

Kajian implementasi aplikasi ABC pasca provisioning sales baru terhadap performansi sales regional office PT. XYZ = Study of the abc application implementation post new provisioning sales toward regional office PT. XYZ's sales performance / Wirawan Noviana

Wirawan Noviana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20349111&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Pencapaian angka penjualan merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan sebuah perusahaan. PT. XYZ sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang tv berbayar mengalami transformasi provisioning sales baru pada pertengahan tahun 2012, seiring dengan itu juga dilakukan implementasi aplikasi ABC yang baru. Kinerja penjualan masing-masing regional office secara signifikan mengalami penurunan dilihat dari pencapaian angka penjualannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi performansi sales masing-masing regional office PT. XYZ pasca implementasi aplikasi ABC pada provisioning sales baru. Variabel laten yang digunakan untuk penelitian ini merupakan pengembangan dari Model DeLone & McLean (2003) yaitu kualitas sistem, kualitas informasi, kualitas layanan, kepuasan pengguna, dampak individu dan kinerja penjualan. Indikator masing-masing variabel laten diperoleh dari kajian teori dan penelitian terdahulu. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan metode survei eksplanatif asosiatif. Metode survei dilakukan dengan menyebarkan kuesioner secara online kepada responden dengan bantuan Google Drive. Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan metode analisis Structural Equation Modeling (SEM) berbasis varian yaitu Partial Least Squares (PLS). Perangkat lunak yang digunakan untuk pengolahan data adalah SmartPLS versi 2.0. Hasil penelitian menyatakan bahwa dari 6 hipotesis yang diajukan, 4 hipotesis dinyatakan diterima dan 2 hipotesis lainnya ditolak. Kualitas informasi (68,09%) dan kualitas layanan (19,36%) berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan pengguna, sedangkan kualitas sistem tidak berpengaruh signifikan. Kepuasan pengguna berpengaruh signifikan sebesar 93,56% terhadap dampak individu dan tidak berpengaruh terhadap kinerja penjualan. Dampak individu berpengaruh signifikan sebesar 44,24% terhadap kinerja penjualan.

ABSTRACT

Sales achievement is one of company's success measurement. PT. XYZ as one of the companies worked on pay-tv have transformed its new sales provisioning in the mid of 2012, as it also implemented the new ABC application. However, PT. XYZ's regional offices sales performance had decreased significantly. This study aims to determine what factors that affect sales performance of PT. XYZ's regional office after the implementation ABC application on new sales provisioning. The latent variables used for this research is the development models by DeLone & McLean (2003), including system quality, information quality, service quality, user satisfaction, individual impact and sales performance. While, indicators of each latent variables are derived based on the theoretical study and research. This study used a quantitative research approach and a method of associative explanative survey. The survey conducted by distributing online questionnaires to the respondents with the help of Google Drive. While, data processing worked by Structural Equation Modeling analysis (SEM)-based variant of the partial least squares (PLS). And, the software used for data

processing is SmartPLS version 2.0. The study shows that from 6 hypothesis, 4 hypothesis are accepted and 2 others hypothesis are rejected. Information quality (68.09%) and service quality (19.36%) significantly influence user satisfactions, whereas no significant effect on the system quality. User satisfaction significantly by 93.56% against the individual impact and no effect on sales performance. Significant individual impact of 44.24% on sales performanc