BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 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.

4.1.1 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:

4.1.1.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut ini:

Tabel 4.1

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)

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa Bagian Penjualan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang yang terpilih sebagai responden terbatas pada jenis kelamin tertentu. Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menunjukan bahwa responden yang jenis kelamin pria sebesar 100%, dan responden yang berjenis kelamin wanita sebesar 0%, jadi dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini adalah pria. Dikarenakan mayoritas *salesman* dan *supervisor* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang adalah pria. Karena PT. Graha Pangan Lestari Karawang membutuhkan seorang *salesman* maupun *supervisor* yang berjenis kelamin pria, guna meningkatkan omset penjualan order barang dalam kinerjanya. Karena tenaga kerja pria lebih produktif daripada wanita, serta dapat mengatasi berbagai kondisi, seperti cuaca yang buruk dalam melakukan order barang, sesuai dengan hasil kuisioner pada pernyataan ketidakjelasan peran.

4.1.1.2 Profil Responden Berdasarkan Usia

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 4.2 berikut ini:

Tabel 4.2

Profil Responden Berdasarkan Usia

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

(Sumber: Data primer yang telah diolah)

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden yang berusia dibawah 30 tahun berjumlah 10 orang atau sebesar 45%, 31-40 tahun berjumlah 9 orang atau sebesar 41%, 41-50 tahun berjumlah 3 orang atau sebesar 14%. Jadi dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini berusia dibawah 30 tahun. Hal ini dikarenakan pada salesman biasanya usia sekitar <30 tahun itu lebih banyak dibandingkan dengan yang lebih tua di atasnya, karena pada usia <30 tahun dianggap usia yang sangat cocok atau sangat produktif dalam melakukan penjualan order barang maupun kinerja yang dihasilkannya dapat berdampak positif bagi perusahaan, sesuai dengan hasil tanggapan responden, kinerja yang dihasilkan terbilang sangat baik.

4.1.1.3 Profil Responden Berdasarkan Lama Bekerja

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan lamanya bekerja dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut ini :

Tabel 4.3

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)

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa responden dengan lamanya bekerja dibawah 5 tahun sebanyak 8 orang atau 37% responden, lama bekerja dari 5-10 tahun sebanyak 10 orang atau 45% responden, lama bekerja di atas 10 tahun sebanyak 4 orang atau 18% responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden pada penelitian ini dengan lamanya bekerja 5-10 tahun. Hal ini dikarenakan mayoritas pegawai pada PT. Graha Pangan Lestari Karawang memiliki lamanya bekerja 5-10 tahun. Karena lamanya kerja 5-10 tahun sudah cukup matang dalam melakukan penjualan order barang, sehingga dapat meningkatkan penjualan, serta dalam tugas yang diberikan dapat dilakukan dengan baik, karena berpengaruh dengan pemakaian *software* penjualan yang ada sehingga lamanya kerja 5-10 tahun sudah dapat menyesuaikan pemakaian *software* penjualan dengan baik.

4.1.1.4 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut ini :

Tabel 4.4

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 dolah)

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa responden dengan pendidikan terakhir SMA sebanyak 19 orang atau 86% responden, Akademi (D3) sebanyak 2 orang atau 9% responden dengan pendidikan terakhir Strata 1 (S1) sebanyak 1 orang atau 5%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden pada penelitian ini berpendidikan terakhir SMA. Hal ini dikarenakan mayoritas pegawai PT. Graha Pangan Lestari Karawang berpendidikan terakhir SMA untuk seorang *salesman*. Karena di PT. Graha Pangan Lestari Karawang untuk seorang *salesman* hanya cukup dengan pendidikan terakhir SMA, menyesuaikan dengan pemakaian *software* penjualannya mudah diterapkan dengan pendidikan terakhir SMA, dan untuk kinerja yang dihasilkan sangat baik seperti yang sesuai dengan hasil tanggapan responden. Jadi dengan hanya pendidikan terakhir SMA, sudah dapat untuk menjadi seorang *salesman.*

4.1.2 Deskripsi *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) yang berjalan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

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 :

