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. Penjualan berasal dari kenyataan bahwa manusia memiliki kebutuhan dan keinginan. Karena banyak produk yang dapat memenuhi suatu kebutuhan, pemilihan produk ditentukan konsep nilai, biaya dan kepuasan.

Mengingat pentingnya perencanaan atau strategi penjualan yang optimal, maka perusahaan yang bergerak seperti di bidang distributor produk atau penjualan-penjualan lainnya, harus menerapkan perangkat lunak aplikasi/*software* yang dapat membantu penjualan tersebut. Sehingga semua dapat berjalan dengan sistem yang baik, dan dengan informasi yang mengandung nilai yang benar, akurat, dan terpercaya adalah hal penting yang dibutuhkan bagi setiap perusahaan atau instansi, seperti pada PT. Graha Pangan Lestari yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor produk/barang kebutuhan sehari-hari, jenis produknya sendiri seperti sabun mandi, shampoo, pembersih pakaian, dan masih banyak lagi.

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 disetiap 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.

Untuk itu berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk menyusun skripsi dan melakukan penelitian mengenai bagaimana peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*, dengan judul :

"Peranan *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) Terhadap Kinerja *Salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang".

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan di atas, maka penulis mencoba untuk mengidentifikasikan 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.
3. Bagaimana kinerja *salesman* setelah menggunakan *Scylla Mobile* (*software* penjualan) di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
4. Seberapa besar peranan *Scylla Mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

1.3. 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.

3. Untuk mengetahui kinerja *salesman* setelah menggunakan *Scylla Mobile* (*software* penjualan) di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
4. Untuk mengetahui seberapa besar peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

1.4. Kegunaan Penelitian

Setiap informasi yang dihasilkan dan dikumpulkan melalui penelitian ini penulis berharap dapat memberikan kegunaan baik bagi penulis sendiri, PT. Graha Pangan Lestari Karawang maupun pihak lain.

1.4.1. Kegunaan Praktis

Adapun manfaat penelitian ini adalah dapat bermanfaat secara praktis sebagai berikut :

1. Bagi pihak Perusahaan

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam peranan *Scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* yang berdampak langsung pada perusahaan, baik dalam penggunaan *Scylla mobile (software* penjualan) yang sedang berjalan saat ini maupun penjualan yang sudah dilakukan. Sehingga dapat memajukan perkembangan perusahaan dalam peningkatan penjualan, yang tentunya sangat berguna bagi perusahaan.

2. Bagi Bagian Penjualan

   Sebagai bahan pertimbangan atau masukan untuk bagian penjualan yaitu *salesman* dalam menggunakan *scylla mobile* (*software* penjualan) dan *supervisor* dalam mengevaluasi serta memberikan intruksi atau informasi bawahannya dengan baik dalam menerapkan *scylla mobile (software* penjualan) di perusahaan.

1.4.2. Kegunaan Akademis

Adapun manfaat penelitian ini adalah dapat bermanfaat secara akademis sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

   Disamping sebagai bahan skripsi yang disusun oleh penulis, penelitian ini juga berguna dalam hal menambah wawasan pengetahuan dan pengalaman yang berkaitan dengan *Scylla mobile* (*software* penjualan) yang diterapkan berpengaruh terhadap kinerja *salesman*, dengan membandingkan antara teori yang diperoleh di perkuliahaan dengan kenyataan yang ada di lapangan. Dapat dijadikan bahan atau dokumentasi pribadi penulis sendiri.

2. Bagi pihak Fakultas

   Bagi pihak fakultas, diharapkan berguna untuk menambah dan melengkapi literatur-literatur yang ada di perpustakaan milik Universitas Komputer Indonesia Bandung, Fakultas Teknik Jurusan Manajemen Informatika.

3. Bagi pihak Lain

   Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai dokumentasi, pelengkap data bagi peneliti selanjutnya tentang peranan *Scylla mobile (software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* dalam sector publik, juga dapat digunakan sebagai bahan penelitian bagi rekan-rekan mahasiswa/I serta pembaca lainnya dalam upaya memperluas wawasan pengtahuan, dan juga sebagai bahan bacaan dengan materi-materi yang ada di dalamnya.

1.5. Batasan Masalah

Untuk mengkaji dari setiap permasalahan yang di hadapi oleh PT. Graha Pangan Lestari Karawang, dalam hal ini penulis mencoba untuk membatasi setiap permasalahan yang akan di bahas, agar pembahasan dan penyusunan dapat di lakukan secara terarah dan tercapai dengan tujuan yang di harapkan, serta untuk menghindari luasnya ruang lingkup masalah-masalah yang ada. Maka itu penulis membatasi masalah-masalah yang ada, sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan kepada *salesman,* atasan/*supervisor* pada bagian penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.
2. Indikator dari variabel X yang digunakan hanya 3 (tiga), yaitu :Awal Kegiatan, Info Stok, dan Sistem, karena *salesman* hanya memakai 3 (tiga) dari 5 (lima) indikator-indikator yang ada dalam menu *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan), yaitu : Awal Kegiatan, Info Stok, Sistem, Saldo Kas, Manajemen Kas.

