

PENGARUH APLIKASI MOBILE QUOTATION TERHADAP KINERJA SALES DI PT.
STAINLESS STEEL PRIMAVALVE MAJUBERSAMA

Ristiyawati, Darmeinis

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Panca Sakti Bekasi

Email: ristiyawati10@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini membahas pengaruh aplikasi mobile quotation terhadap kinerja sales. Metode penelitian yang digunakan dengan metode kuantitatif dengan data yang digunakan adalah data sekunder yang bersumber dari PT. SPVMB, yaitu data hasil/Output Aplikasi Mobile Quotation tahun 2023 dan data kinerja sales yaitu dari data output sales order tahun 2023. Hasil dari penelitian ini berdasarkan analisis regresi linear sederhana dengan persamaan $Y = 674,644 + 0,84X$, sedangkan hasil uji koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,002. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh Variabel Aplikasi Mobile Quotation terhadap Variabel Kinerja Sales adalah sebesar 0,02%. Sedangkan 99,8% nya lagi dipengaruhi oleh variabel lain dari variabel yang tidak termasuk dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil uji hipotesis dimana angka sig 0,918 > 0,05. Dengan demikian menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak yang artinya variabel aplikasi mobile quotation tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja sales di PT. SPVMB. Hal ini mengindikasikan bahwa Aplikasi Mobile Quotation tidak dapat dijadikan tolak ukur untuk mengukur kinerja karyawan.

Kata Kunci: Aplikasi, Pengaruh, Kinerja Karyawan, Penilaian Kinerja

Abstract

This research discusses the influence of the mobile quotes application on sales performance. The research method used is a quantitative method with the data used is secondary data sourced from PT. SPVMB is data on the results/output of the Mobile Quotation Application in 2023 and sales performance data is sales order output data in 2023. The results of this research are based on simple linear regression analysis with the equation $Y = 674,644 + 0.84 X$ 0.002. This shows that the influence of the Mobile Quotation Application Variable on the Sales Performance Variable is 0.02%. Meanwhile, 99.8% was influenced by other variables not included in this research. Based on the results of hypothesis testing where the sig number is 0.918 > 0.05. Thus, it shows that H_0 is accepted and H_a is rejected, which means that the variable implementing mobile quotes does not have a significant influence on sales performance at PT. SPVMB. This indicates that the Mobile Quotation Application cannot be used as a benchmark for measuring employee performance.

Keywords: Application, Influence, Employee Performance, Performance Assessment

Article History

Received: Agustus 2024

Reviewed: Agustus 2024

Published: Agustus 2024

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed

under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Kita sekarang hidup dalam Revolusi Industri Keempat, masa ketika teknologi informasi dan bidang ilmu pengetahuan serta teknologi yang meningkat pesat sangat diperlukan pada kehidupan masyarakat sehari-hari. "Industri 4.0" pertama kali digunakan oleh Profesor Klaus Schwab dalam bukunya "The Fourth Industrial Revolution".

Kinerja seorang karyawan diukur berdasarkan produktivitasnya dalam menyelesaikan pekerjaan, yang menjadi penentu apakah karyawan tersebut kompeten atau tidak.

Pelatihan/Traning di tempat kerja memiliki peran penting bagi semua perusahaan karena membantu mengembangkan tenaga kerja yang profesional, kompeten, dan terampil. Ini berkontribusi pada peningkatan efektivitas, efisiensi, produktivitas, kualitas hasil kerja, dan keuntungan perusahaan. Pada beberapa penelitian oleh (Lestari et al., 2019) tentang Pengaruh Penggunaan Aplikasi TDMS Terhadap Kinerja Karyawan, Hasil dari penelitian ini bahwa kemudahan aplikasi TDMS sangat mempengaruhi kinerja karyawan PT. Astra Internasional Tbk. Tso Cilandak.pada peneliti lainnya oleh (Pratama et al., 2021) yang berjudul Pengaruh Program Aplikasi Sistem Informasi Direktorat Jendral Pajak (SIDJP) Terhadap Kinerja Pegawai Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi, Hasil penelitian dari jawaban responden mengenai program aplikasi sidjp (X) diperoleh rata-rata skor nilai sebesar 228,6 dan kinerja pegawai (Y) diperoleh rata-rata skor nilai sebesar 232,6. Selanjutnya berdasarkan hasil analisis data dengan menggunakan metode statistik yaitu regresi linear sederhana. Diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 02,8% dengan nilai R Square sebesar 0,028. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa program aplikasi sidjp berpengaruh terhadap kinerja pegawai pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Cirebon Satu.

