

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TUGAS AKHIR

UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK SMARTPHONE OPPO DI CV. MAX.COM KECAMATAN RENGAT

Disusun untuk diajukan sebagai salah satu menyelesaikan tugas akademik dan
Memperoleh gelar ahli madya (A.Md)



OLEH :

MARDATI LA
Nim. 01770223406

UIN SUSKA RIAU

**PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UIN SUSKARIAU
2020**

Hak Cipta Pemegang Urusan Urusan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**LEMBAR PERSETUJUAN
TUGAS AKHIR**

NAMA : MARDATILA
NIM : 01770223406
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JURUSAN : D3 MANAJEMEN PERUSAHAAN
JUDUL SKRIPSI : **UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK
SMARTPHONE OPPO DI KECAMATAN RENGAT**

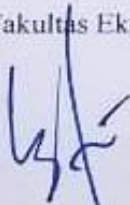
DISETUJUI OLEH
PEMBIMBING



Putriana, SE. MM
NIP. 19691120 2007 01 2 023

MENGETAHUI

Wakil Dekan 1
Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial



Prof. Dr. Ieny Nofianti MS, SE, M.SI, Ak, CA
NIP. 19751112 199903 2 001

Ketua Jurusan
D3 Manajemen Perusahaan



Qomariah Lahamid SE, M. SI
NIP. 19750704 200710 2 001



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PEGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Mardatila
 NIM : 01770223406
 Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
 Prodi Studi : D3 Manajemen Perusahaan
 Judul : **UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK
 SMARTHPONE OPPO DI CV.MAX COM
 KECAMATAN RENGAT**
 Hari/Tanggal : Rabu, 29 April 2020

Panitia Penguji

Ketua Disetujui tanggal 14/05/2020


Fakhhrurrozi.SE.,MM

NIP. 19670725 200003 21002

Anggota

Penguji I



Meri Sandora,SE.,MM

NIP. 19790505 200710 2001

Penguji II



Abdiana Ilosa,S.AP.,MPA

NIP. 19870716 201503 2003

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setinggi puji sedalam syukur, penulis ucapkan kehadiran Allah SWT hingga pada saat ini penulis masih diberikan nikmat berupa Islam, Iman, kehidupan, kesehatan, motivasi untuk berpikir, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smartphone Oppo di CV. Max.Com Kecamatan Rengat ”**.

Shalawat dan salam senantiasa tercurah seorang revolusioner sejati peradaban manusia, junjungan alam Rasulullah Muhammad SAW yang telah berjuang keras demi tegaknya Izzul Islam Wal Muslimin dijagat raya ini.

Tugas akhir ini merupakan untuk membuktikan kebenaran antara intelektualitas kampus dengan realita kehidupan sesungguhnya yang dihiasi dengan faktualisasi kepentingan individu, kelompok kepentingan dan dibungkus dengan kamufase sistematis.

