

KORELASI ANTARA EFEKTIFITAS SISTEM INFORMASI PENJUALAN DENGAN KINERJA USER

Henny Hendarti, Anderes Gui

Fakultas Ilmu Komputer, Jurusan Komputerisasi Akuntansi, Universitas Bina Nusantara

E-mail : henny@binus.ac.id , Anderesgui@binus.ac.id

Abstraksi

Tujuan penelitian untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja User .

Metode penelitian menggunakan metode survei teknik korelasional. Data dijaring dengan menggunakan kuesioner yang sebelumnya dikalibrasi untuk menguji validitas butir (Product Moment) dan reliabilitas instrumen (Alpha Cronbach). Populasi yang digunakan adalah pemakai sistem informasi, karyawan bagian penjualan. Jumlah sampel sebanyak 36 orang yang dihitung dengan menggunakan rumus Isaac dan Michael dari populasi 41 orang, dengan Probability Sampling yaitu Simple Random Sampling, dimana penentuan jumlah sampel didapat. Metode analisis data menggunakan teknik regresi linear sederhana dan korelasi sederhana dimana sebelum melakukan analisis perlu dilakukan uji persyaratan analisis yaitu uji normalitas dan homogenitas.

Hasil penelitian menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0.542 yang berarti terdapat hubungan yang positif pada tingkat sedang antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja User. Koefisien determinasi 0.294 atau 29.4%. Hal ini berarti 29.4% dari variasi Kinerja User dapat dijelaskan oleh variabel Efektifitas Sistem Informasi Penjualan. Sementara sisanya, yaitu sebesar 70.6% terdiri dari faktor (variabel) lain, seperti Gaya Kepemimpinan, Lingkungan Kerja dan Gaji dan lain-lain.

Simpulan dari penelitian ini adalah terdapat korelasi (hubungan) yang positif pada tingkat sedang serta signifikan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja User, yang artinya semakin tinggi tingkat Efektifitas Sistem Informasi Penjualan maka semakin tinggi pula tingkat Kinerja User.

Keywords: Efektifitas Sistem Informasi Penjualan, Kinerja User.

1. PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan dunia usaha yang semakin pesat membutuhkan informasi yang cepat, tepat dan akurat. Perkembangan yang pesat ini membuat persaingan antara perusahaan semakin ketat. Hal ini menyebabkan informasi menjadi sangat berharga untuk meningkatkan keunggulan bersaing di antara perusahaan. Untuk mewujudkan informasi yang tepat bagi perusahaan maka diperlukan suatu sistem informasi yang handal di dalam perusahaan.

Pada saat ini peran teknologi informasi menjadi salah satu fasilitas utama perusahaan dalam menghasilkan informasi yang berkualitas yang sekaligus menjadi salah satu strategi bisnis bagi perusahaan. Peran penting teknologi informasi di seluruh bidang perusahaan telah terbukti memberikan banyak manfaat dalam menunjang kualitas dan optimalisasi kinerja perusahaan.

Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan *spare part* alat-alat berat (misalnya : Komatsu, Caterpillar, Cummins, GM, Hitachi) dan alat-alat teknik (misalnya : pompa, *compressor*, elektromotor, *valve*, elektrik, *tools*, dan lain-lain). Salah satu sistem informasi yang diterapkan perusahaan adalah sistem informasi penjualan.

Sistem tersebut digunakan oleh *user*/pemakai sistem informasi pada karyawan bagian penjualan untuk melakukan kegiatan transaksi penjualan dengan *customer*. Sistem ini dapat memberikan kemudahan bagi *user* dalam menyelesaikan pekerjaan. Dengan semakin efektif sistem informasi penjualan maka diharapkan kinerja *user* akan meningkat.

Oleh karena itu, untuk mengetahui hubungan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja *User* pada perusahaan maka perlu diadakan penelitian "Korelasi Antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan Dengan Kinerja *User*".

Fokus permasalahan pada penelitian ini dirumuskan sebagai berikut : "Apakah terdapat hubungan antara efektifitas sistem informasi penjualan dengan kinerja *user* pada perusahaan".

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja *User* p.

Adapun manfaat-manfaat yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Memberikan informasi bagi perusahaan mengenai hubungan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja *User*.
2. Memberikan saran-saran perbaikan Sistem Informasi Penjualan kepada perusahaan

2. TEORI PENDUKUNG

Efektifitas

Menurut kamus besar bahasa Indonesia (2002, p.284), Efektif adalah ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya); dapat membawa hasil atau berhasil guna (tentang usaha, tindakan).