Manajemen perusahaan membutuhkan teknologi untuk memudahkan sistem perusahaan. Oleh karena itu PT. SPVMB ikut serta dalam perkembangan zaman memerlukan aplikasi Mobile quotation yang digunakan pada tahun 2022. Mobile quotation merupakan software untuk melakukan penawaran harga melalui ponsel. Aplikasi Mobile quotation memudahkan sales untuk melakukan penawaran harga memakai smartphone tanpa harus menggunakan laptop atau komputer. Mobile Quotation dirancang untuk memudahkan sales dengan menjadikan Quote lebih praktis, efisien dan dapat diakses kapanpun, dimanapun dengan menggunakan handphone. Program mobile quotation ini berjalan mulai tahun 2022 hingga saat ini.

Quotation atau penawaran harga sebelumnya dibuat oleh admin sales, setelah adanya aplikasi mobile quotaion penawaran harga bisa langsung dibuat oleh sales. Pada implementasinya masih terdapat kendala-kendala yang muncul dalam penggunaan aplikasi Mobile Quotation seperti masalah koneksi, smartphone yang kurang mendukung, dan masih kurangnya pengetahuan sales tentang menggunakan aplikasi mobile quotation. Hal ini berpengaruh kepada kinerja sales di PT. SPVMB. berdasarkan hal tersebut, peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh aplikasi mobile quotation terhadap kinerja sales di PT.SPVMB. Maka dari itu peneliti mengambil tema "Pengaruh Aplikasi Mobile Quotation terhadap Kinerja Sales di PT. SPVMB.

Mengingat penjelasan latar belakang di atas, permasalahan yang diidentifikasi sebagai subjek penelitian adalah keinginan manajemen perusahaan untuk mengevaluasi seberapa besar dampak dari program aplikasi mobile quotation terhadap kinerja sales.

TINJAUAN PUSTAKA

1.Aplikasi Mobile Quotation

Menurut (Abdul Kadir, 2008) program aplikasi adalah program yang siap pakai atau dirancang untuk menjalankan suatu fungsi bagi pengguna atau aplikasi lainnya. Aplikasi merupakan perangkat lunak yang didesain khusus untuk menjalankan tugas tertentu pada perangkat komputer, smartphone, tablet, atau perangkat lainnya. Penawaran harga atau quotation biasanya dibuat oleh admin sales. dari proses tersebut memerlukan waktu, oleh karena itu diperlukan aplikasi untuk sales membuat penawaran harga yaitu aplikasi mobile quotaion.

Aplikasi Mobile quotation adalah sebuah aplikasi digital yang digunakan sales untuk membuat penawaran harga yang dibuat oleh team IT (Information Technology) yang bertujuan untuk memudahkan sales untuk membuat penawaran harga. Aplikasi mobile quotation dibuat oleh team IT dari PT. SPVMB pada tahun 2022. Aplikasi mobile quotation dapat diakses melalui web, android, dan ios. Aplikasi mobile quotation adalah aplikasi berbasis web yang dapat diakses melalui web browser apabila terkoneksi dengan jaringan internet, aplikasi ini menggunakan bahasa pemrograman flutter dengan data basenya SQL Server. Tujuan dibuatnya aplikasi ini adalah untuk mempermudah sales membuat penawaran harga sehingga tujuan utama yaitu menaikkan omzet perusahaan tercapai. berikut ini adalah mafaat dari adanya aplikasi mobile quotation:

- a. Proses yang disederhanakan, dengan adanya aplikasi mobile quotation, makan penawaran harga tidak perlu ke admin sales. Jadi sales bisa langsung memberikan penawaran harga kepada pelanggan/customer.
- b. Membantu meningkatkan produktifitas, dengan adanya aplikasi Mobile Quotation membuat penawaran yang tadinya dilakukan admin dapat dilakukan oleh sales.
- c. Meniadakan tugas berulang dan meringankan beban kerja.
- d. Dapat menaikkan omzet perusahaan jika aplikasi bisa digunakan secara optimal.