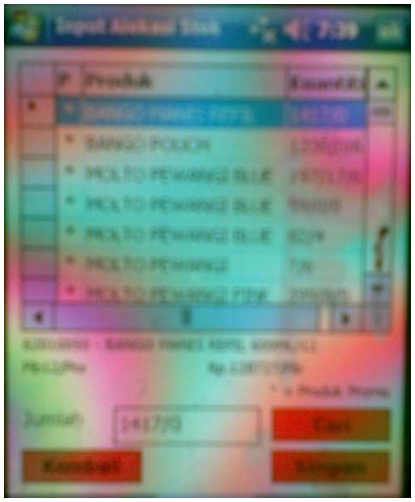
4.1.2.1 Tampilan *Software*

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



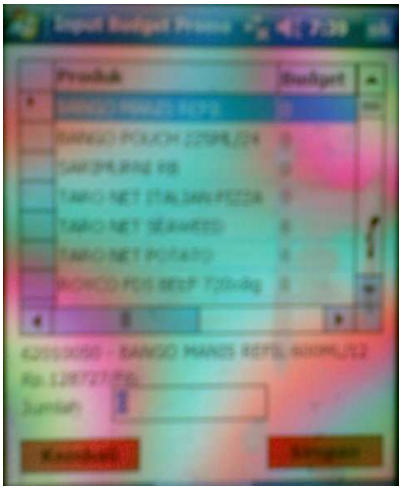
Gambar 4.1 Form Rute Kunjungan

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



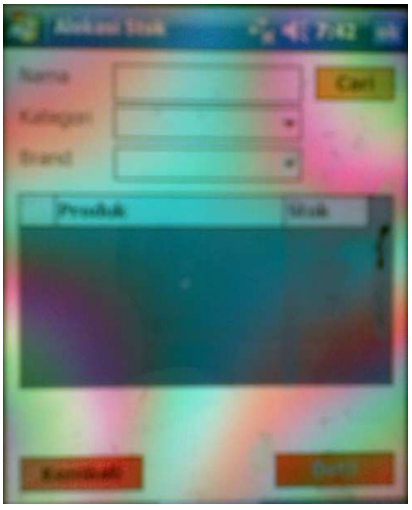
Gambar 4.2 Form Input Alokasi Stok

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



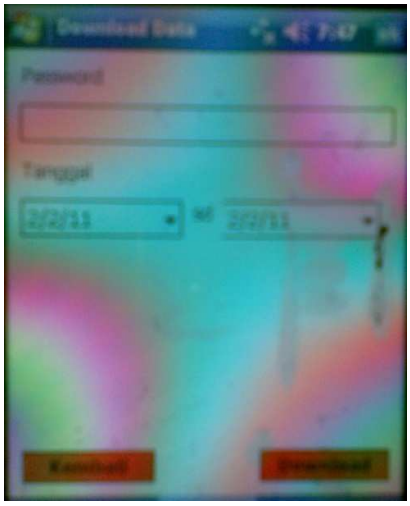
Gambar 4.3 Form Input Bugdet Promo

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



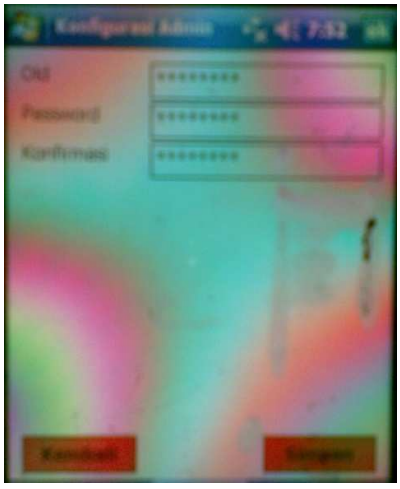
Gambar 4.4 Form Info Stok

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 4.5 Form Download Data

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



Gambar 4.6 Form Parameter Sistem

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

4.1.2.2 Prosedur yang sedang berjalan

Dalam prosedur yang sedang berjalan akan dibahas tentang bagaimana penggunaan *scylla mobile* (*software* penjualan) yang sedang berjalan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dalam melakukan penjualan order barang adalah sebagai berikut :

