

PERANAN SCYLLA MOBILE (SOFTWARE PENJUALAN) TERHADAP KINERJA SALESMAN DI PT. GRAHA PANGAN LESTARI KARAWANG

¹Rina Kurniawati, ²Ardelia Astriany Rizky

¹Program Studi Manajemen Informatika, ²Program Studi Teknik Komputer
Politeknik Piksi Ganesha, Jl. Jend. Gatot Soebroto No. 301 Bandung
Email : ¹rina.kurniawati.g@gmail.com, ²ardeli.astriany@gmail.com,

ABSTRAK

Dalam melakukan penjualan, PT. Graha Pangan Lestari menyerahkan semua tugas penjualan kepada *salesman* maupun atasan/*supervisor*. Untuk setiap *salesman* sendiri dibekali PDA (*Personal Digital Assistant*) yang menggunakan *Scylla Mobile* (*Software Penjualan*). Dimana *Scylla Mobile* merupakan *software* yang diaplikasikan pada perangkat PDA yang menjadi alat kerja *salesman* di perusahaan-perusahaan distribusi. Namun walaupun *salesman* dibekali PDA (*Personal Digital Assistant*), masih saja terdapat kekurangan atau masalah yang dihadapi oleh *salesman* dalam melakukan pekerjaannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif, untuk mengetahui *Scylla Mobile* (*Software Penjualan*) memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Analisis data dengan menggunakan Analisis Korelasi *Pearson Product Moment*, Analisis Regresi, Koefisien Determinasi, Uji t.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Scylla Mobile* (*Software Penjualan*) memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*, *Scylla mobile* membantu kinerja *salesman* dalam melakukan penjualan/order barang. Sedangkan yang lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Dan artinya jika penggunaan *Scylla mobile* (*software penjualan*) tersebut semakin baik maka akan semakin baik pula kinerja *salesman* dalam melakukan tugas penjualan/order barang.

Kata Kunci : *Scylla Mobile* (*Software Penjualan*), Kinerja *Salesman*, Penjualan/order barang

ABSTRACT

In conducting its business, product distribution company can not be separated from sales activities. Sales is the primary function of marketing which also is another function that will help achieve the overall objective of a company. Company's ability to manage the sale is one of the main factors that determine the success of the company is achieving its objectives.

In making sales, PT. Graha Pangan Lestari assign all tasks to the salesman and sales supervisor / supervisor. To each his own salesman equipped PDA (Personal Digital Assistant) which use the Scylla Mobile (Software Sales). Where Scylla Mobile is software that was applied to the PDA device that became a tool salesman working in distribution companies. But the salesman although equipped PDA (Personal Digital Assistant), still there are shortages or problems faced by the salesman in doing their work.

The method used in this research are qualitative and quantitative, to determine the Scylla Mobile (Software Sales) has a role on the performance of salesmen. Data collection technique used observation, interviews, questionnaires, and documentation. Data analysis using Pearson Product Moment Correlation Analysis, Regression Analysis, coefficient of determination, Test t.

The results showed that the Scylla Mobile (Software Sales) has a role on the performance of salesmen, mobile Scylla assist performance salesmen in making sales / order goods. Still others are influenced by other factors not examined in this study. Scylla and meaning if the use of mobile (software sales) is the better it will be better the performance of salesmen in doing sales / order goods.

Keywords: Scylla Mobile (Software Sales), Performance Salesman, Sales/order goods

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Perusahaan sekarang ini tidak dapat bertahan dengan hanya menjalankan tugasnya secara baik. Supaya sukses menghadapi pasar dunia yang kompetitif mereka harus sangat baik. *Software application* merupakan perangkat lunak aplikasi yang sering digunakan untuk mendukung kinerja perusahaan terutama bagi karyawannya, yang merupakan aplikasi perkantoran. Sedangkan penjualan merupakan fungsi utama pemasaran yang sekaligus merupakan fungsi lain yang akan membantu tercapainya tujuan menyeluruh suatu perusahaan secara kompetitif dan menguntungkan.