Dalam usaha untuk menyelesaikan tugas akhir ini penulis telah banyak diberi bantuan baik berupa waktu, tenaga, kritik, saran dan kerjasama, diskusi dari pihak-pihak yang berkompeten dan berdedikasi demi kesempurnaan penulisan sebuah karya ilmiah yang dimuat dalam sebuah skripsi. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berpartisipasi kepada penulis terutama kepada :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Kepada Ayahanda terkasih Zakaria dan Ibunda Ratnawati tercinta yang telah memberikan kasih sayangnya, telah banyak pengorbanan yang telah dicurahkan kepada penulis, sejak dalam kandungan hingga sekarang ini rasa cinta mereka kepada anak-anaknya tidak pernah luntur. Hanya Allah SWT yang akan membalas kebaikan ayahanda dan ibunda yang tercinta. Dan tak lupa juga untuk orang tua saya tercinta Siti Khalijah selaku tante tercinta sehingga penulis yang senantiasa menjadi inspirasiku dalam hidupku, semoga selalu dalam keadaan sehat walafiat, serta dalam lindungan Allah SWT. Serta Terimakasih kepada Yoggientono ST. penulis yang senantiasa memberi support serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan tepat pada waktunya.
2. Bapak Dr. Drs. H. Muh. Said HM, M.Ag, MM sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Uin Suska Riau
3. Ibu Qomariah Lahamid, SE, M.Si dan Ibu Ella Abdiana Ilosa. Sap, MPA sebagai Ketua dan Wakil Jurusan Diploma 3 Manajemen Perusahaan
4. Terimakasih banyak kepada bapak kami Fakhrurozi. SE. MM yang sangat menginspirasi serta memotivasi saya dalam pembuatan tugas akhir ini, saya ucapkan terimakasih banyak semoga Allah SWT, yang bisa membalas segala kebaikannya.
5. Ibu Putriana, SE. MM selaku pembimbing yang bersedia membimbing penulis hingga sampai selesai serta memberikan motivasi dan wawasan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6. Bapak / Ibu Dosen khususnya Jurusan Manajemen Perusahaan di UIN SUSKA RIAU yang telah membekali penulis dengan beberapa disiplin ilmu yang berguna.

7. Terimakasih kepada Perusahaan Oppo selaku tempat penulis meneliti membantu dalam penulisan tugas akhir ini di waktu yang tepat.

Semoga apa yang telah kalian sumbangkan terhadap penulis dapat menjadi amal ibadah kalian semua dan mendapatkan ridho disisi Allah SWT.

8. Terimakasih kepada semua rekan-rekan sahabat-sababat yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dalam penulisan tugas akhir ini di waktu yang tepat.

Semoga apa yang telah kalian sumbangkan terhadap penulis dapat menjadi amal ibadah kalian semua dan mendapatkan ridha disisi Allah swt. Amin...

Pekanbaru, 2020

Penyusun

UIN SUSKA RIAU

MARDATILA
NIM : 01770223406

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Manfaat	5
1.4 Metode Penelitian	6
1.5 Sistematika Penuisan Laporan	8
BAB II SEJARAH PERUSAHAAN	
2.1. Sejarah Umum Perusahaan	9
2.2. Struktur Organisasi	10
2.3. Uraian Job Description.....	11
2.4. Visi dan Misi	11
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK	
3.1. Tinjauan teori	13
3.1.1. Pengertian Penjualan	13
3.1.2. Strategi Penjualan.....	14
3.1.3. Kreteria Tenaga Penjualan	14
3.1.4. Strategi-Strategi Penjualan	16
3.1.5. Pengertian Produk	17
3.1.6. Tingkatan Produk	18
3.1.7. Klafikasi Produk.....	19
3.1.8. Krakteristik Produk	20
3.1.9. Kualitas Produk	21
3.1.10. Jenis-Jenis Produk	22
3.1.11. Prencanaan Produk.....	22

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.1.12. Pandangan Islam Terhadap Pembelian.....	23
3.2. Tinjauan praktek.....	25
3.2.1 Peningkatan Penjualan Produk Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat	25
3.2.2 Perbandingan Antara Tinjauan Teori dan Praktek Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smartphone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat.....	26
3.2.3 Kelengkapan Atribut Produk Penjualan Smartpone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat	28
3.2.4 Strategi Penjualan Produk Smartpone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat.....	31
3.2.5 Kendala dalam Penjualan Produk Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat.....	33
3.2.6 Solusi Mengatasi Kendala Dalam Penjualan Produk Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat.....	34
3.2.7 Keunggulan Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat.....	34
3.2.8 Jenis-Jenis Produk Smartphone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat	35
3.2.9 Pemilihan Alokasi CV.Max com Kecamatan Rengat	36

