



## Pengaruh Profesionalitas Pelayanan Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya

Andy Alexander Sayuti Putra<sup>1</sup>, Mufid Habib Mustofa<sup>2</sup>  
[andyalexander170201@gmail.com](mailto:andyalexander170201@gmail.com)<sup>1</sup>, [mufidhabibmustofa@gmail.com](mailto:mufidhabibmustofa@gmail.com)<sup>2</sup>  
<sup>1,2</sup> Program Studi Ekonomi Islam, Institut Bisnis Muhammadiyah Bekasi,

### ABSTRAK

Fashion merupakan gaya berpakaian yang digunakan oleh seseorang, baik dalam kehidupan sehari-harinya ataupun pada saat acara tertentu dengan tujuan untuk menunjang penampilan. Analisis kuantitatif ini bertujuan untuk membuktikan adanya pengaruh Profesionalitas Pelayanan terhadap peningkatan omzet penjualan baju muslim di kota Bekasi Jaya. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dengan cara menyebarkan angket Profesionalitas Pelayanan berpengaruh erat terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani di Kota Bekasi Jaya. Dalam Uji persamaan linier sederhana yang sudah dilakukan peneliti sudah dinyatakan koefisien regresinya konstan sebesar 9,502 Profesionalitas Pelayanan bernilai nol atau tetap maka akan meningkatkan Peningkatan Omzet Penjualan Rabbani sebesar 9,502 atau sebesar 7,1%. maka dengan ini dapat diambil kesimpulan bahwa H1 atau Hipotesis Alternatif dapat diterima karena Hasil Uji Hipotesis dari Profesionalitas Pelayanan sebesar 8,757 lebih besar dari 2,022 yang diartikan dapat berpengaruh besar dengan Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya.

**Kata Kunci** : Pelayanan, Peningkatan Omzet, Baju Muslim.

### ABSTRACT

*Fashion is a style of dress that is used by someone, both in their daily life or during certain events with the aim of supporting appearance. This quantitative analysis aims to prove the influence of service professionalism on the increase in sales turnover of Muslim clothes in the city of Bekasi Jaya. The data collection technique used in this study is primary data by distributing questionnaires. Service Professionalism has a strong influence on the Increase in Sales Turnover for Rabbani Muslim Clothing in Bekasi Jaya City. In the simple linear equation test that has been carried out by researchers, it has been stated that the regression coefficient is constant at 9.502. Service Professionalism is zero or fixed, so it will increase Rabbani's Sales Turnover by 9.502 or by 7.1%. so with this it can be concluded that H1 or the Alternative Hypothesis can be accepted because the Hypothesis Test Results of Service Professionalism are 8.757 greater than 2.022 which means it can have a large effect on the Increase in Turnover of Rabbani Muslim Dress Sales in Bekasi Jaya City.*

**Keywords:** Services, Increasing Turnover, Muslim Dress



## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang Masalah**

Fashion merupakan gaya berpakaian yang digunakan oleh seseorang, baik dalam kehidupan sehari-harinya ataupun pada saat acara tertentu dengan tujuan untuk menunjang penampilan. Fashion juga sebagai kecenderungan untuk mengikuti gaya tertentu yang sedang digemari pada saat tertentu dan berlaku dalam jangka waktu tertentu. Menurut Puput Wulandari (2018:1) Saat ini, Industri fashion di Indonesia sedang berkembang pesat, terutama busana muslim. Busana muslim merupakan pakaian yang berfungsi untuk menutup badan, memperoleh penampilan juga merupakan cerminan status sosial seseorang. Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduknya beragama Islam, penduduk yang mayoritas muslim tersebut membuat para penganutnya mengharuskan dirinya menggunakan busana muslim dikarenakan dalam Islam diwajibkan bagi wanita maupun pria untuk menutupi auratnya dan merupakan suatu kewajiban selaku bentuk ketaatan kepada Allah SWT. Menurut Munirah (2017:3) Bisnis busana muslim bisa dikatakan menjadi salah satu usaha yang perkembangannya sangat cepat di Indonesia. Selain didukung dengan jumlah penduduk yang sebagian besar muslim, juga ditunjang dengan model yang berkembang dan variatif. 5 Tidak terkecuali kota Bekasi Jaya yang sangat marak dengan bisnis busana muslim.