Peranan *software* terhadap kemajuan dan perkembangan perusahaan sudah tidak perlu diragukan lagi. Dengan dukungan *software* yang baik, terstruktur dan dengan sumber daya manusia yang terkait dalam penjualan produk, maka sebuah perusahaan dibidang distributor akan memiliki berbagai keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain dalam kondisi yang sulit sekalipun.

Setiap perusahaan yang bergerak dibidang distributor harus mengatur arus informasi penjualan, perusahaan mempelajari kebutuhan akan informasi para manajernya dan merancang/menentukan suatu *software* penjualan yang baik untuk memenuhi kebutuhan perusahaan, baik untuk penjualan produk yang dilakukan oleh *salesman* sampai kepada konsumen/outlet maupun pencatatan order barang. Karena *software* penjualan ini sangat berpengaruh terhadap kinerja pegawai atau *salesman* di perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang distributor, dengan prosedur-prosedur yang ada di setiap perusahaan. *Salesman* adalah sumber daya manusia yang menjalankan tugas penjualan maupun order barang yang ada di dalam perusahaan yang bergerak distributor. *Software* penjualan tentunya tidak lepas dari *salesman*, karena *salesman* itu sendiri yang menjalankan proses order barang yang akan dijual, dengan *software* penjualan yang diterapkan di setiap perusahaan distributor untuk meningkatkan penjualannya.

Dalam menjalankan usahanya, PT. Graha Pangan Lestari menggunakan *scylla mobile* sebagai perangkat lunak aplikasi

yang mendukung pengolahan data-data order barang. *Scylla mobile* adalah *software* yang diaplikasikan pada perangkat PDA yang menjadi alat kerja *salesman* di perusahaan-perusahaan distribusi. PT. Graha Pangan Lestari memiliki *salesman-salesman* yang ditugasi untuk menjalankan penjualan pada konsumen/outlet maupun order barang dari konsumen/outlet. Sedangkan untuk setiap *salesman* dibekali PDA yang beraplikasikan *scylla mobile* tersebut sebagai alat kerjanya, yang merupakan *software* penjualan, seperti pencatatan order barang, pembuatan faktur penjualan. *Scylla Mobile* juga merupakan alat bantu yang efektif untuk meningkatkan kinerja *salesman*, namun masih saja ada kekurangan atau masalah di dalamnya.

Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan di atas, maka penulis mencoba untuk mengidentifikasi masalah-masalah yang ada sebagai berikut :

1. Urutan barang dalam info stok yang ada pada *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) masih belum berurutan, sehingga menyulitkan *salesman* dalam pencarian barang.
2. *Scylla Mobile* belum mendukung kemampuan penyimpanan data order barang secara otomatis (*auto save*), sehingga membuat pekerjaan *salesman* menjadi tidak efektif, saat terjadi hal yang tidak di inginkan, yang menyebabkan sistem PDA nonaktif.

Dalam mengingat luasnya ruang lingkup masalah, penulis mencoba merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana penggunaan *scylla mobile* (*software* penjualan) yang sedang berjalan saat ini di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
2. Bagaimana tanggapan responden terhadap implementasi *Scylla Mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian dari apa yang dilakukan oleh penulis adalah untuk mengetahui seberapa besar “Peranan *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) Terhadap Kinerja *Salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang”

Adapun tujuan penelitian ini, sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui penggunaan *Scylla Mobile* (software penjualan) yang sedang berjalan saat ini di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden terhadap implementasi *Scylla Mobile* (software penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

LANDASAN TEORI

a. Pengertian Perangkat Lunak (Software)

Jadi menurut Roger S (2002:10) mendefinisikan perangkat lunak sebagai berikut :

“Perintah program komputer yang bila di eksekusi memberikan fungsi dan unjuk kerja seperti yang di inginkan.”