BAB IV PENUTUP

4.1. Kesimpulan	37
4.2. Saran.....	38

DAFTAR PUSTAKA

DOKUMENTASI

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Jumlah Penjualan Smartphone di Indonesia 2019	3
Tabel 1.2.	Data Penjualan Produk Smartphone Oppo pada Tahun 2019 di CV. Max Com Kecamatan Rengat	4
Tabel 3.1	Perbandingan Antara Tinjauan Teori dan Praktek Peningkatan Penjualan	26
Tabel 3.2	Perbandingan Antara Tinjauan Teori dan Praktek Strategi Penjualan	32
Tabel 3.4	Jenis-Jenis Produk Smartphone	35



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Atribut kelengkapan smartphone (charge handpone).....	28
Gambar 3.2 Atribut kelengkapan smartphone (Headset/ Headphone).....	29
Gambar 3.3 Atribut kelengkapan smartphone (Silikion).....	30
Gambar 3.4 Atribut kelengkapan smartphone (Anti Gores).....	30
Gambar 3.5 Atribut kelengkapan smartphone (Tongsis).....	31



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Revolusi teknologi informasi memudahkan orang dengan cepat memperoleh berita dan mengirimkan berita sehingga terciptalah pertukaran informasi serta komunikasi yang efektif. Komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi dengan satu sama lainnya, yang pada gilirannya akan tiba pada saling pengertian yang mendalam. Penggunaan media komunikasi berperan dalam terciptanya suatu komunikasi yang baik, adanya revolusi dalam media komunikasi dilakukan guna mengimbangi kemajuan teknologi melalui berbagai inovasi seperti adanya komputer, telepon genggam (*handphone*), telepon.

Media komunikasi dalam kenyataannya mampu berfungsi untuk mempermudah penyampaian pesan atau informasi, membangkitkan motivasi komunikasi, mengefektifkan proses penyampaian informasi, mempersingkat waktu penyampaian informasi, menghubungkan komunikator dengan komunikan yang berjauhan, menambah daya tarik informasi atau pesan yang akan disampaikan, memperjelas isi dan maksud informasi yang akan disampaikan.

Smartphone sebagai alat teknologi yang banyak diminati, juga mengalami perkembangan yang membuat perusahaan *handphone* tertarik memberikan yang terbaik, karena banyaknya produsen *handphone* maka tidak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menutup kemungkinan adanya persaingan yang sangat ketat diantara perusahaan *handphone* untuk dapat memenangkan persaingan dengan jalan mengandalkan kelebihan teknologi, kualitas, serta berusaha untuk menciptakan produk inovasi-inovasi baru dalam hal desain dan fitur yang digemari konsumen.

OPPO adalah salah satu produsen *smartphone* yang sedang naik daun di pasar seluler Indonesia, termasuk pesaing baru di pasar seluler namun pangsa pasarnya sudah tergolong tinggi. Terdapat keunggulan OPPO yaitu memiliki harga yang cukup terjangkau, hampir seluruh *smartphone* keluaran OPPO memiliki baterai yang kuat dan tahan lama, Selain itu, OPPO *Smartphone* dilengkapi dengan teknologi *VOOC Fast Charging*, hanya dengan melakukan pengisian selama 30 menit, kemudian yang menarik lagi dari OPPO yaitu kualitas kameranya, layar OPPO terkenal dengan resolusi tinggi dan berteknologi IPS yang membuat penggunanya betah memandangi layar *smartphone* yang jernih dan tajam, tidak hanya itu OPPO *smartphone* juga dibekali dengan *gorilla glass 4* yang kokoh dan antigores, dengan begitu layar *smartphone* OPPO lebih awet dan aman bahkan saat tidak sengaja menjatuhkan atau menggores layar.

