
10	0,721	0,238	Valid

*Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa seluruh pernyataan pada variabel Target Pencapaian Penjualan (X) menghasilkan nilai koefisien correlation > pada tingkat signifikan 5% dengan jumlah 68 responden. Artinya bahwa seluruh pernyataan yang digunakan dapat dikatakan valid.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Validitas Keuntungan Sales (Y)**

<b>Variabel/Indikator</b>	<b>R<sub>hitung</sub></b>	<b>R<sub>Tabel</sub> a=0,05 (df=n-k- 1)=66</b>	<b>Keterangan</b>
1	0,490	0,238	Valid
2	0,513	0,238	Valid
3	0,864	0,238	Valid
4	0,940	0,238	Valid
5	0,902	0,238	Valid
6	0,898	0,238	Valid
7	0,940	0,238	Valid
8	0,466	0,238	Valid
9	0,940	0,238	Valid
10	0,562	0,238	Valid

*Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa seluruh pernyataan pada variabel Keuntungan sales (Y) menghasilkan nilai koefisien correlation > pada tingkat signifikan 5% dengan jumlah 68 responden. Artinya bahwa seluruh pernyataan yang digunakan dapat dinyatakan valid.

**c. Hasil Uji Reliabilitas**

**Tabel 4.6**

**Hasil Uji Reliabilitas Target Pencapaian Penjualan (X)**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.868	10

*Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

**Tabel 4.7**

**Hasil Uji Reliabilitas Keuntungan Sales (Y)**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.926	10

*Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

**Tabel 4.8****Hasil Kesimpulan Uji Reliabilitas**

Variabel/Indikator	Alpha	Keterangan
Target Pencapaian Penjualan	0,868	Reliabel
Keuntungan Sales	0,926	Reliabel

**3. Uji Regresi Linier Sederhana****Tabel 4.9****Hasil Uji Regresi Linier Sederhana****Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	12.969	5.065		2.560	.013
Target Pencapaian Penjualan	.674	.118	.574	5.693	.000

a. Dependent Variable: Keuntungan Sales

*Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22*

Secara umum persamaan regresi linier sederhana adalah  $Y = a + bX$ . Sementara untuk mengetahui nilai koefisiensi regresi tersebut kita dapat berpedoman pada

output yang berada pada tabel coefficients, sehingga dapat dituliskan sebagai berikut :

$$Y = 12,969 + 0,674X$$

Keterangan :

Y = Keuntungan Sales

X = Target Pencapaian Penjualan

Interpretasi :

- a. Konstan sebesar 12,969, artinya jika variabel target pencapaian penjualan (X) nilainya 0, maka tingkat keuntungan sales (Y) nilainya 12,969.
- b. Koefisien regresi variabel target pencapaian penjualan (X) 0,674, artinya jika variabel target pencapaian penjualan (X) mengalami kenaikan 1%, maka variabel keuntungan sales (Y) bertambah 0,674.

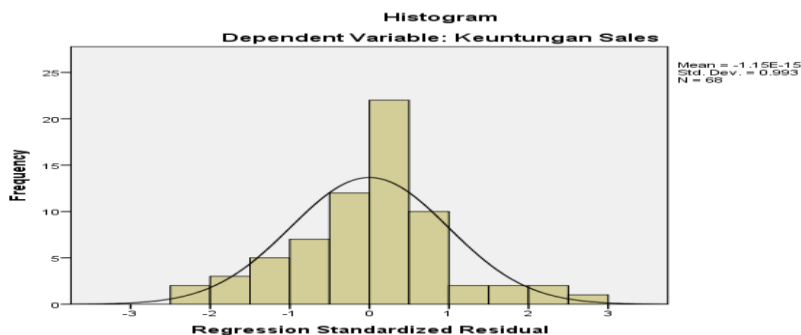
Diperoleh bahwa kedua variabel tersebut memiliki koefisien regresi dengan arah positif. Hal ini berarti bahwa target pencapaian penjualan smartphone yang dilakukan akan meningkatkan keuntungan sales pada perusahaan PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang.