Menurut Melwin (2007:22) mendefinisikan perangkat lunak sebagai berikut :

“Berfungsi sebagai pengatur aktivitas kerja komputer dan semua intruksi yang mengarah pada sistem komputer. Perangkat lunak menjembatani interaksi user dengan computer yang hanya memahami bahasa mesin.”

Software dibangun berdasarkan permintaan atau kebutuhan penggunaannya. Ini sangat jelas pada *software* aplikasi.

b. Pengertian *Scylla Mobile* (Software Penjualan)

Scylla adalah *software* yang menjadi solusi bisnis yang komprehensif bagi perusahaan distribusi dengan media-untuk skala besar operasi. Ini berjalan pada platform oracle, yang menjamin integrasi dengan bisnis aplikasi yang digunakan di kantor pusat. *Scylla* menggabungkan semua pengetahuan yang terperinci dari proses bisnis, sehingga solusi yang paling cocok untuk perusahaan distribusi yang beroperasi di pasar yang kompleks seperti Indonesia.

Mobile adalah sebagai salah satu media atau alat komunikasi yang efisien untuk mengakses, menyimpan dan memproses informasi.

Scylla Mobile adalah *software* yang diaplikasikan pada perangkat PDA yang menjadi alat kerja *salesman* di perusahaan-perusahaan distribusi. *Scylla Mobile* juga

merupakan alat bantu yang efektif untuk meningkatkan kinerja *salesman* dalam melakukan penjualan/order barang.

c. Pengertian penjualan

Penjualan berfokus pada kebutuhan penjual, dimana penjualan memberikan perhatian pada kebutuhan penjual untuk mengubah produknya menjadi uang tunai. Penjualan dari suatu barang atau produk, adalah keharusan bagi setiap perusahaan yang bergerak dibidang ini, untuk menyalurkan kepada

Menurut Philip Kotler (2002:9) mendefinisikan penjualan sebagai berikut :

“Suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.”

d. Pengertian PDA (*Personal Digital Assistant*)

Personal Digital Assistant disingkat PDA adalah sebuah alat elektronik yang berbasis komputer dan berbentuk kecil serta dapat dibawa ke mana-mana. PDA banyak digunakan sebagai pengorganisir pribadi pada awalnya, tetapi karena perkembangannya, kemudian bertambah banyak fungsi kegunaannya, seperti kalkulator, penunjuk jam dan waktu, permainan komputer, pengakses internet, penerima dan pengirim surat elektronik (e-mail), penerima radio, perekam video, dan pencatat memo. Selain itu, dengan PDA (komputer saku) ini, kita dapat menggunakan buku alamat dan menyimpan alamat, membaca e-buku, menggunakan GPS dan masih banyak lagi fungsi yang lain. Bahkan versi PDA yang lebih canggih dapat digunakan sebagai telepon genggam, akses internet, intranet, atau extranet lewat Wi-Fi atau jaringan wireless. Salah satu ciri khas PDA yang paling utama adalah fasilitas layar sentuh. Juga merupakan suatu alat gadget yang berfungsi layaknya PC yang berukuran agenda.

1. Sistem Kerja PDA (*Personal Digital Assistant*)

Sebagai komputer genggam, PDA memiliki *processor* dan sistem operasi layaknya komputer biasa. Sistem

operasi ini merupakan peranti lunak utama pada PDA. Cara kerjanya sama seperti sitem operasi pada komputer seperti Windows XP atau Mac OS, tetapi didesain khusus untuk PDA. Terdapat dua kesamaan sistem operasi pada PDA yaitu *Palm* dan *Pocket PC (Windows Mobile)*. Keduanya bekerja dengan program piranti lunak yang berbeda, jadi walaupun berisikan banyak dokumen seperti gambar, musik dan lainnya yang bisa dipakai namun tidak pada pemrogaman. Pada penyimpanan data tanpa kartu memori, data disimpan dalam RAM dengan ukuran puluhan *MegaByte*, sedangkan sumber energinya berasal dari baterai (dulunya A3) isi ulang. Selain itu, bisa juga menggunakan adaptor yang disambungkan ke stop kontak AC.