Survei *International Data Corporation* (IDC) menyebutkan, 54% pasar *smartphone* di Indonesia dikuasai oleh tiga merek, yakni Samsung, OPPO, dan Vivo pada kuartal II-2019.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berikut ini jumlah data penjualan smartphone pada tahun 2019 :

Tabel 1.1
Data Jumlah Penjualan *Smartphone* di Indonesia Tahun 2019

Rank	Vendor	Pangsa Pasar (%)
1.	Samsung	26.9
2.	OPPO	21.5
3.	Vivo	17.0
4.	Xiomi	16.8
5.	Realme	6.1
6.	Lain-lain	11.7
7	Total	100 %

Sumber : IDC *Quartely Mobile Phone Tracker 2019Q2*

Tabel tersebut menjelaskan bahwa Samsung memiliki pangsa pasar paling tinggi yakni peringkat satu (1) sedangkan OPPO meraih pangsa pasar nomor dua (2) sementara itu Vivo menempati peringkat ketiga (3) sedangkan Xiomi dan Realme menduduki peringkat keempat (4) dan kelima (5) dalam penjualan smarhphone di pasar Indonesia.

OPPO secara aktif mempromosikan kampanye pemasaran secara besar- besaran di kuartal II tahun ini, termasuk pada saluran ritel modern. Keberhasilan OPPO dapat dikaitkan dengan penunjukan *brand ambassador* yang populer di kalangan orang Indonesia, sementara itu OPPO mampu menyodok ke peringkat kedua karena dukungan pemasaran Smelalui iklan dan promosi langsung yang menysasar ke pengguna di tingkat ritel, salah satu penopang keberhasilannya karena dukungan dari penunjukan duta merek (*brand ambassador*) dari dua selebritas nasional, yakni aktris Chelsea Islan dan Reza Rahardian.

(www.repo.lan-tulungagung.ac.id)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Peneliti memilih *handphone* OPPO karena *handphone* OPPO mempunyai fitur-fitur yang banyak dan mempunyai harga yang terjangkau, selain itu *handphone* OPPO sedang menjadi *trend* dikalangan konsumen, sehingga mendorong kemampuan daya beli yang semakin meningkat. Meningkatnya kemampuan daya beli *handphone* OPPO menunjang konsumen untuk meningkatkan gaya hidupnya agar mengikuti *trend* dan aktifitasnya sehari-hari. Peneliti memilih objek penelitian di Kecamatan Rengat karena sebagian besar masyarakat Rengat tertarik memiliki produk *smartphone* Oppo sehingga penulis ingin mengetahui upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk *smartphone* Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat.

Tabel 1.2
Data Penjualan Produk Smarthpone Oppo pada Tahun 2019 di CV.Max Com Kecamatan Rengat

No	Bulan	Jumlah (unit)
1	Januari	60 unit
2	Februari	57 unit
3	Maret	41 unit
4	April	69 unit
5	Mei	102 unit
6	Juni	67 unit
7	Juli	69 unit
8	Agustus	66 unit
9	September	64 unit
10	Oktober	82 unit
11	November	74 unit
12	Desember	77 unit
TOTAL		828 UNIT

Sumber : Data Hasil Penjualan Produk di CV.Max Com

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan produk smarthpone merk Oppo pada Tahun 2019 di CV.Max Com Kecamatan Rengat berjumlah 828 Unit.

Dari informasi yang di dapat maka penulis tertarik untuk menulis laporan Tugas Akhir dengan judul **“Upaya Meningkatkan Penjualan Produk Smarthpone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu :

1. Bagaimana Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smarthpone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat?
2. Kendala apa saja yang terjadi dalam penjualan produk Smarthpone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan Laporan

1. Tujuan

Tujuan dari penyusunan laporan ini adalah untuk mengetahui Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smarthpone Oppo di Kecamatan Rengat.

2. Manfaat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak terkait yaitu :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Bagi Akademik

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan untuk pemenuhan tugas akhir serta pendalaman materi tentang Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smarthpone Oppo di Kecamatan Rengat.

b. Bagi Lembaga Penelitian

Kegunaan penelitian ini diharapkan dapat member kontribusi yang positif untuk memahami karakteristik pembeli kepada perusahaan yang diteliti, sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam rangka menentukan strategi perusahaan.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian sejenis yang berkaitan dengan Upaya Peningkatan Penjualan Produk Smarthpone Oppo.