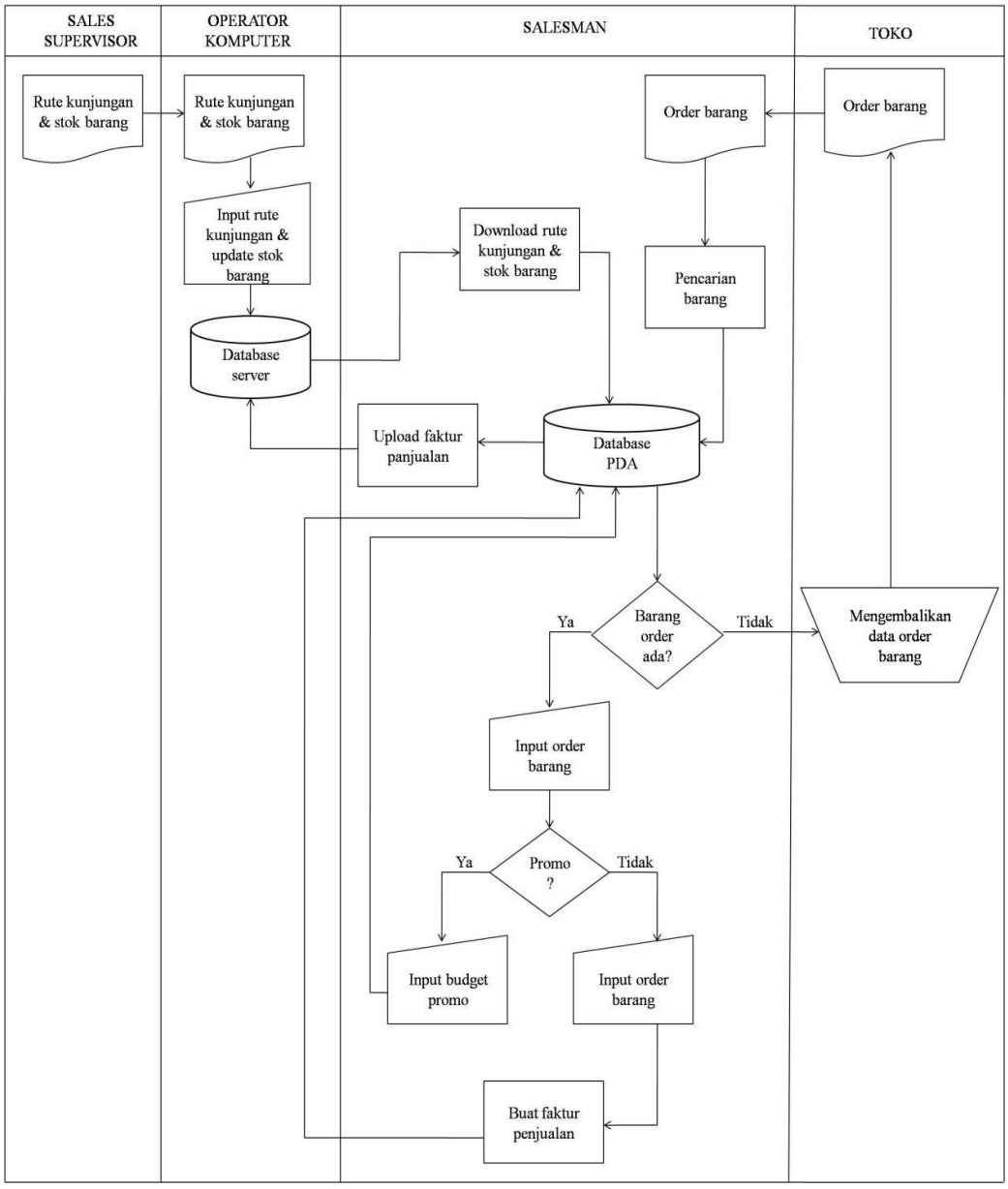
1. *Supervisor* memberikan dokumen berupa rute kunjungan dan stok barang yang nantinya di inputkan oleh operator komputer ke dalam database server.
2. Setelah tersimpan, *salesman* mendownload rute kunjungan dan stok barang dari database server dengan menggunakan *scylla mobile* (*software* penjualan), yang kemudian akan disimpan kedalam database *Scylla Mobile*.
3. Kemudian *Salesman* menerima order barang berupa dokumen dari toko/outlet yang dikunjungi, yang nantinya akan di cari ke dalam database *scylla mobile* (*software* penjualan) untuk mengecek apakah order barang dari toko tersebut ada atau tidak di dalam database *scylla mobile*. Jika barang yang di order tidak ada, maka dokumen order barang dikembalikan kepada pihak toko, untuk memberitahukan bahwa barang tersebut tidak adadalam stok, dan pihak toko bisa melakukan order barang lagi untuk barang yang ada didalam stok.
4. Jika barang yang di order ada, *salesman* mulai menginputkan data order barang dari toko/outlet tersebut, jika barang yang di inputkan berupa

barang yang sedang promo, maka *salesman* harus menginputkan budget promo, jika tidak *salesman* tetap menginputkan data order barang.

5. Setelah *salesman* menginputkan data order barang, maka langsung dibuatkan faktur penjualan, dan otomatis tersimpan dalam database *scylla mobile*.
6. Kemudian faktur penjualan dan budget promo yang sudah tersimpan dalam database *scylla mobile*, di upload kedalam database server di perusahaan.