2. Kegunaan PDA (*Personal Digital Assistant*)

Seiring perkembangan gaya hidup, PDA memosisikan dirinya sebagai media yang mampu mengakses segala kebutuhan, mulai dari telekomunikasi, informasi dan pendidikan. Selain itu PDA juga bisa digunakan untuk melihat dan mengubah dokumen (word, excel, powerpoint).

METODE PENELITIAN

Untuk melakukan penelitian ini penulis mencoba menggunakan metode penulisan studi kasus, metode deskriptif .

Menurut Sugiyono (2005 : 21) menjelaskan : ‘Metode Deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas’.

Metode deskriptif ini merupakan metode yang bertujuan untuk mengetahui sifat serta hubungan yang lebih mendalam antara dua variabel dengan cara mengamati aspek-aspek tertentu secara lebih spesifik untuk memperoleh data yang sesuai dengan masalah-masalah dalam penelitian, dimana data tersebut diolah, dianalisis, dan diproses lebih lanjut dengan dasar teori-teori yang telah dipelajari sehingga data tersebut dapat ditarik kesimpulannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Setelah menjelaskan hal-hal yang melatarbelakangi penelitian, teori-teori yang telah menguatkan penelitian maupun metode penelitian yang digunakan, maka pada bab ini penulis akan menjelaskan hasil dari penelitian. Hasil penelitian akan dijabarkan berdasarkan hasil kuesioner.

a. Karakteristik Responden

Data responden yang yang sudah ditentukan, serta dikumpulkan oleh penulis dari penelitian ini adalah sebanyak 22 responden. Data mengenai karakteristik responden adalah sebagai berikut:

1. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Persentase %
Pria	22	100%
Wanita	0	0%
Jumlah	22	100%

(Sumber: Data primer yang telah diolah)

2. Profil Responden Berdasarkan Usia

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Profil Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah Responden	Presen tase %
<30 Tahun	10	45%
31-40 Tahun	9	41%
41-50 Tahun	3	14%
Jumlah	22	100 %

(Sumber: Data primer yang telah diolah)

3. Profil Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan lamanya bekerja dapat dilihat pada table 3 berikut ini :

Tabel 3. Profil Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Lama Bekerja	Jumlah Responden	Presentase %
<5 Tahun	8	37%
5-10 Tahun	10	45%
Diatas 10 Tahun	4	18%
Jumlah	22	100 %

(Sumber: Data primer yang telah diolah)

4. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada tabel 4. berikut ini :

Tabel 4. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

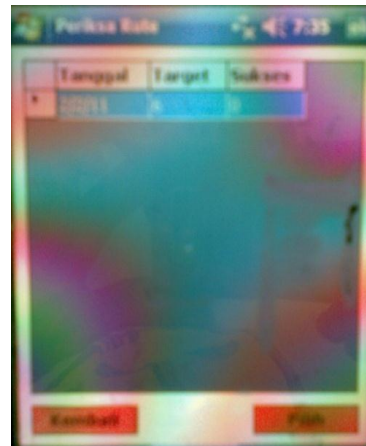
Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Persentase %
SMA atau sederajat	19	86%
D3	2	9%
Strata 1 (S1)	1	5%
Strata 2 (S2)	0	0%
Jumlah	22	100%

(Sumber: Data primer yang telah diolah)

Deskripsi Scylla Mobile (Software Penjualan) yang berjalan

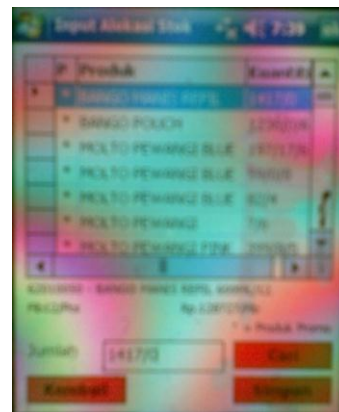
Dalam mendeskripsikan penggunaan *scylla mobile* (software penjualan) yang sedang berjalan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang, penulis mencoba menggambarkan perancangan yang sedang berjalan tersebut dengan menggunakan penggambaran terstruktur. Yaitu sebagai berikut :