14 Metode Penelitian

1. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi yang dipilih untuk melakukan penelitian di CV. Max Com kecamatan Rengat. Waktu penelitian ini dilakukan selama bulan Januari sampai April 2020.

2. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini diperlukan data dan informasi yang lengkap,berikut adalah jenis data yang digunakan penelitian sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Data Primer

Data Primer adalah jenis-jenis data yang dikumpulkan oleh penulis yang diperoleh secara langsung dari sumber datanya seperti wawancara dengan pihak personalia dan karyawan tentang upaya peningkatan penjualan produk smartphone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat.

b. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan . Seperti informasi mengenai sejarah perusahaan, struktur organisasi dan buku-buku penunjang yang mendukung penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara (*interview*)

Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab kepada pihak personalia dan karyawan tentang upaya meningkatkan penjualan produk smartphone Oppo d CV.Max Com Kecamatan Rengat.

4. Teknik Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah metode deskriptif,metode diskriptif adalah metode analisis data dengan menjelaskan berbagai penomena yang ada kemudian mengaitkannya dengan teori yang ada kemudian diambil berbagai kesimpulan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulis membagi dalam beberapa bab, dan masing-masing bab dibagi menjadi sub-sub bab dengan uraian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, jenis dan sumber data dan sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.

Bab ini berisikan tentang sejarah singkat CV.Max Com dilengkapi dengan struktur organisasi serta visi dan misi CV.Max Com.kecamatan rengat.

BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Pada bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengertian pemasaran,pengertian penjualan,pengertian produk yang diterapkan pada CV. Max Com Kecamatan Rengat

BAB IV PENUTUP

Pada bab ini penulis menguraikan beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan data dan teori yang ada. Kemudian penulis memberikan beberapa masukan sebagai saran untuk bahan acuan kesempurnaan laporan akhir penulis.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM SEJARAH PERUSAHAAN