Definisi efektifitas menurut Aras (2003, p.11) adalah suatu keadaan dimana kemampuan suatu sistem sesuai dengan keinginan dari pengguna.

Sistem

Menurut O'Brien (2006, p.29), sistem adalah sekelompok komponen yang saling berhubungan, bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama dengan menerima masukan dan menghasilkan keluaran dalam suatu proses transformasi yang teratur.

Sistem mempunyai tiga komponen dasar yang saling berinteraksi, yaitu :

1. *Input* (masukan), meliputi menangkap dan mengumpulkan elemen yang memasuki sistem untuk dapat diproses.
2. *Processing* (proses), meliputi proses perubahan yang mengubah *input* menjadi *output*.
3. *Output* (keluaran atau hasil), meliputi perpindahan elemen yang telah dihasilkan oleh proses perubahan ke dalam tujuan akhirnya.

Informasi

Menurut O'Brien (2006, p.703), informasi adalah data yang telah diubah dalam konteks yang berarti dan berguna untuk pemakai akhir.

Berdasarkan Mukhtar (1999, p.4), ciri – ciri atau karakteristik suatu informasi yang baik dan lengkap adalah sebagai berikut :

1. *Reliable* (dapat dipercaya)
Informasi haruslah bebas dari kesalahan dan haruslah akurat dalam mempresentasikan suatu kejadian atau kegiatan dari suatu organisasi.
2. *Relevant* (cocok atau sesuai)
Informasi yang relevan harus berguna bagi *user*. Informasi ini dapat mengurangi ketidakpastian dan dapat meningkatkan nilai dari suatu kepastian serta hasil keluaran sesuai dengan fakta yang ada.
3. *Timely* (tepat waktu)
Informasi yang disajikan haruslah cepat pada saat yang dibutuhkan / tepat waktu dan bisa mempengaruhi proses pengambilan keputusan.
4. *Complete* (lengkap)
Informasi yang disajikan lengkap termasuk di dalamnya semua data-data yang relevan dan tidak mengabaikan kepentingan yang diharapkan pembuat keputusan.
5. *Understandable* (dapat dimengerti)
Informasi yang disajikan hendaknya dalam bentuk yang mudah dimengerti oleh *user*.

Sistem Informasi

Menurut Nickerson (2001, p.4), *information system (IS) is a collection of componets that work together to provide information to help in the operations and management of an organization.* Sistem informasi adalah komponen-komponen yang bekerjasama untuk menyediakan informasi yang membantu dalam operasi dan mengatur sebuah organisasi.

Berdasarkan Laudon (2004, p.8), *an information system can be defined technically as a set of interrelated components that collect (or retrieve), process, store, and distribute information to support decision making and control in an organization.* Sistem informasi adalah kumpulan komponen yang saling berhubungan dalam mengumpulkan, memproses, menyimpan, menyediakan dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengendalian didalam organisasi.

Konstruk Variabel Efektifitas Sistem Informasi Penjualan

Efektifitas Sistem Informasi Penjualan pada PT. Surya Makmur Teknik adalah sistem yang terdiri dai komponen-komponen yang saling bekerjasama untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi *user* dalam mencapai tujuan yang ditetapkan PT. Surya Makmur Teknik dengan melakukan transaksi penjualan secara tunai maupun kredit dengan *customer* dimana terjadi pemindahan kepemilikan atas barang dan jasa kepada *customer*, dengan indikator adalah: (1) Tujuan; (2) *Input*; (3) *Process*; (4) *Output*; (5) Bebas dari kesalahan dengan dimensi *Reliable*; (6) Berguna dengan dimensi *Relevant*; (7) Tepat waktu dengan dimensi *Timely*; (8) Lengkap dengan dimensi *Complete*; dan (9) Mudah dimengerti dengan dimensi *Understandable*.

Kinerja

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia (2002, p.570), kinerja adalah sesuatu yang dicapai, prestasi yang diperlihatkan, kemampuan kerja.