Dalam tampilan *software*, terdapat tampilan form-form dari *scylla mobile* (software penjualan), yaitu sebagai berikut :



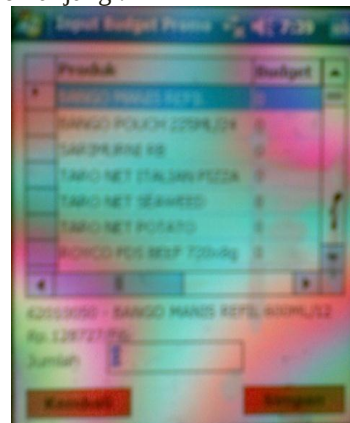
Gambar 1. Form Rute Kunjungan

Form rute kunjungan untuk melihat toko/outlet yang akan di kunjungi dalam melakukan order barang.



Gambar 2. Form Input Alokasi Stok

Form Input Alokasi Stok untuk menginputkan order barang dari toko/outlet yang dikunjungi.



Gambar 3. Form Input Budget Promo

Form Input Budget Promo untuk menginputkan order barang yang barangnya sedang promo.

Gambar 4. Form Info Stok

Form Info Stok berisi data-data stok produk lama, produk baru, dan promo produk. Didalamnya dapat mencari nama, kategori dan brand dari produk-produk yang ada.

Gambar 5. Form Download Data

Form Download Data untuk memindahkan data order barang/ faktur penjualan dalam PDA ke dalam komputer server di kantor perusahaan.

Gambar 6 Form Parameter Sistem

Untuk mengetahui konfirmasi ID dan password pengguna yang tersimpan dalam database.

Implementasi *Scylla Mobile* (Software Penjualan) berdasarkan Tanggapan Responden

Kriteria Jawaban	No. Instrumen			Total
	1.1	1.2	1.3	
Sangat Setuju (5)	13	14	13	40
Setuju (4)	6	5	6	17
Kurang Setuju (3)	0	0	0	0
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	89	90	89	268
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	285

Sebanyak 10 butir pernyataan mengenai *Scylla Mobile* (Software Penjualan) diajukan kepada responden untuk menilai bagaimana penerapan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) pada PT. Graha Pangan Lestari Karawang. Kuesioner terdiri dari 3 indikator, pertama yaitu Awal kegiatan, Info stok dan Sistem.

1. Tanggapan Responden Mengenai Awal kegiatan

Tabel 5 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Awal kegiatan

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\begin{aligned} \text{\% skor total} &= \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \\ &= \frac{268}{285} \times 100\% \\ \text{\% skor total} &= 94,03\% \end{aligned}$$

Awal kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 94,03%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 5 berdasarkan persentase skor aktual.

2. Tanggapan Responden Mengenai Info Stok

Tabel 6 Rekapitulasi Tanggapan Responden mengenai Info Stok

Kriteria Jawaban	No. Instrumen			Total
	2.1	2.2	2.3	
Sangat Setuju (5)	10	12	12	34
Setuju (4)	8	7	7	22
Kurang Setuju (3)	1	0	0	1
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	85	88	88	261
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	285

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\% \text{ skor total} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = \frac{261}{285} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = 91,57\%$$

Info Stok yang dilakukan dengan menggunakan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 91,57%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 4.6 berdasarkan persentase skor aktual.

3. Tanggapan Responden Mengenai Sistem

Tabel 7 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Mesin

Kriteria Jawaban	No. Instrumen				Total
	3.1	3.2	3.3	3.4	
Sangat Setuju (5)	5	12	11	12	40
Setuju (4)	12	7	8	7	34
Kurang Setuju (3)	1	0	0	0	1
Tidak Setuju (2)	1	0	0	0	1
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	78	88	87	88	341
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	95	380

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\% \text{ skor total} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = \frac{341}{380} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = 89,73\%$$

Sistem yang dilakukan dengan menggunakan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 89,73%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 7 berdasarkan persentase skor aktual.