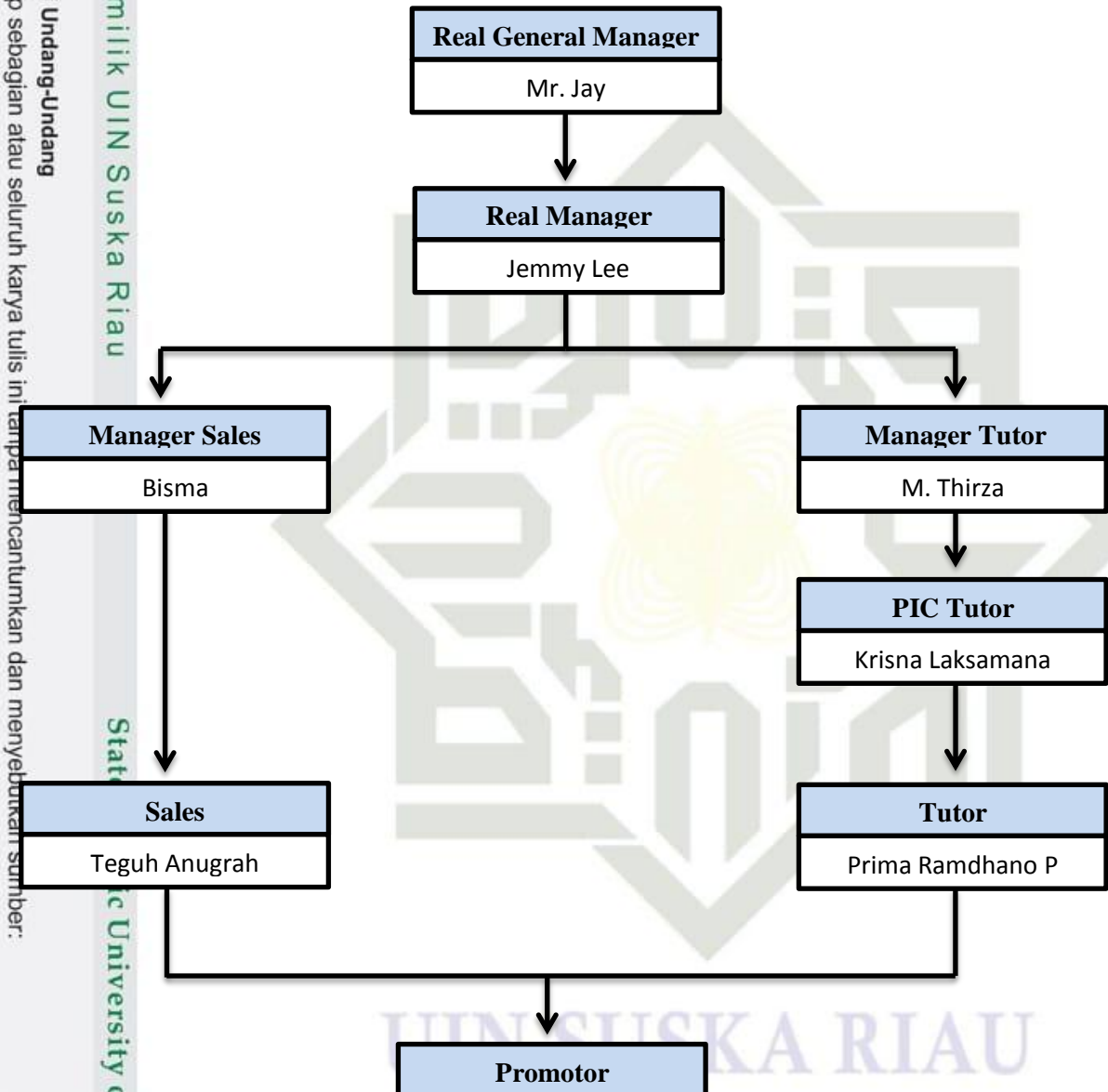
2.1 Sejarah Umum CV.Max Com

OPPO Electronic Corp, Ltd berdiri pada tahun 2004 sebagai produsen elektronik yang beralamat di Dongguan, Guangdong, Negara China. Sebelum merambah ke teknologi Mobile smartphone, OPPO memproduksi peralatan elektronik seperti MP3 Player, LCD TV, Portable Media Player, DVD, e Book dan Disc Player. dan pada tahun 2008 Barulah OPPO mulai menggarap pasar Smartphone. Pada bulan April tahun 2013 OPPO untuk pertama kalinya menginjakkan kaki di pasar Indonesia secara resmi.

Pada tahun tersebut Oppo juga mendirikan beberapa perusahaan di kota-kota yang ada di Indonesia termasuk kota yang berkecamatan Rengat. Nama perusahaan Oppo yang berdiri di Kecamatan Rengat adalah Max Com yang beralamat pada Jl. Veteran Kecamatan Rengat. Hingga saat ini Max Com masih berdiri dibawah pimpinan Real General Manager yang bernama Mr. Jay. Setelah masuk dalam perindustrian pasar Indonesia Max Com menjadi salah satu perusahaan yang memiliki penjualan terbanyak di Kecamatan Rengat sehingga Max Com menjadi central bagi produk Oppo di wilayah Rengat itu sendiri

Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi pada CV. Max Com sebagai berikut :



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.3 Uraian Job Description

Adapun uraian job description pada CV.Max Com adalah sebagai berikut :

1. Real General Manager : Menghandel Pendataan Penjualan serta brendingan dalam kurun wilayah propinsi.
2. Real Manager : Menghandel Pendataan Penjualan serta brendingan dalam kurun wilayah area Real General Manager.
3. Sales : Menghandel Pendataan brendingan serta mengorder produk area Real Manager.
4. Manager Tutor : Menghandel Pendataan Penjualan Area Real General Manager.
5. Pic Tutor : Menghandel Pendataan Penjualan Area Real Manager.
6. Tutor : Menghandel Pendataan Penjualan serta data karyawan Area Real Manager.
7. Promotor : Mempromosikan Produk setiap Dealer dalam satu Area Tutor dan Area Real Manager.