### **Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka dapat di identifikasikan masalah-masalah sebagai berikut:

1. Profesionalitas pelayanan masih kurang di terapkan sehingga peningkatan omzet penjualan baju muslim rabbani di kota Bekasi Jaya belum mencapai target
2. Kurangnya sumber daya manusia yang minim di outlet-outlet baju muslim rabbani di kota Bekasi Jaya
3. Kurangnya sosialisasi promosi harga sehingga sulit meningkatkan omzet penjualan baju muslim rabbani di kota Bekasi Jaya

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah Profesionalitas Pelayanan berpengaruh terhadap peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya?
2. Apakah Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Berpengaruh Terhadap Profesionalitas Pelayanan Di Kota Bekasi Jaya?
3. Apakah Ada Pengaruh Profesional Pelayanan Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya?



## **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan Rumusan masalah di atas, maka Tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui Gambaran Profesional Pelayanan yang Berpengaruh terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya
2. Mengetahui Gambaran Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Bulan Di Kota Bekasi Jaya
3. Menganalisis Perkembangan Profesional Pelayanan yang positif Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan di Kota Bekasi Jaya

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Profesionalitas Pelayanan**

Salah satu hal yang perlu dikembangkan ialah memasyarakatkan mentalitas profesional. Suatu profesi dituntut untuk menunjukkan kualitas dan kompetensinya. Oleh karena itu, seorang pegawai penjualan harus memiliki sikap profesionalitas yang salah satunya mematuhi etika pelayanan penjualan karena bukanlah pekerjaan yang menjadikan seseorang menjadi profesional, melainkan semangat dalam melakukan pekerjaan tersebut.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (20012:897) Profesionalitas adalah mutu, kualitas, dan tindak-tanduk yang merupakan ciri suatu profesi atau orang yang ahli di bidangnya, atau profesional. Menurut Gunawan yang dikutip oleh Alex Sobur (2018:82) dalam bukunya Etika Pers Profesionalisme Dengan Nurani, mendefinisikan profesionalitas pelayanan merupakan usaha kelompok masyarakat untuk memperoleh pengawasan atas sumber daya yang berhubungan dengan bidang pekerjaan tertentu. Menurut Alex Sobur (2018:82) dalam bukunya Etika Pers Profesionalitas dengan Nurani, mengemukakan bahwa profesionalitas pelayanan berarti isme atau paham yang menilai tinggi keahlian profesional khususnya, atau kemampuan pribadi pada umumnya, sebagai alat utama untuk meraih keberhasilan.

### **B. Peningkatan Omzet Penjualan**

Kata Omzet berarti jumlah, sedang penjualan berarti kegiatan menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Omzet penjualan berarti jumlah penghasilan atau laba yang diperoleh dari hasil menjual barang atau jasa. Chaniago memberikan pendapat tentang omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Swastha memberikan pengertian omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barangbarang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi. Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omzet penjualan dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke



bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal terutama modal kerja agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Analisis kuantitatif ini bertujuan untuk membuktikan adanya pengaruh Profesionalitas Pelayanan terhadap peningkatan omzet penjualan baju muslim di kota Bekasi Jaya. Dan Penelitian ini bertujuan mengetahui pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara persial. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dengan cara menyebarkan angket atau kuesioner melalui google form maupun secara manual kepada responden yaitu konsumen. Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengusaha outlet baju muslim rabbani. Variabel independent yang digunakan yaitu profesionalitas pelayanan. Penelitian ini menggunakan skala ordinal pada jawaban responden akan diberikan skor. Skor yang digunakan adalah skala guttman. Dengan adanya hal tersebut akan memilih jawaban dari pertanyaan sesuai dengan kondisi yang dialami.