Menurut Agung (2004, p.18) yang dimaksud dengan kinerja dosen adalah penampilan kerja pendidik atau dosen dalam penyelenggaraan pendidikan dan pengajar yang menggambarkan :

1. Kualitas pekerjaan
Yang dimaksud kualitas adalah *user* mampu mengaplikasikan dan mengoperasikan sistem informasi dengan baik, dalam hal ini *user* selalu mencari cara menyelesaikan tugas dengan cara yang lebih baik dari sebelumnya.
2. Pengetahuan tugas pekerjaan
Yang dimaksud pengetahuan dalam penelitian ini adalah suatu ukuran bagaimana *user* mampu menggunakan sistem informasi dengan baik dan benar, dalam hal ini *user* selalu ingin mengembangkan diri melalui sumber – sumber yang baru seperti buku keluaran terbaru.

3. Inisiatif
Yang dimaksud inisiatif dalam penelitian ini adalah kemampuan *user* untuk bertindak berdasarkan pemikiran sendiri secara cepat dan tepat dalam menyelesaikan laporan sebelum waktu yang ditentukan.
4. Kerjasama
Kerjasama disini dimaksudkan adalah bagaimana *user* dapat bekerjasama dan dapat membangun hubungan baik dengan lingkungan sekitar sehingga pekerjaan dapat diselesaikan, dalam hal ini *user* dapat saling berinteraksi antara *user* dengan *user* dan *user* dengan atasannya.
5. Tanggung jawab
Tanggung jawab disini diartikan sebagai sikap *user* untuk dapat menyelesaikan tugas yang telah diberikan perusahaan. Dalam hal ini *user* menyelesaikan tugas secara tepat waktu.
6. Tingkat kehadiran
Tingkat kehadiran disini dapat diartikan sikap disiplin yang harus dimiliki *user* untuk selalu hadir pada waktu jam kerja agar pekerjaan dapat terselesaikan.
7. Waktu penyelesaian
Waktu penyelesaian disini dapat diartikan *user* bertanggung jawab atas pekerjaan yang telah diberikan perusahaan dan dapat diselesaikan secara tepat waktu.

User

Definisi *user* menurut O'Brien (2006, p.35) adalah seseorang yang menggunakan sistem informasi atau informasi yang dihasilkannya.

Menurut Long (2002, p.24), *user is someone who uses the computer*. *User* adalah seseorang yang menggunakan komputer.

Konstruksi Variabel Kinerja User

Kinerja *User* yang menggunakan Sistem Informasi Penjualan pada PT. Surya Makmur Teknik adalah kemampuan kerja yang dimiliki oleh *user* dalam menggunakan Sistem Informasi Penjualan yang tersedia pada PT. Surya Makmur Teknik, agar tujuan yang akan dicapai PT. Surya Makmur Teknik bisa tercapai secara maksimal, dengan indikator : (1) Kualitas pekerjaan; (2) Pengetahuan tugas pekerjaan; (3) Inisiatif; (4) Kerjasama; (5) Tanggung jawab; (6) Tingkat kehadiran; dan (7) Waktu penyelesaian.

Kerangka Berpikir

Berdasarkan kedua pengertian diatas, maka diduga terdapat hubungan antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja *User* pada PT. Surya Makmur Teknik. Dimana semakin efektif Sistem Informasi Penjualan yang ada, maka Kinerja *User* akan semakin meningkat.

Pernyataan Hipotesis

Pernyataan hipotesis penelitian : "Terdapat hubungan antara efektifitas sistem informasi penjualan dengan kinerja user".

$H_0 : \rho = 0$, Tidak terdapat korelasi antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja User

$H_1 : \rho \neq 0$, Terdapat korelasi antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja User.

3. METODE PENGUMPULAN DATA

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data mengenai Efektifitas Sistem Informasi Penjualan, Kinerja *User* serta latar belakang responden mencakup jenis kelamin, usia, pendidikan, lama pengalaman kerja dan lama menggunakan Sistem Informasi Penjualan setiap hari.

Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode survei dengan menggunakan teknik korelasional. Data yang ada pada variabel terikat maupun variabel bebas dikumpulkan dengan menggunakan instrumen yang terdiri dari dua perangkat yaitu kuesioner Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dan kuesioner Kinerja *User* pada PT. Surya Makmur Teknik.

4. METODE PENGOLAHAN DATA

Data yang telah terkumpul kemudian akan diolah dengan menggunakan perhitungan manual, *Microsoft Excel 2003*, dan SPSS (*Statistical Packet for the Social Science*) 15.0 for Windows.