Ringkasan Data Tanggapan Responden Variabel X *Scylla Mobile* (Software penjualan)

Penerapan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) pada PT. Graha Pangan Lestari Karawang diukur menggunakan tiga indikator yaitu awal kegiatan, info stok dan sistem. Responden dikategorikan dalam 5 kategori berdasarkan skala Likert dimana masing-masing jawaban mempunyai gradasi penilaian dari sangat positif (sangat baik) ke sangat negatif (tidak baik) yang dituangkan dalam pilihan jawaban kuesioner.

Berikut ringkasan dari data hasil penelitian mengenai peranan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dengan menggunakan persentase skor tanggapan responden.

Tabel 8 Rekapitulasi Persentase Total Skor Tanggapan Responden Mengenai *Scylla Mobile* (Software Penjualan)

No.	Indikator	Skor	Skor	% Skor	Kriteria
		Aktual	Ideal	Aktual	
1	Awal Kegiatan	268	285	94,03%	Sangat Baik
2	Info Stok	261	285	91,57%	Sangat Baik
3	Sistem	341	380	89,73%	Sangat Baik
	Total	870	950	91,57%	Sangat Baik

(Sumber: Tabel 5 – 7)

Perhitungan:

Skor Ideal = Jumlah pertanyaan * Nilai tertinggi * Jumlah Responden

Presentase Skor Aktual = skor aktual/skor ideal * 100

Dari tabel diatas maka dapat diketahui untuk kriteria awal kegiatan, info stok, dan sistem, memiliki total skor aktual sebesar 870 sedangkan total skor ideal yaitu sebesar 950. Sehingga perhitungan dari total skor aktual dan total skor ideal dapat diketahui besarnya presentase skor aktual yaitu 91,57%.

Melalui persentase skor aktual tanggapan responden terhadap skor ideal dapat dilihat bahwa penerapan *scylla mobile* (*software* penjualan) yang dilakukan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang menunjukkan sangat baik. Artinya kriteria *scylla mobile* (*software* penjualan) yang telah diterapkan oleh PT. Graha pangan Lestari Karawang sudah diterapkan dengan sangat baik.

Implementasi Kinerja Salesman di PT. Graha Pangan Lestari Karawang Berdasarkan Tanggapan Responden

Sebanyak 18 butir pernyataan mengenai kinerja *salesman* diajukan kepada responden untuk menilai bagaimana kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang. Kuesioner terdiri dari 4 indikator, pertama yaitu Kinerja tenaga penjualan, Kepuasan terhadap tenaga penjualan, Komitmen tenaga penjualan, Ketidakjelasan Peran.

1. Tanggapan Responden Mengenai Kinerja Tenaga Penjualan

Kriteria Jawaban	No. Instrumen					Total
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	
Sangat Setuju (5)	13	11	13	13	11	61
Setuju (4)	6	7	6	6	7	32
Kurang Setuju (3)	0	1	0	0	1	2
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	89	86	89	89	86	439
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	95	95	475

Tabel 9 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Kinerja Tenaga Penjualan

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\% \text{ skor total} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

Kriteria Jawaban	No. Instrumen					Total
	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	
Sangat Setuju (5)	4	12	10	10	11	47
Setuju (4)	10	7	9	8	7	41
Kurang Setuju (3)	4	0	0	1	1	6
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju (1)	1	0	0	0	0	1
Jumlah Skor Aktual	73	88	86	89	85	421
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	95	95	475

$$\% \text{ skor total} = \frac{439}{475} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = 92,42\%$$

Kinerja Tenaga penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 92,42%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 9 berdasarkan persentase skor aktual.