## Data Frekuensi Jawaban Responden

### 1. Data Diri Responden

Pada penelitian ini, sebanyak 60 responden di outlet atau toko Rabbani menjadi sampel, berikut persentase 60 karyawan responden toko baju muslim Rabbani berdasarkan usia. Usia yang diambil oleh peneliti dibagi kedalam 3 kategori usia yaitu :

- 1) Usia 20 Tahun – 25 Tahun yang memilih sebanyak 31 responden dengan persentase 51,7%
- 2) Usia 26 Tahun – 30 Tahun yang memilih sebanyak 21 responden dengan persentase 35%
- 3) Lebih dari 30 Tahun yang memilih sebanyak 8 responden dengan persentase 13,3%.

Dari total 60 responden yang peneliti sudah lakukan penelitian dan berikut tabel profil usia responden :

**Tabel 4.1** Kategori Usia Responden

Kategori Usia	Persentase
20 Tahun – 25 Tahun	51,7%
26 Tahun – 30 Tahun	35%
Lebih dari 30 Tahun	13,3%



## 2. Tanggapan Responden Atas Instrumen Pertanyaan

Dari Penelitian yang sudah dilakukan peneliti, menyatakan bahwa sebanyak 60 responden di toko rabbani bersedia menjadi sampel. Berikut ini adalah jawaban atas variabel profesionalitas pelayanan.

### a) Profesionalitas Pelayanan

**Tabel 4.2** Kategori Usia Responden

		Profesionalitas Pelayanan			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	TIDAK	10	16.7	16.7	16.7
	YA	50	83.3	83.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Berdasarkan Tabel 4.2 menyatakan bahwa dari 60 Responden yang mengisi *Google Form* yang sudah di isi adalah yang memilih Ya ada 50 responden dengan persentase 83,3% dan yang memilih Tidak ada 10 responden dengan persentase 16,7%. Atas Pernyataan tentang Setujukah anda mengenai Profesionalitas Pelayanan dengan rata – rata nilai mean adalah 1700.

### b) Peningkatan Omzet Penjualan

Dari Penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, menyatakan bahwa ada 60 responden di toko rabbani bersedia menjadi sampel. Berikut ini adalah data sebagai berikut :

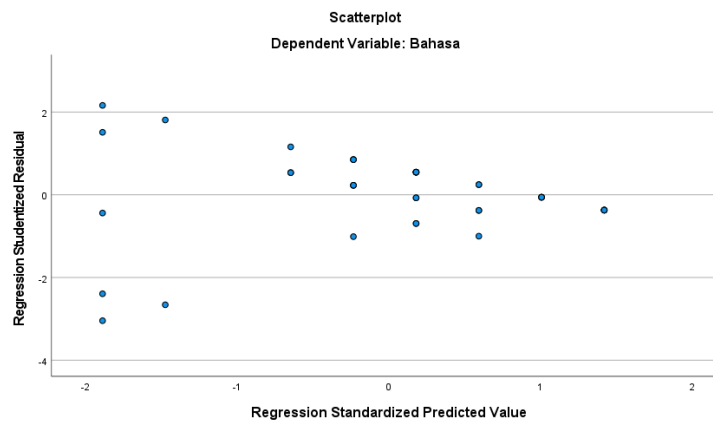
**Tabel 4.3** Peningkatan Omzet Penjualan

		Peningkatan Omzet Penjualan			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	TIDAK	11	18.3	18.3	18.3
	YA	49	81.7	81.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Berdasarkan Tabel 1.3 menyatakan bahwa dari 60 responden yang mengisi *Google Form* yang sudah di isi adalah yang memilih Ya ada 49 responden dengan persentase 81,7% dan yang memilih Tidak ada 11 responden dengan persentase 18,3%. Atas pernyataan diatas bahwa mengenai adanya peningkatan omzet penjualan dengan rata – rata nilai mean adalah 1783.