#### 4. Uji Asumsi Klasik

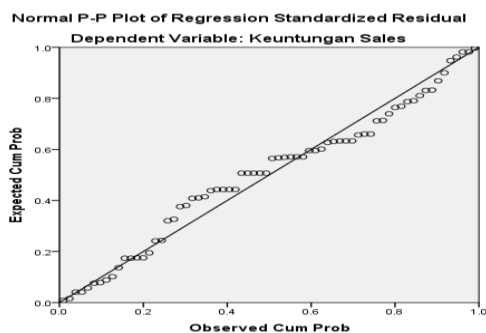
##### a. Uji Normalitas Data

##### Hasil Uji Normalitas Data

**Gambar 4.2**



**Gambar 4.3**



Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22

Dengan melihat tampilan grafik histogram tidak mengalami kemencengan baik ke kanan maupun ke kiri. Sedangkan dari tampilan grafik normal plot terlihat titik-titik (sebaran data) diatas menunjukkan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel dalam penelitian ini berdistribusi normal.

### b. Uji multikolinearitas

**Tabel 4.10**

#### Hasil Uji Multikolinearitas

##### Coefficient Correlations<sup>a</sup>

Model		Target Pencapaian Penjualan
1	Correlations	Target Pencapaian Penjualan
	Covariances	Target Pencapaian Penjualan
		1.000
		.014

a. Dependent Variable: Keuntungan Sales

Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22

Tidak terjadi multikolinearitas karena korelasi antar variabel bebas independen kurang dari 0,90.

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	12.969	5.065		2.560	.013		
Target Pencapaian Penjualan	.674	.118	.574	5.693	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Keuntungan Sales

Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22

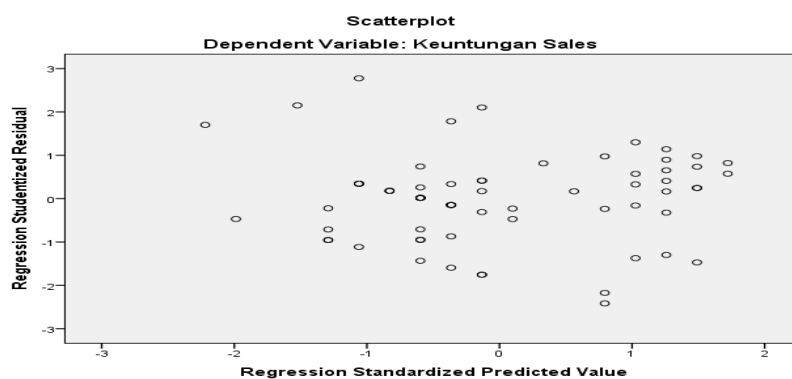
Hasil perhitungan nilai tolerance menunjukkan semua variabel bebas memiliki nilai tolerance lebih dari 0,10. Hasil perhitungan nilai variance factor (VIF) menunjukkan semua variabel bebas memiliki nilai VIF kurang dari 10. Jadi dapat

disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas pada model regresi

### c. Uji Heteroskedastisitas

**Gambar 4.4**

**Hasil Uji Heteroskedastisitas**



Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22

Tidak terjadi heteroskedastisitas karena titik-titik menyebar secara acak serta baik di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y.

### d. Uji Auto Korelasi

**Tabel 4.11**

**Hasil Uji Auto Korelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.574 <sup>a</sup>	.329	.319	4.180	1.777

a. Predictors: (Constant), Target Pencapaian Penjualan

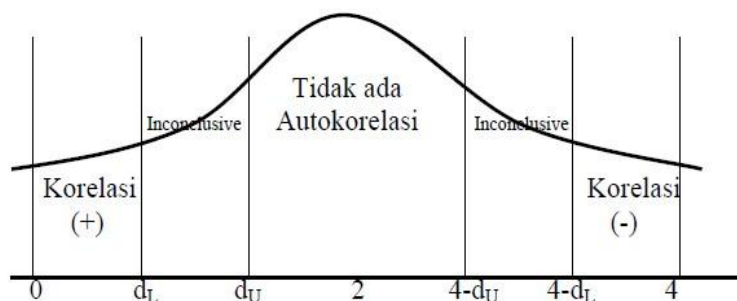
b. Dependent Variable: Keuntungan Sales

Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22



Nilai DW sebesar 1.777 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel dengan menggunakan signifikansi 5%. Jumlah sampel sebanyak 68 dan jumlah variabel bebas 1 ( $K=1$ ), maka tabel durbin Watson akan di dapatkan nilai sebagai berikut :

**Gambar 4.5**  
**Statistik Durbin Watson**



1,577   1,636   1,777   2,364   2,423  
 $d > d_U$  dan  $d_U < 4-d_U$  atau  $d_U > d < 4-d_U$   
kesimpulan tidak terdapat auto korelasi.