2. Tanggapan Responden Mengenai Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan

Tabel 10 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\% \text{ skor total} = \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = \frac{421}{475} \times 100\%$$

$$\% \text{ skor total} = 88,63\%$$

Kepuasan terhadap tenaga penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari

persentase skor tanggapan responden yaitu 88,63%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 10 berdasarkan persentase skor aktual.

3. Tanggapan Responden Mengenai Komitmen Tenaga Penjualan

Kriteria Jawaban	No. Instrumen				Total
	4.1	4.2	4.3	4.4	
Sangat Setuju (5)	12	12	11	13	48
Setuju (4)	7	7	8	6	28
Kurang Setuju (3)	0	0	0	0	0
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	88	88	87	89	352
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	95	380

Tabel 11 Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Komitmen Tenaga Penjualan

$$\begin{aligned} \text{\% skor total} &= \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \\ &= \frac{352}{380} \times 100\% \\ &= 92,63\% \end{aligned}$$

Komitmen Terhadap Tenaga Penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 92,63%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 11 berdasarkan persentase skor aktual

4. Tanggapan Responden Mengenai Ketidakjelasan Peran

Kriteria Jawaban	No. Instrumen				Total
	3.1	3.2	3.3	3.4	
Sangat Setuju (5)	14	11	11	12	48
Setuju (4)	5	8	8	7	28
Kurang Setuju (3)	0	0	0	0	0
Tidak Setuju (2)	0	0	0	0	0
Sangat Tidak Setuju (1)	0	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	90	87	87	88	352
Jumlah Skor Ideal	95	95	95	95	380

Tabel 12, Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Ketidakjelasan Peran

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

$$\begin{aligned} \text{\% skor total} &= \frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\% \\ &= \frac{352}{380} \times 100\% \\ &= 92,63\% \end{aligned}$$

Ketidakjelasan Peran di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tergolong sangat baik, hal ini tercermin dari persentase skor tanggapan responden yaitu 92,63%, yang termasuk dalam kriteria sangat baik dilihat dari tabel 12 berdasarkan persentase skor aktual.

Ringkasan Data Tanggapan Responden Variabel Y (Kinerja Salesman)

Kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang diukur menggunakan empat indikator yaitu Kinerja tenaga penjualan, Kepuasan terhadap tenaga penjualan, Komitmen tenaga penjualan, dan Ketidakjelasan Peran.

Responden dikategorikan dalam 5 kategori berdasarkan skala Likert dimana masing-masing jawaban mempunyai gradasi penilaian dari sangat positif (sangat baik) ke sangat negatif (tidak baik) yang dituangkan dalam pilihan jawaban kuesioner.

Berikut ringkasan dari data hasil penelitian mengenai peranan *Scylla Mobile* (Software Penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dengan menggunakan persentase skor tanggapan responden.

Tabel 13 Rekapitulasi Persentase Total Skor Tanggapan Responden Mengenai Kinerja Salesman

No.	Indikator	Skor	Skor	%	Kriteria
		Aktu	Ideal	Aktu	
1	Kinerja Tenaga Penjualan	439	475	92,42 %	Sangat Baik
2	Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan	421	475	88,63 %	Sangat Baik
3	Komitmen Tenaga Penjualan	352	380	92,63 %	Sangat Baik
4	Ketidakjelasan Peran	352	380	92,63 %	Sangat Baik
	Total	1564	1710	91,46 %	Sangat Baik

(Sumber: Tabel 9 – 12)

Perhitungan:

Skor Ideal = Jumlah pertanyaan * Nilai tertinggi * Jumlah Responden

Persentase Skor Aktual = skor aktual/skor ideal * 100

Dari tabel diatas maka dapat diketahui untuk kriteria awal kegiatan, info stok, dan sistem, memiliki total skor aktual sebesar 1564 sedangkan total skor ideal yaitu sebesar 1710. Sehingga perhitungan dari total skor aktual dan total skor ideal dapat diketahui besarnya persentase skor aktual yaitu 91,46%.