2.Kinerja Karyawan

Kinerja berasal dari definisi kinerja, biasanya difahami sebagai pencapaian atau hasil kerja. Akan tetapi kinerja mempunyai arti yang sangat luas dan tidak cuma mencakup pekerjaan yang dilakukan, namun juga cara pekerjaan tersebut dilakukan.. Dengan demikian, kinerja mencakup penerapan tenaga kerja dan hasil yang dicapainya dari pekerjaan itu. Kinerja mencakup tindakan apa dilakukan dan bagaimana metode itu dilakukan (Wibowo, 2013). Senada dengan (Fajar Nur'aini, Dwi, 2017), kinerja pada umumnya merupakan hasil yang dilakukan seseorang dalam jangka waktu tertentu. Dalam menjalankan tugasnya, setiap individu biasanya mengikuti pedoman tujuan kerja, sasaran, atau tujuan yang telah ditetapkan dan disepakati bersama. Kinerja seseorang akan mencerminkan keahlian dan rasa tanggung jawab yang ditugaskan kepada karyawan dan mengacu pada upaya untuk mencapai tujuan perusahaan. Sependapat dengan (T Nuraini, 2013), pelaksanaan merupakan hasil suatu pegangan pekerjaan yang diukur dalam jangka waktu tertentu. Dari berbagai gagasan yang diberikan oleh para pakar atau ahli, kesimpulan yaitu eksekusi representatif merupakan upaya untuk menghasilkan input atau hasil yang diukur dari segi jumlah dan kualitas untuk mewujudkan target yang telah ditentukan oleh perusahaan, sehingga organisasi perusahaan dapat mencapai tujuannya.

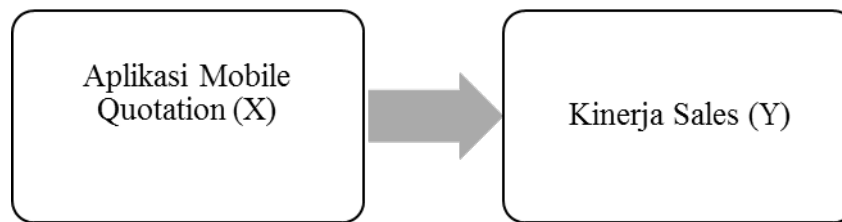
Indikator Penilaian Kinerja

Kebahagiaan dan ketidakpuasan karyawan mempunyai bentuk yang berbeda-beda ketika suatu organisasi menghasilkan pekerjaan yang berkualitas. Sejumlah indikator yang berkaitan dengan kriteria kinerja, termasuk kuantitas, kualitas, ketepatan waktu, dan efektivitas biaya, dapat dipakai untuk mengukur kinerja karyawan. Indikator-indikator ini menjadi pedoman utama dalam mengukur kinerja, (Yusuf Qardhawi, 2017) menyatakan bahwa ada tiga metrik untuk mengevaluasi kinerja individu karyawan:

1. Kuantitas, mengacu pada kuantitas total yang perlu dicapai. Menghitung keluaran suatu proses atau pelaksanaan suatu kegiatan sehubungan dengan volume produksi yang dihasilkan dikenal dengan pengukuran kuantitatif.
2. Kualitas atau mutu yaitu tingkat yang harus dicapai, baik atau tidaknya hasil yang dihasilkan. Pengukuran kualitatif dari output mencerminkan seberapa baik penyelesaiannya, terkait dengan bentuk hasil yang dihasilkan.
3. Ketepatan waktu yaitu sejauh mana kegiatan kerja dapat diselesaikan sesuai jadwal yang direncanakan. Pengukuran ini menentukan sejauh mana kegiatan selesai tepat waktu.

3.Kerangka Berfikir

Menurut (Sugiyono, 2019) Kerangka Berpikir merupakan model konseptual yang menjelaskan bagaimana teori menghubungkan berbagai elemen yang telah diakui sebagai isu atau masalah penting.



Gambar 1. Kerangka Berfikir

4.Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran dan asumsi, maka hipotesis penelitian ini adalah:

Ho : Tidak ada pengaruh yang signifikan Aplikasi Mobile Quotation terhadap kinerja sales di PT. SPVMB.

Ha : Ada pengaruh yang signifikan Aplikasi Mobile Quotation terhadap kinerja sales di PT. SPVMB.

METODOLOGI

Metode penelitian adalah pendekatan ilmiah guna menghimpun data yang bertujuan atau penggunaan tertentu. (Sugiyono, 2019) Metode penelitian penting dalam penelitian untuk menghasilkan hasil yang sesuai dengan lapangan. Oleh karena itu, agar dapat melakukan penelitian secara efektif dan efisien, perlu dilakukan pemilihan metode penelitian yang cocok dengan penelitian yang sedang diteliti.