2.4 Visi dan Misi

1. Visi

Adapun visi yang di CV.Max Com adalah Menjadikan Perusahaan yang Semakin Sehat dan Berjangka Panjang.

2. Misi

Misi yang digunakan oleh CV.Max Com ialah Membuat Hati yang Luar Biasa Dengan Menikmati Keindahan Teknologi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil laporan yang di uraikan pada bagian awal, maka penulis memperoleh beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Dalam meningkatkan penjualan produk smartphone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat, Perusahaan memiliki beberapa cara untuk meningkatkan penjualan produknya seperti mengadakan undian, promo-promo, melakukan penyebaran brosur-brosur serta kelengkapan atribut smartphone seperti charge, headset, silikon, anti gores dan tongkat narsis. Sehingga penjualan smartphone Oppo ini setiap tahunnya semakin meningkat.
2. Dalam Penjualan produk smartphone Oppo di Cv.Max Com ini memiliki beberapa kendala seperti cuaca, user minim dan persaingan dengan produk lainnya.

4.2 Saran

Sebagai suatu rangkaian logis dari penelitian maka saran yang dikemukakan adalah sebagai berikut :

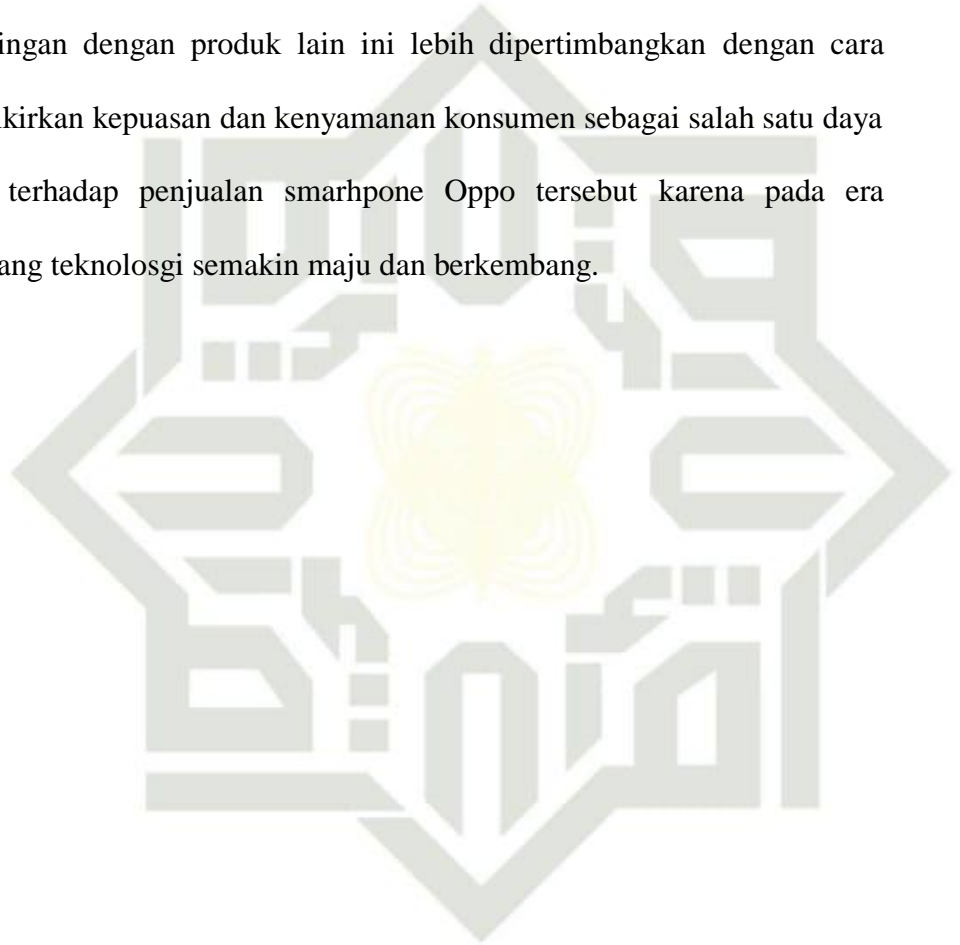
1. Agar lebih meningkatkan angka penjualan smartphone Oppo ini harusnya memasarkan penjualan tidak hanya di Kecamatan Rengat, seharusnya bisa memasarkan produk smartphone Oppo di Cv.Max Com ini di luar Kecamatan Rengat, agar masyarakat yang di luar Kecamatan Rengat juga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bisa mengetahui produk yang dipasarkan, sehingga konsumen yang ingin membeli smartphone Oppo ini tidak hanya dari kecamatan Rengat.