4.1.2.3 Flowmap Yang Sedang Berjalan

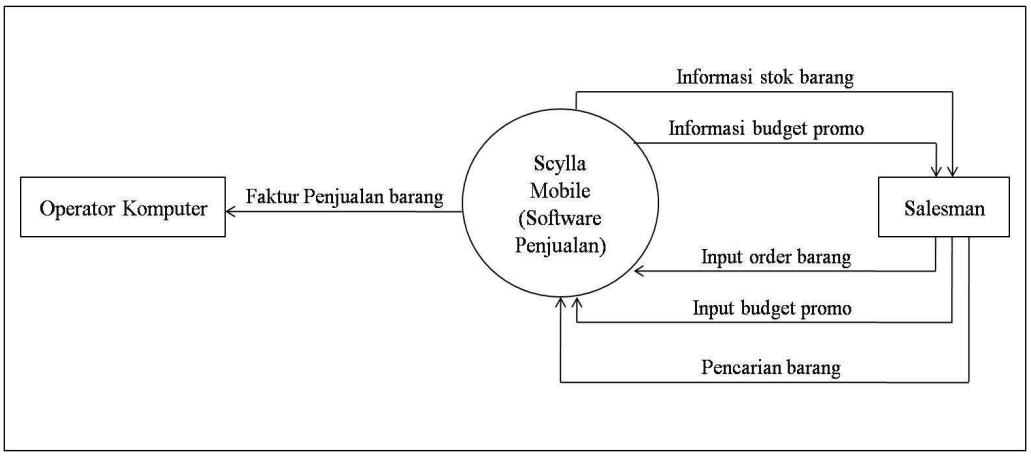
Dibawah ini merupakan gambar flowmap dari *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) yang sedang berjalan di PT. Graha Pangan Lestari Karawang, berikut gambarnya :



Gambar 4.7 Flowmap *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) yang sedang berjalan

4.1.2.4 Diagram Konteks yang sedang berjalan

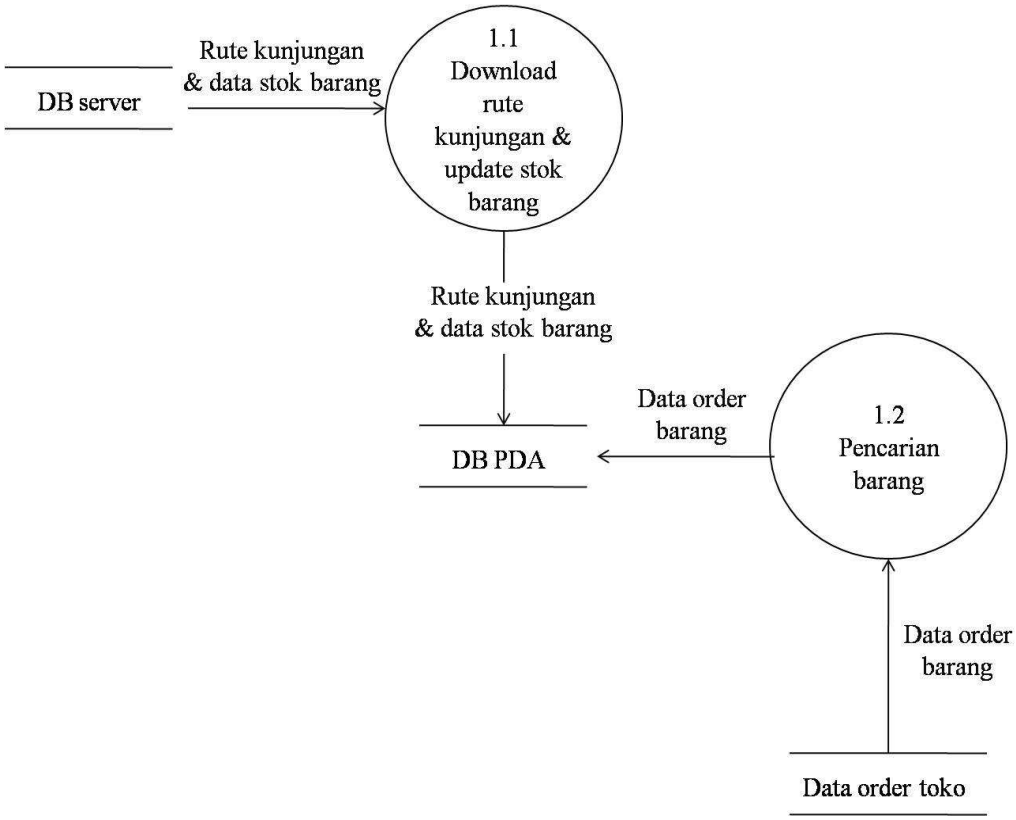
Diagram konteks adalah diagram tingkat atas yaitu diagram global dari sebuah sistem informasi yang menggambarkan aliran-aliran dari entitas luar dan entitas dalam. Berikut adalah gambaran diagram konteks *scylla mobile* (*software* penjualan) yang sedang berjalan :