Penelitian ini memakai metodologi deduktif-induktif dianggap kuantitatif. Metode ini dimulai dengan kerangka teori, pendapat profesional, pemahaman peneliti berdasarkan pengalamannya, dan pertanyaan-pertanyaan yang dimaksudkan untuk menawarkan konfirmasi (validasi) atau penolakan berupa data lapangan aktual yang akan membentuk dokumen.

Tujuan dari pendekatan kuantitatif adalah pencarian fakta, pengujian hipotesis, menunjukkan korelasi antar variabel, memberikan pembenaran statistik, dan memperkirakan serta memperkirakan hasil. Desain penelitian kuantitatif harus terorganisir, terstandarisasi, terkodifikasi, dan direncanakan sebelumnya. Karena desain merupakan rencana penelitian yang akan dilaksanakan, maka harus tepat dan rinci.

Tujuan pada penelitian ini untuk melihat bagaimana Variabel X atau Aplikasi Mobile Quotation mempengaruhi Variabel Y atau Kinerja Sales. Sedangkan menggunakan teknik analisis regresi linier sederhana untuk menguji pengaruh masing-masing variabel. Penelitian ini dipilih karena peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh aplikasi mobile quotation terhadap kinerja sales di PT. SPVMB. Lokasi Penelitian ini bertempat di PT. Stainless steel primavalve maju bersama , yang berlokasi di Jl Cempaka 1 Blok. CC No. 7 Kawasan GIC, Cikarang Pusat 17350, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat.

Populasi Menurut (Sugiyono, 2019), populasi merupakan bidang yang digeneralisasikan yang terdiri dari obyek-obyek. dan subyek-subyek yang mempunyai sifat dan ciri tertentu, yang ditentukan oleh peneliti dan dari situlah diambil kesimpulan. Selain manusia, populasi juga mencakup benda-benda dan fenomena alam. Selain item atau jumlah objek yang diteliti, populasi juga terdiri dari seluruh atribut dan kualitas yang dimiliki subjek atau objek tersebut. Sebagaimana dikemukakan (Martono, 2010) populasi suatu wilayah penelitian terdiri dari seluruh unit atau individu di dalamnya yang memenuhi kriteria tertentu yang berkaitan dengan subjek penelitian. Populasi mencakup segala sesuatu yang dapat diperoleh baik dari perhitungan kuantitatif maupun kualitatif serta pengukuran ciri-ciri tertentu dari suatu kelompok objek yang lengkap dan berbeda, (Usman Husaini, 2019). Yang menjadi populasi didalam penelitian ini adalah semua sales yang ada di PT. SPVMB yang menggunakan aplikasi Mobile Quotation.

Sampel Menurut (Sugiyono, 2019), sampel adalah sebagian dari .populasi dan karakteristiknya. Banyaknya unit dalam sampel ditunjukkan dengan notasi. Pengambilan sampel target, atau strategi pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, adalah metode yang digunakan. Agar dapat menghasilkan data sampel yang lebih representatif, pengambilan sampel dilakukan secara sadar sesuai dengan spesifikasi sampel. Sampel yang digunakan untuk penelitian dipilih dengan menggunakan berbagai pendekatan pengambilan sampel (Sugiyono, 2019). n adalah simbol banyaknya unit dalam sampel. teknik pengambilan sampel yaitu non probability sampling dengan sampling jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel

Teknik Pengumpulan data dengan wawancara dan Dokumentas. Dokumentasi menurut (Sugiyono, 2019) adalah proses pengumpulan data dan informasi untuk laporan dan informasi yang dapat menunjang kajian dari sumber-sumber seperti buku, arsip, catatan, gambar tertulis, dan foto. Studi dokumen melengkapi penggunaan metode observasi dan lebih dapat diandalkan bila didukung oleh foto dan dokumen yang ada. Hasil studi observasional dan wawancara dapat diandalkan jika didukung oleh dokumentasi. Dari hasil dokumentasi peneliti mendapatkan data sekunder yang bersumber dari PT. SPVMB, yaitu data hasil/Output Aplikasi Mobile Quotation tahun 2023 dan data kinerja sales yaitu dari data output sales order tahun 2023. Data tersebut ditarik melalui sistem AX yaitu sistem yang digunakan di PT.SPVMB, yang kemudian datanya dikelompokkan berdasarkan sales.