5. METODE ANALISIS DATA

Analisis data dilakukan untuk menguji hipotesis. Data yang telah teruji normalitas (*Lilliefors*) dan homogenitas (*Bartlett*), kemudian dianalisis menggunakan teknik regresi linear sederhana dan korelasi sederhana.

6. KESIMPULAN

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi, serta pembahasan masalah yang telah dirumuskan, maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian analisis regresi linear sederhana dan korelasi sederhana, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif pada tingkat sedang antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan dengan Kinerja *User*.
2. Uji signifikansi koefisien korelasi didapat $t_{hitung} = 3.764 > t_{tabel} = 1.692$, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa koefisien korelasi antara Sistem Informasi Penjualan (X) dengan Kinerja

User (Y) sebesar $r_{xy} = 0.542$ adalah signifikan. Hasil tersebut menunjukkan adanya hubungan yang positif antara Efektifitas Sistem Informasi Penjualan (X) dengan Kinerja User (Y) yang berarti semakin efektif Sistem Informasi Penjualan, maka semakin tinggi tingkat Kinerja User.

3. Dari hasil koefisien korelasi didapat koefisien determinasi sebesar $r_{xy}^2 = 0.294$ atau 29.4%. Hal ini berarti 29.4% dari variasi Kinerja User (Y) dapat dijelaskan oleh Efektifitas Sistem Informasi Penjualan (X), melalui persamaan regresi $\hat{Y} = 19.148 + 0.400 X$. Sedangkan sisanya 70.6% variasi Kinerja User (Y) terdiri dari faktor (variabel) yang lain, seperti Gaya Kepemimpinan, Lingkungan Kerja dan Gaji.

7. IMPLIKASI

Dengan diperolehnya kesimpulan untuk penelitian ini, maka ada beberapa implikasi yang timbul, yaitu:

Upaya peningkatan tujuan agar user bisa mengecek data penjualan yang diperlukan sebelum melakukan transaksi penjualan dan dapat melakukan transaksi penjualan dengan mudah melalui Sistem Informasi Penjualan. Upaya peningkatan proses tujuan dapat dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi sistem informasi penjualan kepada user secara detail dan mendalam.

Upaya peningkatan *input* Efektifitas Sistem Informasi Penjualan agar user memasukkan data yang ada sesuai dengan fungsi/hak akses. Upaya peningkatan proses *input* dapat dilakukan dengan cara melakukan demo program pada saat mengadakan sosialisasi sistem informasi penjualan kepada user.

Upaya peningkatan *process* agar pada saat menggunakan sistem, user jarang mengalami gangguan sistem (*error*) dan dapat memperbaharui data penjualan sesuai transaksi yang dilakukan dengan customer. Upaya peningkatan *process* dapat dilakukan dengan cara meningkatkan integritas data dan software dari sistem informasi penjualan.

Upaya peningkatan *output* agar user bisa mencetak laporan penjualan setiap saat dan selalu menghasilkan laporan penjualan sesuai standar yang berlaku. Upaya peningkatan *output* dapat dilakukan dengan cara mengevaluasi *design* hasil dari tampilan atau *view* kepada user.

Sistem informasi penjualan haruslah terbebas dari kesalahan, berguna dan mudah dimengerti. Dengan sistem informasi penjualan yang terbebas dari kesalahan, berguna, tepat waktu, lengkap dan mudah dimengerti maka secara langsung akan berhubungan dengan tingkat Kinerja user.

Upaya peningkatan agar sistem terbebas dari kesalahan adalah user menerima informasi penjualan yang dapat dipercaya dan bisa mencatat transaksi sesuai dengan pesanan customer.

Upaya peningkatan agar sistem berguna adalah user mudah memperoleh informasi penjualan yang dibutuhkan dan dapat memakai menu yang tersedia untuk mengolah data pesanan customer.

Upaya peningkatan agar sistem yang digunakan dapat berjalan secara tepat waktu adalah user bisa memperoleh informasi penjualan yang diinginkan dengan cepat dan mudah menyajikan data penjualan pada saat dibutuhkan.

Upaya peningkatan agar sistem lengkap adalah user selalu menyajikan data customer dengan terperinci.

Upaya peningkatan agar sistem mudah dimengerti adalah user memahami menu yang tersedia dalam sistem informasi penjualan dan merasa jelas dengan perintah-perintah yang ada pada sistem informasi penjualan.