### Hasil Uji Heteroskedastitas

Uji Heteroskedastitas adakah uji untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan antara varian residual dengan yang lainnya. Jika varian dari residual satu pengamatan ke pematangan yang lain berbeda maka bisa disebut heteroskedastitas. Model yang baik harus terbebas dari heterokedasitas atau dengan kata lain homokedorasitas yaitu varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain adalah tetap, oleh karena itu pengujian ini diperuntukan bagi hubungan variabel. Untuk menentukan ada tidaknya heteroskedasitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat grafik scatterplot antara nilai independent (ZPRED) dengan residual (SRESID). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada grafik scatterplot di bawah ini:



Berdasarkan gambar scatterplot diatas menunjukkan penyebaran titik-titik data menyebar di atas dan di bawah yang berada pada sekitar angka 0. Titik ini juga tidak hanya di atas dan di bawah saja, tapi penyebaran ini membentuk sebuah pola. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linear sederhana bebas dari asumsi klasik tidak terjadi heterokedasitas dan layak digunakan dalam penelitian.

### Uji Hipotesis (uji t)

Pengujian hipotesis secara parsial ditunjukan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Berikut hipotesis dalam uji ini :

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	9.502	4.400		1.104	.074
	Pelayanan	,525	.118	.527	8.757	.000

1. Dependent Variable: Peningkatan

Dari Tabel 1.7  $t_{hitung}$  pada Profesionalitas adalah 8,757. Pada derajat bebas (df)=N-2 =60-2 =58, maka  $t_{hitung} > r_{tabel}$  sebesar 2,022. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  (8,757>2,022). Kriteria dalam Peningkatan Omzet Penjualan sebagai berikut:



- a) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak secara statistik adalah signifikan, dari hasil uji t nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ( $0.000 < 0,05$ ) yang berarti ada pengaruh yang erat antara Profesionalitas Pelayanan terhadap Peningkatan Omzet Penjualan.
- b) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima, artinya secara statistik adalah tidak ada pengaruh yang signifikan antara Profesionalitas Pelayanan terhadap Peningkatan Omzet Penjualan.
- c) Berdasarkan kriteria di atas maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Berarti Profesionalitas Pelayanan Berpengaruh terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti mengenai “Pengaruh Profesionalitas Pelayanan Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani di Kota Bekasi Jaya”. Berikut beberapa kesimpulan yang dapat diambil:

- 1) Profesionalitas Pelayanan berpengaruh erat terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani di Kota Bekasi Jaya. Hal ini menunjukkan bahwa jika Profesionalitas Pelayanan tersebut dapat diterapkan dengan baik maka Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim akan terus meningkat apalagi jika karyawan tersebut Profesionalitasnya tinggi dan cara mereka dalam menawarkan penjualan mereka seperti baju muslim maka konsumen akan tertarik untuk membeli lagi baju muslim dan Peningkatan Omzet di Rabbani akan terus meningkat setiap tahunnya.
- 2) Dalam Uji persamaan linier sederhana yang sudah dilakukan peneliti sudah dinyatakan koefisien regresinya konstan sebesar 9,502 Profesionalitas Pelayanan bernilai nol atau tetap maka akan meningkatkan Peningkatan Omzet Penjualan Rabbani sebesar 9,502 atau sebesar 7,1%. Variabel Profesionalitas menunjukkan 0,52 jika variabel Profesionalitas meningkat 1% maka akan meningkatkan Peningkatan Omzet Penjualan sebesar 0,52 atau sebesar 52%.
- 3) Hasil Uji Hipotesis (Uji T) yang sudah dilakukan oleh peneliti, diberikan hasil uji hipotesis seperti berikut : maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar 2,022. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $8,757 > 2,022$ ). Maka dengan ini dapat diambil kesimpulan bahwa  $H_1$  atau Hipotesis Alternatif dapat diterima karena Hasil Uji Hipotesis dari Profesionalitas Pelayanan sebesar 8,757 lebih besar dari 2,022 yang diartikan dapat berpengaruh besar dengan Peningkatan Omzet Penjualan Baju Muslim Rabbani Di Kota Bekasi Jaya.