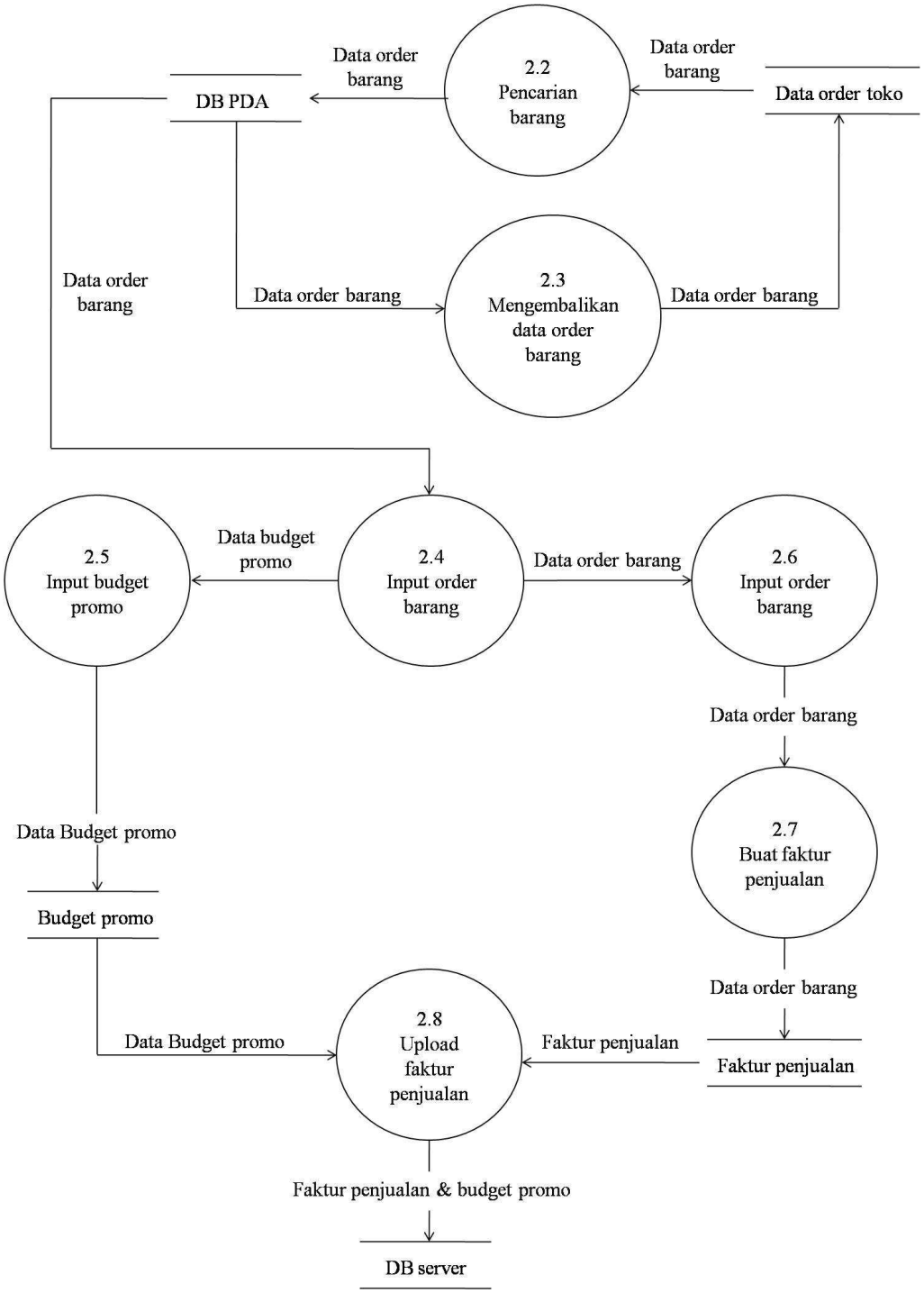
Gambar 4.8 Diagram Konteks Yang Sedang Berjalan

4.1.2.5 Data Flow Diagram (DFD) yang sedang berjalan

Digram alur data yaitu menggambarkan sistem yang ada pada diagram konteks menjadi beberapa proses utama, yang terjadi antara entitas yang terlibat dalam software. Berikut adalah gambaran data flow diagram *scylla mobile* (*software* penjualan) yang sedang berjalan :



Gambar 4.9 DFD Level 1 yang sedang berjalan



Gambar 4.10 DFD Level 2 Proses 2 yang sedang berjalan

4.1.3 Implementasi *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) di PT. Graha Pangan Lestari Karawang berdasarkan Tanggapan Responden

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 4.5

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Awal kegiatan

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 (1)	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	**89**	**90**	**89**	**268**
Jumlah Skor Ideal	**95**	**95**	**95**	**285**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

$$\% \text{ skor total} = \frac{268}{285} \text{ X } 100\%$$

% skor total = 94,03%

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 4.5 berdasarkan persentase skor aktual.

2. Tanggapan Responden Mengenai Info Stok

Tabel 4.6

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 (1)	0	0	0	0
Jumlah Skor Aktual	**85**	**88**	**88**	**261**
Jumlah Skor Ideal	**95**	**95**	**95**	**285**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

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

% 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 4.7

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Sistem

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)

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

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

% 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 4.7 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 4.8

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

No.	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
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 4.5 – 4.7)

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.

4.1.4 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

Tabel 4.9

Rekapitulasi 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**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

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

% 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 4.9 berdasarkan persentase skor aktual.

2. Tanggapan Responden Mengenai Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan

Tabel 4.10

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Kepuasan Terhadap Tenaga Penjualan

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**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

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

% 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 4.10 berdasarkan persentase skor aktual.

