BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 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 presentase 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 presentase skor aktual yaitu 91,46%. Artinya ditinjau dari kinerja tenaga penjualan, kepuasan terhadap tanaga 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,

4. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus koefisien determinasi besarnya Peranan *scylla mobile* (*software* penjualan) terhadap kinerja *salesman* adalah 53,5% dan Sisanya 46,5% dipengaruhi oleh faktor lainnya yang tidak diteliti oleh penulis, seperti banyaknya target penjualan order barang yang harus dicapai, cuaca yang buruk menjadi penghambat dalam melakukan order barang pada setiap toko/outlet, serta peningkatan kedisiplinan dan kerja karyawan.

5. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa *scylla mobile* (*software* penjualan) berperanan terhadap kinerja *salesman* di PT. Graha Pangan Lestari Karawang. Dilihat dari angka probabilitas hubungan antara variabel *scylla mobile* (*software* penjualan) dan variabel kinerja *salesman* sebesar 0.00. Angka probabilitas 0.00 < 0,01 dengan taraf kepercayaan 99%, maka ada peranan kedua variabel tersebut signifikan, menolak Ho dam menerima H1.

5.2 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*.
4. Dalam masalah kepuasan terhadap tenaga penjualan, diharapkan *salesman* dapat meningkatkan kinerja lebih baik lagi, agar setiap target penjualan yang diberikan oleh *supervisor* dapat dicapai, sesuai target yang telah ditentukan, sehingga kepuasan yang diberikan *salesman* dapat dirasakan oleh *supervisor* sebagai atasan.
5. Untuk penelitian berikutnya, diharapkan dapat menambahkan indikator-indikator dari kedua variabel yang akan diteliti.