1.6. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Berdasarkan dengan pemaparan diatas maka penulis mencoba membuat suatu kerangka pemikiran dan hipotesis sebagai berikut :

1.6.1. Kerangka Pemikiran

Pada umunya sangat sulit untuk mengidentifikasi keunggulan bersaing jika melihat aktivitas perusahaan secara keseluruhan. Perusahaan yang bergerak dibidang distribusi tentunya perlu suatu dukungan perangkat lunak aplikasi/*software* penjualan yang baik, untuk membantu meningkatkan penjualan dan membantu kinerja *salesman* itu sendiri, sehingga dapat menguntungkan bagi perusahaan dan membuat salesman lebih mudah dalam melakukan order barang pada toko/outlet yang menjadi sasaran target penjualan produk.

Tujuan dari penjualan bagi perusahaan distribusi sendiri adalah salah satunya untuk mencapai hasil keuntungan yang menghasilkan laba yang optimal, dengan menyalurkan produk kepada toko/outlet. Jadi tidak hanya berorientasi dengan melakukan penjualan semata. Sehingga perusahaan yang menerapkan *software* penjualan dapat berjalan dengan baik dalam penjualan barang tersebut dan membuat kinerja perusahaan/*salesman* menjadi optimal.

PT. Graha Pangan Lestari Karawang menerapkan *scylla mobile* (*software* penjualan) sebagai alat bantu kerja *salesman* dalam melakukan penjualan maupun order barang/produk dari toko/outlet sesuai dengan prosedur yang ada dalam perusahaan tersebut. *Scylla Mobile* ini diaplikasikan ke dalam perangkat PDA (*Personal Digital Assistant*) yang menjadi alat kerja *salesman* untuk menyelesaikan pekerjaannya dalam mencapai target sasaran yang di inginkan.

Adapun menu atau bagian-bagian dari *scylla mobile* tersebut dibagi dalam beberapa bagian, yaitu sebagai berikut :

1. Awal kegiatan

   Berupa Rute kunjungan pada toko/outlet, penginputan alokasi stok, penginputan budget promo.

2. Info Stok

   Didalamnya terdapat data-data produk lama, produk baru dan promo produk.

3. Sistem

   Didalamnya terdapat koneksi sistem PDA pada komputer, download data, upload data dan parameter sistem.

4. Saldo Kas

   Laporan kas penjualan, yang isi rinciannya yaitu total penjualan, total tagihan, hasil tagihan, biaya tunai, cek/BG, biaya promosi.

5. Manajemen Kas

   Yang didalamnya terdapat biaya operasional penjualan produk.

Kinerja *salesman* pada perusahaan distributor dilakukan sesuai dengan prosedur-prosedur yang ditetapkan. Tentunya sebelum melakukan penjualan, harus ada target yang menjadi sasaran penjualan produk, seperti pasar/outlet, sehingga dapat menghasilkan pekerjaan yang baik. Kinerja adalah suatu proses atau hasil dari kemampuan dan motivasi untuk dapat menyeleseikan tugas atau pekerjaan. *Salesman* adalah orang-orang yang menjalankan tugas penjualan

maupun order produk yang ada di dalam perusahaan yang bergerak dibidang distributor.

Menurut *Kenneth R. Evans et al* (2002:32) mendefinisikan kinerja *salesman* sebagai berikut :

> "Kinerja *salesman* adalah proses atau hasil pekerjaan yang dilakukan oleh orang-orang penjualan dalam melakukan penjualan yang diberikan kepadanya untuk tujuan yang dicapai dalam suatu organisasi."

Menurut *Kenneth R. Evans et al* (2002:32-33) kinerja *salesman* sendiri dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu sebagai berikut :

1. Kinerja Tenaga Penjualan

   Merupakan proses atau kemampuan kerja tenaga penjualan dalam melakukan tugas atau pekerjaan penjualan yang diberikan kepadanya untuk tujuan yang dicapai dalam perusahaan.

2. Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan

   Kepuasan Tenaga Penjualan sebagai suatu yang dapat dirasakan dalam hal positif yang dihasilkan dari penilaian terhadap pekerjaan yang berlangsung tenaga penjualan di dalam suatu organisasi/perusahaan.