3. Tanggapan Responden Mengenai Komitmen Tenaga Penjualan

Tabel 4.11

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Komitmen Tenaga Penjualan

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**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

$$\% \text{ skor total} = \frac{352}{380} \times 100\%$$

% skor total = 92,63%

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 4.11 berdasarkan persentase skor aktual.

4. Tanggapan Responden Mengenai Ketidakjelasan Peran

Tabel 4.12

Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Ketidakjelasan Peran

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**

(Sumber : Data primer yang telah diolah)

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

$$\% \text{ skor total} = \frac{352}{380} \text{ X } 100\%$$

% skor total = 92,63%

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 4.12 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 4.13

Rekapitulasi Persentase Total Skor Tanggapan Responden Mengenai Kinerja *Salesman*

No.	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kriteria
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 4.9 – 4.12)

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 1564 sedangkan total skor ideal yaitu sebesar 1710. Sehingga perhitungan dari total skor aktual dan total skor ideal dapat diketahui besarnya presentase 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.

4.2. Hasil Pembahasan

Dalam bab ini akan dikemukakan hasil penelitian serta pembahasan yang diperoleh dari penyebaran kuisioner pada responden sebagai sumber data utama dalam penelitian ini, selain upaya perolehan data melalui studi pustaka untuk melengkapi data utama. Kuisioner yang terdiri dari 28 pernyataan dengan perincian 10 pertanyaan mengenai *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) dan 18 pernyataan tentang Kinerja *Salesman*.

Jumlah responden dalam penelitian ini 22 orang, yang menjadi subyek penelitian adalah *Salesman* dan *Supervisor.* Metode analisis yang digunakan pada pengolahan data berupa analisis kualitatif dan kuantitatif untuk menginterpretasikan hasil tanggapan responden melalui kuesioner. Untuk menguji peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang digunakan analisis regresi linier sederhana.

Pembahasan merupakan perhitungan serta analisis dari data-data yang diperoleh dari perusahaan. Data-data yang terkumpul merupakan data primer karena diperoleh langsung melalui instrumen penelitian atau kuesioner.

4.2.1 Uji Korelasi

Analisis korelasi digunakan untuk melihat kedekatan hubungan antara variabel yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang akan dicari hubungannya, yaitu antara variabel X, *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) yang diduga memiiki hubungan dengan Kinerja *Salesman* sebagai variabel Y. Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan *software*

SPSS 15.0 for windows, maka diperoleh hasil estimasi besarnya hubungan antara variabel X dengan variabel Y pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.14

Korelasi Antara Variabel X dengan Variabel Y

Correlations

		PDA	Kinerja
PDA	Pearson Correlation	1	.731**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	19	19
Kinerja	Pearson Correlation	.731**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	19	19

**. Correlation is significant at the 0.01 level

(Sumber: Data Primer yang telah diolah, Desember 2010)

Berdasarkan hasil pengolahan di atas dapat dilihat bahwa koefisien hubungan antara variabel *scylla mobile* (*software* penjualan) dengan kinerja *salesman* yang dihitung dengan koefisien korelasi adalah sebesar 0,731. Hal ini menunjukkan terdapat hubungan korelasi yang kuat antara *scylla mobile* (*software* penjualan) dengan kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

Sedangkan dengan melakukan perhitungan manual menurut Jonathan (2005:73) didapat hasil perhitungan:

$$r = \frac{n\left(\sum XY\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{\sqrt{\left\{n\left(\sum X^2\right) - \left(\sum X\right)^2\right\}\left\{n\left(\sum Y^2\right) - \left(\sum Y\right)^2\right\}}}$$

$$r = \frac{(19.16654{,}08409) - (392{,}69821.753{,}86811)}{\sqrt{(169188{,}566106 - 154211{,}884137).(620191{,}87856 - 568317{,}127274)}}$$

$$r = \frac{316427{,}59771 - 296042{,}657373}{\sqrt{(\ 14976{,}908732\ )(\ 51874{,}751285\ )}}$$

$$r = \frac{20384{,}940336}{\sqrt{776923415{,}486751}}$$

$$r = \frac{20384{,}940336}{27873{,}345968}$$

$$r = 0{,}731$$

Maka sesuai dengan perhitungan manual di atas menunjukkan terdapat hubungan korelasi yang kuat antara *scylla mobile* (*software* penjualan) dengan kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang, yaitu sebesar 0,731, menurut sumber (Jonathan Sarwono, 2005).