## SARAN

Berdasarkan Analisa dan Pembahasan yang sudah dicantumkan oleh peneliti mengenai penelitiannya, maka dapat ditarik beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti khususnya bagi toko atau outlet Rabbani di Bekasi Jaya :

- 1) Profesionalitas Pelayanan harus ditingkatkan lebih lagi oleh karyawan Rabbani karena jika karyawan menerapkan dengan baik profesionalitas kerjanya maka akan meningkatkan omzet penjualan baju muslim di kota Bekasi Jaya
- 2) karyawan Rabbani selain menerapkan Profesionalitas kerjanya juga harus menerapkan desain baju muslim Rabbani yang lebih menarik agar dapat membuat konsumen lebih tertarik lagi membeli baju muslim tersebut dan bisa meningkatkan sebuah omzet penjualan mereka.



## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran* (Depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2012), Hal. 3

Alex Nitisemito, *Manajemen Personalia*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hal. 13 Basu Swastha, Op.Cit, hal. 129

Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : BPEE,2001), hal.1 Chairul Maron, Op. Cit., hal. 28

Djaslim Saladin, *Unsur-Unsur Inti Pemasaran Dan Manajemen Pemasaran*, (Bandung:Mandar Maju, 2019), hal. 66

Ghozali, I 2006. *Aplikasi Analisis Multivarite dengan SPSS*, Cetakan Kelima, Semarang: Universitas Diponegoro. Ibid, hal. 29

Holmes, David (2012). *Teori Komunikasi Media, Teknologi, dan Masyarakat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

I Ketut.S.,D., & Widhianti.P., Lestari (2016) *Strategi Branding dalam Promosi Penjualan Produk Pertanian Olahhan PT. Hatten Bali untuk Pasar Pariwisata Indonesia. Jurnal Manajemen Agribisnis Vol. 4, No. 2.*

Izza.H.,& Irwan.,Y. (2018). *Pengaruh Branddan Penentuan Target Terhadap Peningkatan Omset Penjualan Produk Zoya Fashion Ditinjau Menurut Ekonomi Islam Jurnal Al-Amwal Vol. 7, No. 2, Desember*

*Kebijakan Perspektif Ilmu Administrasi*. (2021). (N.P.): Scopindo Media Pustaka.

*Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and Strategies*. (2019). (n.p.): SAH MEDIA.

Lestari, Novi & Lutviani Selvina. (2022). *Pengaruh Peranan Audit Internal Dan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Di Kawasan MM2100, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.2 No.2 Juli 2022.*

Marius P. Angipora, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015), Cet 2, h. 268

Mahendra Wijaya, 2014 . *internet dan gaya hidup remaja : Game Online*. Jakarta : Satya Wacana University Press

Mamang S & Sopiah, *Perilaku Konsumen*, Andi, Yogyakarta, 2013, hal. 99

Malayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005, hal. 144





- Prawiradilaga, Salma Dewi, dkk. 2016. *Mozaik Teknologi Pendidikan ELearning*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Philip Kotler & Gary Armstrong, Prinsip-Prinsip Manajemen, Erlangga, 2016, hal.272
- Rara sri artati rejeki, agus prasetyo utomo dan stefiana sri susanti. *Perencanaan dan jurnal teknologi informasi DINAMIK Vol. 16 no. 1 juli 2011*
- Sylvia, R., Afriana, R. A., & Amelia, N. A. (2019). Penerapan Bauran Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada UD Rahmani Sasirangan Kabupaten Banjar. *Dinamika Ekonomi-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1)
- Suyono,J., Sukaris & Didin,S. (2021). Antecedent Kepuasan Pelanggan: Kualitas Pelayanan, Profesionalisme Kerja, Promosi. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Volume 2 No 02*
- Winardi, *Ilmu Dan Seni Menjual*, (Bandung : Nova, 1998), hal. 30
- Wulansari,D.A. (2015). Pengaruh Penjualan Online Terhadap Omzet Penjualan Butik Zieta Desa Sewulan Kec. Dagangan Kab. Madiun *Jurnal Ilmiah Ekonomi & Pembelajarannya Volume 3 No.*