3. Komitmen Tenaga Penjualan

   Merupakan ukuran dari tenaga penjualan dalam menjalankan tugas/pekerjaan dengan komitmen yang dimiliki tenaga penjualan. Komitmen itu dioperasionalkan sebagai keinginan tenaga penjualan untuk mencapai tujuan organisasi/peruhasaan, kesediaan untuk mengeluarkan

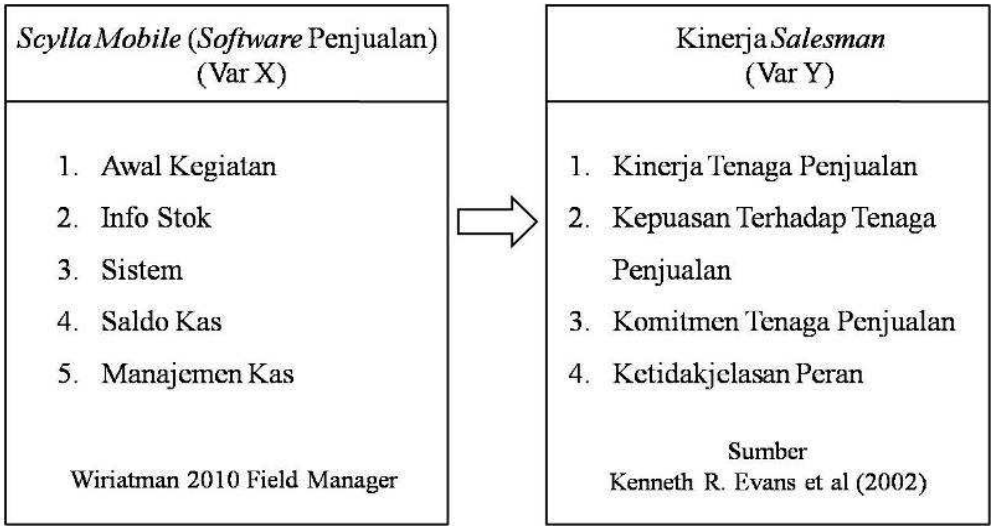
upaya kemampuan, keterlibatan pribadi dan pentingnya pekerjaan dalam perusahaan.

4. Ketidakjelasan Peran

   Merupakan keadaan psikologis dimana individu melihat kurangnya memperoleh kejelasan tentang dukungan informasi dan apa yang menjadi permintaan dari supervisor, mungkin akan mengalami ketegangan dan kegelisahan kerja yang lebih besar. Yang dimaksud ketidakjelasan peran seperti yang tersebut di atas adalah bahwa jika tenaga penjualan mengalami ketidakjelasan peran dalam organisasi, maka kinerja yang dihasilkan tidak optimal.

Dari penjelasan di atas maka *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki pengaruh terhadap kinerja *salesman*.

Untuk itu penulis mencoba menuangkan hasil dari kerangka pemikiran dalam bentuk skema kerangka pemikiran yaitu sebagai berikut :



Gambar 1.1

Skema Kerangka Pemikiran

Adapun teori penghubung yang menghubungkan variabel X dan Y, dimana variabel X adalah *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) dan variabel Y adalah Kinerja *Salesman* adalah sebagai berikut :

"In this study we looked at information technology as a set of software applications in support of salesperson activities. This implies that we assess the impact of information technology across a breadth of applications, beyond specific hardware technologies. It our contention that the applications, as well as the underlying sales tasks the applications are able to facilitate are important, rather than the naked "hardware" technology."

Jurnal *The Effect of Information Technology on Salesperson Performance* (Posted on Oktober 10) 2001 by *Niels Schillewaert and Michael Ahearne.*

Jadi sesuai pada gambar di atas, bisa ditarik kesimpulannya, bahwa *Scylla Mobile* (*software* penjualan) memiliki hubungan atau keterkaitan dengan kinerja *salesman*, melalu variabel X dan variabel Y, dimana variabel X adalah *Scylla Mobile (software* penjualan) dan variabel Y adalah kinerja *salesman*.

1.6.2. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu argumen yang akan diuji kebenarannya terhadap penelitian yang akan diteliti, dimana tidak setiap penelitian harus menuliskan hipotesisnya.

Dalam penelitian ini, penulis mengajukan hipotesis yang merupakan suatu tanggapan sementara yang berfungsi sebagai pedoman untuk mempermudah penelitian. Berdasarkan kerangka pemikiran yang dijabarkan diatas, penulis memberikan hipotesis yaitu sebagai berikut :

1. *Scylla mobile* (*software* penjualan) yang diterapkan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang tidak memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

2. *Scylla mobile* (*software* penjualan) yang diterapkan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dan pengumpulan data dilakukan pada PT. Graha Pangan Lestari yang berlokasi Jl. Pangkal Perjuangan Km.2 Bypass Karawang 41316 (sebelah R.S. Islam Karawang). Adapun Waktu penelitian dilakukan mulai dari bulan Agustus sampai dengan Januari 2011.

Berikut ini tabel waktu penelitian :

Tabel 1.1
Waktu Penelitian

No	Aktivitas	Waktu																							
		Agustus 10				September 10				Oktober 10				November 10				Desember 10				Januari 11			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Observasi																								
2.	Interview																								
3.	Kuisioner																								
4.	Merubah Data, dari ordinal ke dalam interval																								
5.	Proses Pengolahan Data																								
6.	Signifikansi																								