Penelitian ini mempunyai dua Variabel yaitu Variabel Aplikasi Mobile Quotation (X) dan Kinerja Sales (Y). berikut ini adalah data .sekunder yang didapatkan dari perusahaan untuk mengukur ke dua variable.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Statistik Deskriptif

Metode yang merumuskan, mendeskripsikan, dan menafsirkan data untuk menarik kesimpulan berdasarkan tinjauan pustaka yang merupakan bagian dari skripsi dan literatur yang menjadi acuan penelitian adalah metode deskriptif. Penelitian ini memanfaatkan aplikasi perangkat lunak komputer SPSS (Statistical Package Social Sciences) Windows versi 25 untuk dukungan pengolahan data.

Tabel 1. Hasil Uji Deskriptif
Sumber: Data Olahan SPSS

		Statistics	
		APLIKASI MOBILE QUOTATIO N	KINERJA SALES
N	Valid	9	9
	Missin g	0	0
Mean		187,5556	690,4444
Std. Error of Mean		48,11332	100,91018
Median		204,0000	647,0000
Mode		12,00 ^a	357,00 ^a
Std. Deviation		144,33997	302,73054
Variance		20834,028	91645,778
Range		378,00	815,00
Minimum		12,00	357,00
Maximum		390,00	1172,00
Sum		1688,00	6214,00

2. Uji Validitas dan Normalitas Data

Uji Validitas

Berbeda dengan data primer untuk menguji validitasn dengan menggunakan aplikasi spss, data sekunder sebenarnya tidak ada pengujian karena datanya asli dari perusahaan, tetapi agar lebih valid dan asli maka data ini diuji keabsahan datanya untuk memastikan bahwa informasi tersebut kebenarannya. Untuk mengujinya peneliti menggunakan validator dari perusahaan untuk memeriksa Relevansi data, memeriksa kecukupan data dan memeriksa validitas dan reliabilitas data.

Uji Normalitas

Uji Normalitas Data menggunakan SPSS 25.0 For Windows Menurut (Ghozali Imam, 2018) Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Untuk megetahui apakah suatu data terdistribusi secara normal atau tidak, dapat dilakukan dengan pengujian normalitas menggunakan one sample kolmogorov-smirnov test pada residual persamaan dengan kriteria pengujian jika probability value $> 0,05$ maka data terdistribusi normal dan jika probability value $< 0,05$ maka data terdistribusi tidak normal.

Tabel 2. Hasil Uji Normalitas
Sumber: Data Olahan SPSS
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		APLIKASI MOBILE QUOTATIO N	KINERJA SALES
N		9	9
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	187,5556	690,4444
	Std. Deviation	144,33997	302,73054
Most Extreme Differences	Absolute	,190	,154
	Positive	,190	,154
	Negative	-,147	-,135
Test Statistic		,190	,154
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}	,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Berdasarkan hasil uji normalitas pada tabel 2, diketahui nilai Asymp. Sig. (2-tailed) Variabel Aplikasi Mobile Quotation (X) $0,200 > 0,05$ dan Variabel Kinerja Sales (Y) $0,200 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan Variabel Aplikasi Mobile Quotation (X) dan Variabel Kinerja Sales (Y) berdistribusi Normal, sehingga layak untuk digunakan.

3. Pengujian Hipotesis

1. Uji Regresi Linier Sederhana

Tabel 3. Hasil Output Uji Regresi Linier Sederhana
Sumber: Data Olahan SPSS

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardi zed Coefficien ts	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	674,644	183,545		3,676	,008

APLIKASI MOBILE QUOTATION	,084	,792	,040	,106	,918
---------------------------------	------	------	------	------	------

a. Dependent Variable: KINERJA SALES

Pada tabel 3. Angka-angka pada kolom B harus ditafsirkan; variabel bebas ditampilkan pada baris berikutnya, dan konstanta (a) ditampilkan pada baris pertama. Dengan menggunakan tabel di atas sebagai panduan, persamaan regresi linier berganda berikut dapat dibuat sebagai berikut:

$$Y = 674,644 + 0,84X + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Konstanta sebesar 674,644 artinya menyatakan bahwa jika variabel independen tetap maka nilai variabel dependen (Y) adalah sebesar 674,644.
- Koefisien regresi Variabel Aplikasi Mobile Quotation (X) adalah sebesar 0,84 artinya jika variabel independen Aplikasi Mobile quotation mengalami kenaikan 1, maka Kinerja Sales akan mengalami peningkatan sebesar 0,84 . Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Aplikasi Mobile Quotation terhadap Kinerja Sales.

