

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA TENAGA  
PENJUALAN PADA KANTOR CABANG OPPO JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh  
Gelar Sarjana Manajemen (S1)



Oleh:

**SITI RIZKIAH IRIANA HOLIK**

**15.1041.1296**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER  
2020**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMANJUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTO.....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7

## **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Landasan Teori .....	8
2.1.1 Kompetensi Tenaga Penjualan.....	8
2.1.2 Karakteristik Kompetensi.....	9
2.1.3 Kategori Kompetensi .....	9
2.1.4 Orientasi Pelanggan .....	10
2.1.5 Pola Bekerja Cerdas .....	11
2.1.6 Kinerja Tenaga Penjualan .....	12
2.2 Penelitian Terahulu.....	13
2.3 Kerangka Konseptual.....	15
2.4 Hipotesis Penelitian .....	16

## **BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN**

3.1 Identifikasi Variabel .....	18
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	18
3.2.1 Kompetensi Tenaga Penjualan.....	18
3.2.2 Orientasi Pelanggan .....	18
3.2.3 Pola Bekerja Cerdas.....	19
3.2.4 Kinerja Tenaga Penjualan.....	19
3.3 Desain Penelitian .....	20
3.4 Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel.....	20
3.4.1 Populasi.....	20
3.4.2 Teknik Pengambilan Sampel .....	20
3.5 Jenis Data dan Sumber Data .....	20
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	21
3.7 Metode Analisis Data.....	21
3.7.1 Statistik Deskriptif .....	22
3.7.2 Uji Instrumen Data.....	22
3.7.3 Analisis Regresi Linier Berganda .....	23
3.7.4 Uji Asumsi Klasik.....	23
3.7.5 Uji Hipotesis .....	25
3.7.5.1 Uji T.....	25
3.7.6 Koefisien Determinasi .....	25

## **BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN**

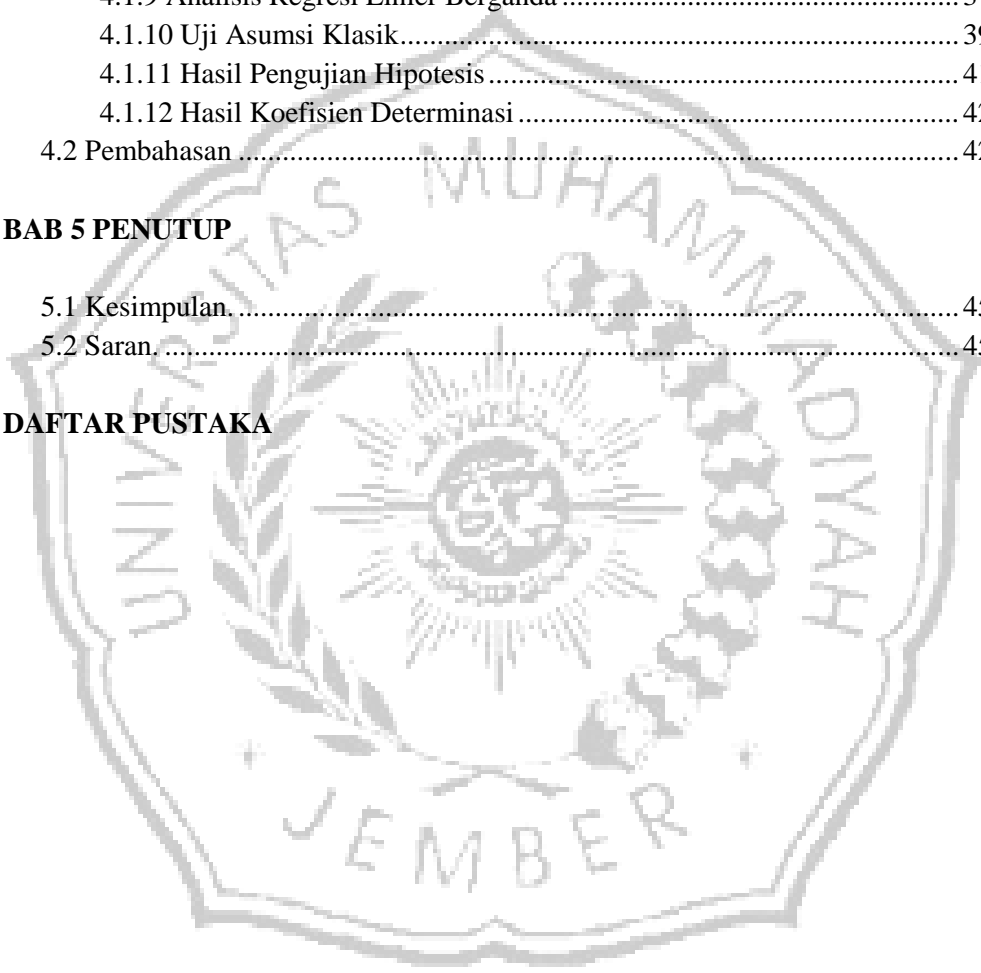
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	26
4.1.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	27
4.1.2 Aspek Personalia.....	27

