ABSTRAK

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

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan distribusi produk tidak lepas dari kegiatan penjualan. Penjualan merupakan fungsi utama pemasaran yang sekaligus merupakan fungsi lain yang akan membantu tercapainya tujuan menyeluruh suatu perusahaan. Kemampuan perusahaan untuk mengelola bidang penjualan merupakan salah satu faktor utama yang menentukan berhasil tidaknya perusahaan tersebut mencapai sasarannya.

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 pekerjaanya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif, untuk mengetahui *Scylla Mobile* (*Software* Penjualan) memiliki peranan terhadap kinerja s*alesman.* 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

THE ROLE OF SCYLLA MOBILE (SOFTWARE SALES) ON THE PERFORMANCE OF SALESMAN IN PT. GRAHA PANGAN LESTARI KARAWANG

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