## 5. Uji t

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial**

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	12.969	5.065		2.560	.013		
Target Pencapaian Penjualan	.674	.118	.574	5.693	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Keuntungan Sales

Sumber : Data primer yang diolah menggunakan SPSS versi 22

$H_0$  : Target pencapaian penjualan smartphone oppo tidak berpengaruh terhadap keuntungan sales di PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang.

$H_a$  : Target pencapaian penjualan smartphone oppo berpengaruh terhadap keuntungan sales di PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang.

Pengaruh target pencapaian penjualan (X) terhadap keuntungan sales (Y). berdasarkan tabel di atas hasil pengujian secara parsial (uji t) dengan menggunakan rumus :  $t_{\text{tabel}} = t_{(n-k-1)}$   
 $= t_{(68-1-1)} = 66$  dengan taraf signifikansi 5%, maka nilai  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,668 maka di dapatkan nilai  $t_{\text{hitung}}$  sebesar  $5,693 > t_{\text{tabel}}$  1,668 maka dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh target pencapaian penjualan terhadap keuntungan sales.

#### **D. Pembahasan Hasil Penelitian**

##### **1. Berikut adalah pembahasan hasil penelitian:**

- a. Berdasarkan hasil analisis data diatas diketahui bahwa Nilai signifikan dengan menggunakan rumus :  $t_{\text{tabel}} = t_{(n-k-1)}$   
 $= t_{(68-1-1)} = 66$  dengan taraf signifikansi 5%, maka nilai  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,668 maka di dapatkan nilai  $t_{\text{hitung}}$  sebesar  $5,693 > t_{\text{tabel}}$  1,668 maka dapat disimpulkan

bahwa adanya berpengaruh target pencapaian penjualan (X) terhadap keuntungan sales (Y) = hipotesis diterima.

- b. Berdasarkan hasil analisis di atas, diperoleh Nilai R Square sebesar 0,329 atau menunjukkan sekitar 32,9% dapat dikatakan bahwa adanya target pencapaian penjualan smartphone oppo berpengaruh terhadap keuntungan sales di PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang 32,9%. Sisanya 67,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diketahui dalam penelitian ini.

**2. Berikut ini pembandingan antara peneliti terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sekarang:**

- a. Mutmainah melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Jumlah Pakaian Muslim Terhadap Tingkat Laba Usaha Butik di Cilegon”. Hasil penelitian yang didapatkan dari hasil uji t hitung dan t table ( $6,457 > 1,677$ ) dengan demikian maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya terdapat pengaruh positif antara artinya terdapat pengaruh positif antara jumlah penjualan pakaian Muslim terhadap laba usaha butik di Cilegon.

Nilai  $R$  sebesar 0,682 yang artinya hubungan antara jumlah penjualan pakaian Muslim terhadap laba usaha butik di Cilegon. Nilai  $R$  sebesar 0,682 yang artinya hubungan antara jumlah penjualan pakaian Muslim dan tingkat laba adalah kuat. Nilai  $R^2 = 0,465$  artinya pengaruh jumlah penjualan pakaian Muslim terhadap tingkat laba sebesar 46, 5% dipengaruhi oleh variable lain yang tidak dipengaruhi.