Melalui persentase skor aktual tanggapan responden terhadap skor ideal dapat dilihat bahwa kinerja *salesman* yang dilakukan di PT. Graha pangan Lestari Karawang menunjukkan sangat baik. Artinya kriteria kinerja *salesman* di PT. Graha pangan Lestari Karawang sudah dilakukan dengan sangat baik sebagaimana mestinya dan dapat dipertanggungjawabkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai, peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penggunaan *scylla mobile* (*software* penjualan) di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dilakukan sesuai dengan prosedur-prosedur yang ada dan telah

ditetapkan oleh perusahaan sebagaimana mestinya, sesuai dengan gambaran sistem yang sedang berjalan.

2. Peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang menunjukkan kriteria Sangat Baik. Dengan perhitungan dari total skor aktual dan total skor ideal dapat diketahui besarnya persentase skor aktual yaitu 91,57%. Dikarenakan awal kegiatan, info stok, dan sistem dilakukan dengan baik.
3. Kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang termasuk dalam kategori sangat baik. Dengan perhitungan dari total skor aktual dan total skor ideal dapat diketahui besarnya persentase skor aktual yaitu 91,46%. Artinya ditinjau dari kinerja tenaga penjualan, kepuasan terhadap tenaga penjualan, komitmen tenaga penjualan dan ketidakjelasan peran, walaupun dalam kepuasan terhadap tenaga penjualan masih belum sesuai dengan apa yang diharapkan. Tetapi hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang secara keseluruhan sudah dilakukan serta dilaksanakan dengan baik.

Saran

Setelah penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian tentang peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan atau dipertimbangkan oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang maupun untuk peneliti-peneliti berikutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam melakukan transfer data (download dan upload), *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) diharapkan kedepannya menggunakan jaringan bluetooth, atau terkoneksi langsung dengan komputer server melalui jaringan internet, agar transfer data dapat dilakukan dengan baik dan mudah.
2. Dalam melakukan pencarian barang di *scylla mobile* (*software* penjualan) diharapkan urutan barang dan info stok berurutan, agar memudahkan pencarian.

3. Diharapkan untuk kedepannya, *scylla mobile* (software penjualan) dapat mendukung kemampuan menyimpan data order barang secara otomatis (*auto save*), sehingga dapat mengefektifkan pekerjaan *salesman*.

DAFTAR PUSTAKA

- Jogiyanto. 2008. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. CV Andi Offset. Yogyakarta
- Jonathan Sarwono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Melwin Syafrizal Daulay. 2007. *Mengenal Hardware-Software & Pengelolaan Instalasi Komputer*. CV Andi Offset. Yogyakarta
- Philip Kotler. 2002. *Manajemen Pemasaran 1 Edisi Milenium*. PT Prenhallindo. Jakarta.
- Roger S. Pressman. 2002. *Rekayasa Perangkat Lunak Pendekatan Praktisi*. Andi. Yogyakarta
- Sugiyono. 2002. *Statistika Untuk Penelitian*. CV Alfabeta. Bandung
- , 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R&D*. Alfabeta. Bandung
- , 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta Bandung
- Umi Narimawati. 2007. *Riset Manajemen Sumber Daya Manusia: Aplikasi Contoh dan Perhitungannya*. Agung Media. Jakarta.
- , 2008. *Teknik-teknik Analisis Multivariate Untuk Riset Ekonomi*. Graham Ilmu. Yogyakarta
- isbm.smeal.psu.edu/.../05-2001-the-effect-of-information-technology.pdf/ *The Effect of Information Technology on Salesperson Performance*. 30 Oktober 2010
- [www.gremler.net/.../2002_Saleserson_Perceptual_Congruence JMTP.pdf/](http://www.gremler.net/.../2002_Saleserson_Perceptual_Congruence_JMTP.pdf/) *Salesperson and Sales Manager Perceptions of Salesperson Job Characteristics and Job Outcomes: A Perceptual Congruence Approach*. 01 Oktober 2010