2. Koefisien. Korelasi Sederhana (R) dan Koefisien Determinasi (R²)

Pada table 4, Koefisien Determinasi dibawah ini menjelaskan besarnya persen pengaruh variabel bebas yaitu Aplikasi *Mobile Quotation* terhadap variabel terikat yaitu Kinerja Sales. Besarnya koefisien determinasi (R Square) adalah 0,002. Ini mengandung pengertian bahwa pengaruh Aplikasi *Mobile Quotation* terhadap kinerja sales adalah sebesar 0,02%. Sedangkan 99,8% nya lagi dipengaruhi oleh variabel lain dari variabel yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Tabel 4. Hasil Output Koefisien Determinasi

Sumber: Data Olahan SPSS

Model Summary				
Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,040 ^a	,002	-,141	323,37139

a. Predictors: (Constant), APLIKASI MOBILE QUOTATION

Dari tabel diatas menunjukkan nilai R sebesar 0,040, berarti hubungan keeratan secara bersama-sama antara variabel dependent dan variabel independent lemah karena $R < 0,5$. Nilai adjusted R square sebesar 0,040 artinya 4 % Aplikasi *Mobile Quotation* mempengaruhi Kinerja Sales PT. SPVMB, sedangkan sisanya sebesar $(100\% - 4\% = 96\%)$ dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

3. Korelasi Person Product Moment

Korelasi pearson product moment ini digunakan untuk mengetahui kekuatan hubungan antara korelasi kedua variabel dimana variabel lainnya yang dianggap berpengaruh dikendalikan atau dibuat tetap (sebagai variabel kontrol).

Tabel 5. Hasil Output Uji Korelasi Person Product Moment

Sumber: Data Olahan SPSS

Correlations			
		APLIKASI MOBILE QUOTATIO N	KINERJA SALES
APLIKASI MOBILE QUOTATION	Pearson Correlation	1	,040
	Sig. (2-tailed)		,918

	N	9	9
KINERJA SALES	Pearson	,040	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	,918	
	N	9	9

Dari tabel di atas nilai sig $0,918 > 0,05$ maka dapat dikatakan bahwa aplikasi mobile quotation tidak berkorelasi terhadap kinerja sales. Jika dilihat dari derajat hubungan tingkat hubungannya tergolong sangat rendah yaitu 0,040. Jadi Aplikasi Mobile Quotation tidak berkorelasi terhadap kinerja sales.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh Aplikasi Mobile Quotation terhadap Kinerja Sales di PT. SPVMB. Berdasarkan tabel 9. Hasil Output Uji regresi linear sederhana pengaruh aplikasi mobile quotation terhadap kinerja sales di PT. SPVMB diperoleh hasil bahwa variabel Aplikasi Mobile Quotation memiliki nilai sig $0,918 > 0,05$. Hal tersebut menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak yang artinya variabel aplikasi mobile quotation tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja sales di PT. SPVMB.

Dari Penelitian yang telah dilakukan dan hasil pengolahan data dengan SPSS 25 menggunakan prinsip menghubungkan atau mengkorelasikan antara masing masing skor item dengan skor total yang diperoleh dari data penelitian. Dari hasil analisis hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa variable aplikasi mobile quotation tidak berpengaruh terhadap variabel kinerja sales. Penelitian ini berarti menolak hipotesis yang diajukan. Dari hasil regresi menjelaskan bahwa meningkat atau menurunnya kinerja sales tidak seutuhnya diperankan oleh aplikasi mobile quotation melainkan ada variabel-variabel lainnya yang mempengaruhi kinerja sales, yaitu variabel yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Menurut (Yusuf Qardhawi, 2017) indikator untuk mengukur kinerja karyawan secara individu ada tiga indikator yaitu Kuantitas, Kualitas dan Ketepatan waktu. Berdasarkan penelitian:

1. Kuantitas dengan mengukur banyaknya Mobile quotation yang diinput oleh Sales.
2. Kualitas dengan mengukur banyaknya mobile quotation yang menjadi sales order atau orderan customer.
3. Ketepatan waktu dengan mengukur banyaknya mobile quotation selama waktu ke waktu, apakah ada peningkatan atau tidak setiap bulannya.