- b. Rina Kurniati melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Idul Adha Terhadap Kenaikan Omset dan Harga Hewan Qurban” Hasil penelitian yang dilakukan maka dapat disimpulkan dari penelitian ini berdasarkan SPSS 16, 0 analisis korelasi ganda diperoleh nilai  $r_{x_1} = -0,324$ . Berdasarkan interpretasi maka tidak ada hubungan antara variabel idul adha dengan harga hewan qurban. Begitu pula dengan nilai yang diperoleh  $r_{x_2} = -0,473$ . Berdasarkan interpretasi maka tidak ada hubungan antara variabel kenaikan omzet dengan hewan qurban. Dari hasil uji regresi ganda bagian Coefficients, pada bagian idul adha dikemukakan bahwa nilai konstan ( $a$ ) = 30,517

- dan  $(b) = - 0,070$  serta harga  $t$  hitung dan tingkat signifikasi =  $- 0,72$ . Dari hasil tersebut maka akan diperoleh persamaan  $Y = 30,517 - 0,70 X_1$ . Hasil dari uji coefficients, pada bagian idul adha dilakukan bahwa nilai konstan  $(a) = 30,717$  dan  $(b) = 0,432$  serta  $t$  hitung dan tingkat signifikansi =  $0,742$  dari hasil tersebut maka akan diperoleh persamaan  $Y = 30,517 + 0,43 X_2$ .
- c. M. Syarif H. yang melakukan penelitian berjudul Pengaruh Jumlah Penjualan Alumunium Terhadap Pendapatan Perusahaan Menurut Prespektif Islam (PT. Ala Cendana Pasar Kemis, Tangerang). Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis linier sederhana berdasarkan hasil uji R Square sebesar 0,918 atau 91,8% dan dapat disimpulkan bahwa jumlah penjualan alumunium berpengaruh terhadap perusahaan sebesar 91,8%.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> M Syarif H Skripsi, *Pengaruh Jumlah Penjualan Alumunium Terhadap Pendapatan Perusahaan Menurut PrespektifIslam (PT. Alam Cendana Pasar Kemis, Tangerang)*, (Institut Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2010).

### **3. Pendapat pakar tentang tema variabel penelitian**

- a. Menurut Kotler dkk, target penjualan barang dan rupiah menjadi jenis target penjualan yang pertama. Dalam setiap usaha, seseorang pengusaha pasti memiliki harapan agar barang dan jasa yang dijualnya laku. Target penjualan ini biasanya menghitung kesuksesan seorang sales dari banyaknya barang yang berhasil ia jual atau banyaknya rupiah yang ia dapatkan. Jika pendapatan yang sales peroleh bisa memenuhi atau malah melebihi target penjualan, maka sales dianggap berhasil memenuhi target penjualan tersebut.
- b. Target penjualan juga dapat dipahami sebagai target perusahaan dalam mendistribusikan dari pabrik ke outlet, target penjualan ini dapat juga dikatakan berhasil jika persentase jumlah outlet yang menjadi distributor bertambah.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Ciputrauco.net, Konsep Target Penjualan dan Cara Menentukanya, diunduh pada 19 September 2019.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh dari target pencapaian penjualan smartphone oppo terhadap keuntungan sales. Hasil analisis data yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS 22, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang signifikan dari hasil uji t nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $5,693 > t_{tabel} 1,668$  dengan taraf signifikansi 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa target pencapaian penjualan smartphone oppo (X) berpengaruh terhadap keuntungan sales (Y) di PT. World Innovative Telecommunication Cabang Kantor Serang.
2. Nilai koefisien korelasi diperoleh sebesar 0,574 terletak pada interval koefisien 0,40 – 0,599 yang berarti tingkat hubungannya sedang.
3. Nilai R Square diperoleh sebesar 0,329 atau menunjukkan sekitar 32,9% dapat dikatakan bahwa adanya target pencapaian penjualan smartphone oppo berpengaruh terhadap keuntungan sales di PT. World Innovative Telecommunication Cabang

Kantor Serang 32,9%. Sisanya 67,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diketahui dalam penelitian ini.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dari skripsi di atas penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan Penelitian ini diharapkan dapat digunakan perusahaan sebagai sumber informasi mengenai manfaat target pencapaian penjualan terhadap keuntungan sales.
2. Bagi para sales Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan yang lebih banyak kepada sales lainya dalam bekerja di perusahaan agar kinerja dan kualitas pelayanan penjualanya semakin baik.
3. Bagi peneliti Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman penulis dalam bidang penelitian mulai dari pengumpulan data, pengolahan data hingga penyajian dalam bentuk laporan.
4. Bagi akademisi Penelitian ini diharapkan menjadi bahan referensi pada penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan manajemen sumber daya manusia dalam melakukan target pencapaian penjualan di sebuah perusahaan.