2. Cara karyawan mengatasi kendala yang ada pada penjualan smartphone Oppo di Cv.Max Com ini sudah maksimal. Kalau bisa kendala seperti persaingan dengan produk lain ini lebih dipertimbangkan dengan cara memikirkan kepuasan dan kenyamanan konsumen sebagai salah satu daya tarik terhadap penjualan smarhpone Oppo tersebut karena pada era sekarang teknologi semakin maju dan berkembang.



UIN SUSKA RIAU

DAFTAR PUSTAKA

Hadist Riwayat. Abu Daud.

Hadist Riwayat (*HR. Bazzar dan al-Hakim*)

Assauri, Sopjan .2010. *Strategi Management*. Jakarta : Rajawali Pers.

AbdullahThamrin, Tantri Francis. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan keenam. Depok: Rajagrafindo Pers.

Citusudarmo, Indriyo. 2003. *Pengantar Bisnis*. Cetakan kedelapan. Yogyakarta: Bpfe.

Hermawan, Agus. 2013. *Komunikasi Pemasaran*: Aksara Pratama.

Jaiz. 2014. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: Persada.

Malau, Harman. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.

Manap, Abdul. 2016. *Revolusi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Sopiah, Sangadji Etta. Mamang 2016. *Salesmanship Kepenjulaan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara

Sunyoto, Danang. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Cetakan pertama. Yogyakarta: Caps.

Saydam, Gouzali. 2006. *Pengantar Bisnis*. Cetakan pertama. Bandung: Alfabeta.

Sunyoto, Danang. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen*. Cetakan kedua. Yogyakarta: Caps.

Sudaryono. 2015. *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: Andi Offset.

Purna irawan, Agustinus. 2017. *Produk Manufaktur*. Yogyakarta: Andi

Sopiah, Sungdji. 2016. *Stategi Penjualan*. Yogyakarta: Caps.

Tiptono, Diana. 2016. *Pengembangan Produk*. Yogyakarta: pers.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PERTANYAAN KUISIONER

Hari/ Tanggal : Jum'at, 07-Februari-2020

Tempat : CV.Max. Com Kecamatan Rengat

Waktu : 14.05 WIB

Narasumber : Rada

Jabatan : Leader Oppo CV. Max Com Kecamatan Rengat

1. Bagaimana upaya peningkatan penjualan produk smartphone Oppo di CV.Max Com Kecamatan Rengat ?
2. Apa kelengkapan atribut yang di jual selain smartphone di CV. Max. Com kecamatan Rengat?
3. Bagaimana Strategi penjualan Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat?
4. Apa kendala yang dihadapi dalam penjualan produk Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat?
5. Bagaimana solusi yang dihadapi dalam penjualan Smartphone Oppo di CV. Max Com Kecamatan Rengat?
6. Apa keunggulan dari produk smartpone yang anda pasarkan pada CV.Max Com di kecamatan Rengat ini?
7. Apa jenis- jenis smartpone Oppo yang dijual di CV. Max Com Kecamatan Rengat?
8. Mengapa Smartphone Oppo memilih CV. Max Com di kecamatan Rengat ini untuk memasarkan produk Oppo tersebut?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DOKUMENTASI



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.