Upaya yang dilakukan agar sistem informasi penjualan terbebas dari kesalahan, berguna, tepat waktu, lengkap dan mudah dimengerti adalah dengan meningkatkan kehandalan *software* dan data yang digunakan untuk Sistem Informasi Penjualan yaitu dengan melakukan *continuous improvement* dari proses transaksi penjualan sebelumnya agar dapat mengurangi kesalahan-kesalahan dan *error*. Hal ini secara langsung akan mendukung kehandalan serta tingkat kepercayaan user terhadap Sistem Informasi Penjualan sehingga user dapat merasakan nilai lebih dari Sistem Informasi Penjualan tersebut.

PUSTAKA

- Aras, Dikhi Wahyudi. (2003). *Pengaruh pengadopsian teknologi baru terhadap peningkatan efektifitas dan kinerja pengembangan bersama sistem informasi manajemen*. Thesis S2. Universitas Bina Nusantara Internasional, Jakarta.
- Ariffin, J. (2000). *Trik Akuntansi dengan Doc Easy Accounting dan MYOB Accounting*. PT Elex Media Komputindo, Jakarta
- Arikunto, Suharsimi. (2006). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi ke-6. PT.Rineka Cipta, Jakarta.
- D., Handi Irawan (2003). *Indonesian Customer Satisfaction : Membedah Strategi Kepuasan Pelanggan Merek Pemenang ICISA*. PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Gerson, Richard F. (2004). *Mengukur Kepuasan Pelanggan*. Cetakan 3. PPM, Jakarta.
- Hamang, Abdul. (2005). *Metode Statistika*. Edisi ke-1. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Hasan, Iqbal. (2004). *Pokok – Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- HM, Jogyanto. (2005). *Sistem Teknologi Informasi*. Edisi ke-2. Andi Offset, Yogyakarta.
<http://b.domaindx.com/himagaraunila/PP%20no%2008.htm>

http://en.wikipedia.org/wiki/User_%28computing%29
<http://id.wikipedia.org/wiki/Sistem>
http://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_informasi
http://geocities.com/h4n1_mail/proposalTA
<http://media.diknas.go.id/media/document/4458.pdf>
<http://ronawajah.wordpress.com/2007/05/29/kinerja-apa-itu/>
<http://www.answers.com/information>
http://www.members.tripod.com/kamii_yogyakarta/SI.htm
<http://www.depdiknas.go.id>
<http://www.depdiknas.go.id/jurnal/25/slametph.htm>
<http://www.atiss.org/tg2k/user.html>
<http://www1.bpkpenabur.or.id/kps-jkt/berita/9807/artikel1.htm>
<http://72.14.235.104/search?q=cache:lcUdXk3DsXAJ:dspace.fe.unibraw.ac.id/dspace/bitstream/123456789/300/1/RBFE.0423.pdf+%22pengertian+penjualan%22&hl=id&ct=clnk&cd=8&gl=id&client=firefox-a>

- Laudon, K.C. dan Laudon, J. P. (2004). *Management Information Systems : Managing The Digital Firm*. Edisi ke-8. Prentice Hall, New Jersey.
- Long, Nancy dan Long, Larry. (2002). *Computers : Information Technology in Perspective*. Edisi ke-9. Prentice Hall, New Jersey.
- Mangkunegara, AA Anwar Prabu.(2000). *Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaja Rosdakarya, Jakarta.
- McLeod, Raymond. (2001). *Sistem Informasi Manajemen*. Edisi ke-7. Pearson Education Asia dan PT Prenhallindo, Jakarta.
- Mukhtar, Ali Masjono. (1999). *Audit Sistem Informasi*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Mulyadi.(2001). *Sistem Akuntansi*. Edisi ke-3. Salemba Empat. Jakarta.
- Nickerson, Robert C. (2001). *Business and Information Systems*. International Edition. Prentice-Hall, New Jersey.
- Niswonger, C.Rollin. (1999). *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Edisi ke-19. Jilid-1. Erlangga. Jakarta.
- O'brien, James A. (2006). *Introduction to Information Systems*. Edisi ke-11. McGraw-Hill, Boston.
- Senn, James A (1998). *Information Technology in Business*. Second Edition. Prentice-Hall International.
- Sudjana. (2002). *Metoda Statistika*. Tarsito, Bandung.
- Sudjana. (2003). *Teknik Analisis Regresi dan Korelasi Bagi Para Peneliti*. Tarsito, Bandung.
- Sugiyono. (2004). *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta, Jakarta.