4.2.2 Uji Regresi

Analisis regresi digunakan untuk mencari dan menguji peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) X terhadap kinerja *salesman* Y di PT. Graha Pangan Lestari Karawang, dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana yang digunakan untuk menguji peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*, diformulasikan sebagai berikut:

$$\mathbf{Y = a + bX}$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

Dimana nilai a dan b dicari terlebih dahulu dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$a = \frac{\left(\sum X^2\right)\left(\sum Y\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum XY\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

$$b = \frac{n\sum XY - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

(Sumber: Jonathan, 2005:73)

Dimana : Y : Kinerja *Salesman*

X : *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan)

a : Konstanta

b : Koefisien variabel X

$$a = \frac{\left(\sum X^2\right)\left(\sum Y\right) - \left(\sum X\right)\left(\sum XY\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

$$a = \frac{\left(8904{,}661379 \,.753{,}86811\right) - \left(392{,}69821 \,.16654{,}08909\right)}{19\left(8904{,}66137\,4\right) - \left(154211{,}884137\right)}$$

$$a = \frac{\left(6712940{,}240207 - 6540029{,}011332\right)}{\left(169188{,}566106 - 154211{,}884137\right)}$$

$$a = \frac{172911{,}228875}{14976{,}681968}$$

$$a = 11{,}545$$

Sedangkan untuk b yaitu koefisien variable X

$$b = \frac{n\sum XY - \left(\sum X\right)\left(\sum Y\right)}{n\sum X^2 - \left(\sum X\right)^2}$$

$$b = \frac{19.16654{,}08409 - \left(392{,}69821.753{,}86811\right)}{\left(19.8904{,}661374\right) - \left(154211{,}884137\right)}$$

$$b = \frac{316427{,}59771 - 296042{,}657373}{\left(169188{,}566106 - 154211{,}889137\right)}$$

$$b = \frac{20384{,}940336}{14976{,}681968}$$

$$b = 1{,}361$$

Jadi hasil perhitungan manual dalam mencari nilai a dan b sudah diketahui, yaitu a sebesar 11,545 dan b sebesar 1,361. Nilai ini sesuai dengan perhitungan yang menggunakan *software SPSS 15.0 for windows*.

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan *software SPSS 15.0 for windows*, diperoleh output regresi peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman*. Maka dapat dilihat hasil pengolahan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.15

Hasil Analisis Regresi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11.545	6.664		1.732	.101
	PDA	1.361	.308	.731	4.421	.000

a. Dependent Variable: Kinerja

a Dependent Variable: Kinerja

Dari tabel di atas maka didapatkan suatu kesimpulan serta persamaan regresi sebagai berikut:

Y = 11,545+1,361

Dimana : Y = Kinerja *Salesman*

X = *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan)

Dari hasil perhitungan tersebut dapat dilihat bahwa koefisien regresi memiliki tanda positif, artinya semakin baik spesifikasi-spesifikasi yang ditingkatkan dari *scylla mobile* (*software* paenjualan) maka akan membuat kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang semakin baik. Demikian juga sebaliknya, semakin tidak baik spesifikasi-spesifikasi yang ada dari *scylla mobile* (*software* paenjualan) akan membuat kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang semakin rendah.

Arti dari persamaan dalam bentuk penjelasan secara ekonomis yaitu untuk mengetahui Koefisien regresi *scylla mobile* (*software* penjualan) sebesar 1,361 menunjukkan besarnya perubahan pada variabel kinerja *salesman* apabila variabel *scylla mobile* (*software* penjualan) berubah sebesar satu satuan. Jadi setiap kenaikan *scylla mobile* (*software* penjualan) daerah sebesar satu satuan akan meningkatkan kinerja *salesman* sebesar 1,361 atau sebaliknya. Sementara nilai konstanta sebesar 11,545 menunjukkan nilai rata-rata Y apabila X bernilai nol.

Standar error merupakan nilai penyimpangan dari angka yang ada pada kolom B. Nilai beta sama dengan nilai korelasi, kemudian nilai t adalah statistik

uji yang digunakan untuk menguji signifikansi koefisien regresi. Selain menggunakan uji t nilai signifikansi (sig.) juga merupakan statsitik uji yang digunakan uji menguji signifikansi koefisien regressi. Kalau t dibandingkan dengan t tabel, maka nilai signifikansi dibandingkan dengan alpa penelitian yaitu 1% atau 0,01. apabila nilai signifikan < 0,01 artinya koefisien regressi yang sedang diuji signifikan, sebaliknya apabilai nilai signifikan > 0,01 artinya koefisien regressi yang sedang diuji tidak signifikan.

4.2.3 Koefisien Determinan

Koefisien determinasi (R-square) merupakan koefisien yang digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel independen terhadap perubahan variabel dependen. Hasil perhitungan koefisien determinasi yang dilakukan menggunakan *software SPSS 15.0 for windows* sebagai berikut:

Tabel 4.16

Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731[a]	.535	.508	8.64300

a. Predictors: (Constant), PDA

b. Dependent Variable: Kinerja

(Sumber: Data Primer yang telah diolah, desember 2010)

Melalui data pada tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai koefisien korelasi (R) adalah sebesar 0,731, jadi kedekatan hubungan antara variabel *scylla mobile* (*software* penjualan) dengan kinerja *salesman* yang dihitung dengan koefisien

korelasi adalah sebesar 0,731. Artinya terdapat hubungan yang erat atau kuat antara *scylla mobile* (*software* penjualan) dengan kinerja *salesman*.