4.1.3 Aspek Pemasaran .....	27
4.1.4 Visi dan Misi.....	28
4.1.5 Tujuan Perusahaan Oppo .....	28
4.1.6 Hasil Analisis.....	28
4.1.6.1 Deskripsi Karakteristik Responden.....	28
4.1.7 Deskriptif Variabel Penelitian.....	30
4.1.8 Hasil Instrumen Data .....	36
4.1.9 Analisis Regresi Linier Berganda .....	37
4.1.10 Uji Asumsi Klasik.....	39
4.1.11 Hasil Pengujian Hipotesis .....	41
4.1.12 Hasil Koefisien Determinasi .....	42
4.2 Pembahasan .....	42

**BAB 5 PENUTUP**

5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Saran.....	45

**DAFTAR PUSTAKA**



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi yang berjudul “Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan Pada perusahaan Smartphone Oppo di Jember”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana akuntansi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Jember. Seiring harapan peneliti, semoga Skripsi ini bermanfaat dalam memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu manajemen. Skripsi ini juga diharapkan dapat menambah khasanah pengetahuan dan pemahaman serta dapat dijadikan sebagai referensi pengetahuan bagi pembaca.

Dalam penelitian skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, serta kerja sama berbagai pihak. Oleh karena itu tidak lupa peneliti menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada :

1. Allah SWT, atas anugerah dan rahmat-Nya yang telah diberikan kepada peneliti.
2. Ibu Bayu Wijyantini, SE.,MM. selaku Dosen Pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan, arahan serta saran.
3. Bapak Eko Raharjanto, SE.,MM. selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan bimbingan, arahan serta saran.
4. Ibu Maheni Ika Sari, SE.,MM. selaku DosenPenguji yang telah memberikan bimbingan, arahan serta saran.
5. Ayah dan Ibu trimakasih sudah memberikan pendidikan terbaik, sampai aku bias menyelesaikan studi (S1). beserta seluruh keluargaku yang selama ini senantiasa membimbing dan memberi dorongan semangat serta dukungan spiritual, terima kasih untuk semuanya.
6. Kekasihku Mas Ardiansyah yang insyaallah akan menjadi imam saya terimakasih senantiasa memberi semangat serta dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman Manajemen kelas G angkatan 2015, yang merupakan teman seperjuangan dalam menuntut ilmu, bertukar pikiran dan bersosialisasi selama menempuh studi ini, Alhamdulillah kita bisa menyelesaikan (S1).
8. Sahabat-sahabatku tercinta Shinta Eka Paramita dan Aprillicia Fadila A terimakasih sudah menjadi sahabat terbaik untukku saat suka maupun duka kita alami bersama akan tersimpan rapi di memoriku.

9. Teman tersayang pertama saat masuk kuliah Wiwik Nur Jannah terimakasih sudah menjadi teman yang baik hingga saat ini dan saya harapan jangan berubah.
10. Teman-teman KKN UMJ 21 Keting (2019) terutama untuk Anisa, Reta, Iga, Hisom, Andris dan Anas. Terimakasih telah mengukir canda dan tawa selama satu bulan semoga tercapai segala keinginan serta cita-cita kita masing-masing dan sukses untuk kedepannya.

Seperti kata pepatah “ Tak Ada Gading Yang Tak Retak “ peneliti menyadari bahwa Penyusunan Skripsi ini belumlah sempurna dan masih banyak kekurangan yang perlu adanya perbaikan, karena itu peneliti mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun demi sempurnanya penyusunan Skripsi ini. Namun mudah-mudahan skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada para pembaca dan perkembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Jember, 02 Maret 2020

Peneliti

Siti Rizkiah Iriana H

15.1041.1296



## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Siti Rizkiah Iriana Holik

Nim : 15.1041.1296

Prodi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA TENAGA PENJUALAN PADA KANTOR CABANG SMARTPHONE OPPO DI JEMBER.** Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan ilmiah. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum. Jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

Jember, 02 Maret 2020  
Yang menyatakan



Siti Rizkiah Iriana H  
15.1041.1296

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul :

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan Pada Kantor Cabang  
OPPO Di Jember pada.

Hari : Siti Rizkiah Iriana Holik

Tanggal : 02 Maret 2020

Tempat : Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji

Maheni Ika Sari, SE.MM

NIP.197708112005012000

Anggota 1

Bayu Wijayantini, SE.MM

NPK. 1979021711009661

Anggota 2

Eko Raharjanto, SE.MM

NPK. 15 09 669

Mengesahkan



Dr. Anis Susbiyani, M.Si.

NPK. 01 09 289

Ketua Program Studi

Haris Hermawan, SE,MM

NPK. 15 03 643