Selain koefisien korelasi (R), pada tabel diatas juga dapat ditemukan nilai R-square sebesar 0,535 yang dikenal dengan istilah koefisien determinasi (KD).

KD = (0,535) x 100% = 53,5%

Koefisien determinasi sebesar 53,5% menunjukkan besarnya peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 46.5% dipengaruhi faktor lain di luar variabel yang diteliti yaitu banyaknya target penjualan order barang yang harus dicapai, cuaca yang buruk menjadi penghambat dalam melakukan order barang pada setiap toko/outlet, serta peningkatan kedisiplinan kerja karyawan.

4.2.4 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis

Dalam menguji hipotesis, masih dengan menggunakan data perhitungan pada tabel di atas, akan dilakukan pengujian hipotesis untuk menguji peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dilihat dari angka signifikansi kedua variabel. Dilakukan pengujian apakah peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) benar-benar berperanan terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang dengan hipotesis statistik dengan mengetahui dari angka signifikansi yaitu sebagai berikut :

Ho : *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) tidak memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

H1 : *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki peranan terhadap kinerja *salesman*.

Melalui patokan pengambilan keputusan menurut Jonatan Sarwono (54:2006)

1. Jika probabilitas atau signifikansi < 0,01, peranan antara variabel X terhadap Y signifikan, dengan menolak Ho dan menerima H1.
2. Jika probabilitas atau signifikansi > 0.01, peranan antara variabel X terhadap Y tidak signifikan, dengan menolak H1 dan menerima Ho.

Jadi dapat terlihat dari angka probabilitas hubungan antara variabel *scylla mobile* (*software* penjualan) dan variabel kinerja *salesman* sebesar 0.00, yang merupakan signifikansi dari hubungan kedua variabel. Angka probabilitas 0.00 < 0,01, maka ada hubungan kedua variabel tersebut signifikan. Maka diputuskan untuk menolak Ho dan menerima H1, jadi hasil pengujian menyimpulkan terdapat peranan yang signifikan antara *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

Oleh karena itu, sangat terbukti dengan pengambilan keputusan dari hipotesis yang ada, dengan membandingkan angka signifikansi bahwa koefisien regresi adalah signifikan atau dengan kata lain *scylla mobile* (*software* penjualan) berperanan signifikan terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang.

Jika dalam pengujian menggunakan tingkat kekeliruan (α = 0,01) untuk diuji dua pihak, maka kriteria penerimaan ataupun penolakan hipotesis adalah sebagai berikut:

a. Jika $t_{hitung} \geq t_{table}$ maka H_0 ada di daerah penolakan, berarti Ha diterima artinya, ada peranan antara variabel X terhadap variabel Y.
b. Jika $t_{hitung} \leq t_{table}$ maka H_0 ada di daerah penerimaan, berarti Ha ditolak artinya, tidak ada peranan antara variabel X terhadap variabel Y.

Uji T digunakan untuk membandingkan rata-rata dua populasi dengan data yang berskala interval. Uji t digunakan dalam uji statistik penelitian ini sebab populasi < 30 menurut Sugiyono (2008:184). Untuk menguji signifikansi suatu koefisien Korelasi, maka dapat menggunakan statistik uji t *student* dengan rumus sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

(Sumber: Sugiyono, 2008:184)

Untuk keterangan :

t : Nilai uji t

r : Koefisien Korelasi

n : Jumlah sampel

$$t_{hitung} = \frac{0,731\sqrt{19-2}}{\sqrt{1-0,534}}$$

$$= \frac{r(0,731.4,123)}{\sqrt{0,466}}$$

$$= \frac{3,013}{0,682}$$

$$= 4,417$$

Setelah melalui perhitungan uji t, hasil t_{hitung} adalah 4,417. Untuk nilai t_{tabel} adalah sebagai berikut :

$t_{tabel} = t\ 1-\alpha(n)$

= t 1-0,01(n)

= t 0,99(19)

=2,861

Nilai t_{tabel} adalah 2,861

Sesuai dengan perhitungan uji t melalui tingkat kekeliruan dapat dilihat t_{hitung} 4,417 ≥ t_{tabel} 2,861. Maka H_0 ada di daerah penolakan, berarti H1 diterima artinya terdapat peranan antara variabel X terhadap variabel Y.

Jadi dapat disimpulkan bahwa variabel X *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki peranan terhadap Y Kinerja *Salesman*, sesuai dengan tingkat kekeliruan sebesar 0,01 dengan taraf kepercayaan 99%.