KESIMPULAN

Penelitian ini dilakukan di PT, Stainless Steel Prima Valve Maju Bersama, yang berlokasi Jl Cempaka 1 Blok. CC No. 7 Kawasan GIIC, Cikarang Pusat 17350, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, Pada hasil uji hipotesis angka sig $0,918 > 0,05$. Maka menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak yang artinya variabel aplikasi mobile quotation tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja sales di PT. SPVMB. Hal ini mengindikasikan bahwa Aplikasi Mobile Quotation tidak dapat dijadikan acuan untuk mengukur kinerja karyawan. R Square (R^2) dari hasil penelitian ini menunjukkan hasil sebesar 0,002. Berarti bahwa aplikasi Mobile Quotation hanya mampu menjelaskan kinerja sales di PT. SPVMB sebesar 0,02%. Sedangkan 99,8% dijelaskan oleh unsur lain. Hasil persamaan regresi linier sederhana dalam penelitian ini telah diperoleh persamaan $Y = 674,644 + 0,84X + e$. Persamaan ini menunjukkan bahwa setiap perubahan pada variabel X (Aplikasi Mobile Quotation) sebesar 1 nilai akan menyebabkan perubahan pada variabel Y (Kinerja Sales) sebesar 0,84.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Kadir. (2008). *Tuntunan Praktis Belajar Database Menggunakan MySQL*. C.V. Andi Offset.
Fajar Nur'aini, Dwi, F. (2017). *Panduan Praktis Evaluasi Kinerja Karyawan*. PT Anak Hebat Indonesia.

- Ghozali Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (9th ed.). Badan penerbit Universitas Diponogoro.
- Hartini, R. (2020). Pengaruh Aplikasi Human Resource Information System Terhadap Kinerja Karyawan di PT Mandom Indonesia Tbk. *Conference on Innovation and Application of Science and Technology*, 3(1), 39–46.
- Kasmir. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik)*. PT Rajagrafindo Persada.
- Kurniawan, R., & Yuniarto, B. (2016). *Analisis Regresi dasar dan penerapannya dengan R*. Kencana.
- Lestari, A. F., Ardiansyah, R., Amalia, H., & Puspita, A. (2019). Pengaruh Penggunaan Aplikasi Tdms Terhadap Kinerja Karyawan. *INOVTEK Polbeng - Seri Informatika*, 4(2), 211. <https://doi.org/10.35314/isi.v4i2.1154>
- Martono, N. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Rajawali Pers.
- Morissan. (2017). *Metode Penelitian Survei*. Kencana.
- Pratama, G., Amin, N. M. F., & Fitriyah, Y. (2021). Pengaruh Program Aplikasi Sistem Informasi Direktorat Jendral Pajak (SIDJP) Terhadap Kinerja Pegawai Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Ecopreneur: Jurnal Program Studi Ekonomi Syariah*, 2(1), 52. <https://doi.org/10.47453/ecopreneur.v2i1.264>
- Priyatno, D. (2013). *Analisis Korelasi, Regresi dan Multivariate dengan SPSS*. Gava Media.
- Putro, B. E., & Santika, S. (2020). Analisis Pengaruh Penggunaan Aplikasi Seluler FSO Terhadap Kinerja Karyawan di PT Sugih Famili Putra. *Jurnal Teknologi*, 12(1), 65–78. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/jurtek/article/view/4602%0Ahttps://jurnal.umj.ac.id/index.php/jurtek/article/download/4602/3899>
- Rahmawati, A. (2020). Pengaruh Budaya Digital Terhadap Kinerja Karyawan Di Yayasan Pendidikan Telkom (Studi Kasus Kantor Badan Pelaksana Kegiatan Ypt). *Journal of Management and Business Review*, 16(2), 129–148. <https://doi.org/10.34149/jmbr.v16i2.153>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabet.
- T Nuraini. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yayasan Aini Syam.
- Usman Husaini. (2019). *Kepemimpinan Efektif Teori, Penelitian, dan Praktik*. PT Bumi Aksara.
- Wibowo, A. (2013). *Managemen Pendidikan Karakter di Sekolah*. Pustaka Pelajar.
- Yusuf Qardhawi. (2017). *Norma dan etika ekonomi islam*. Gema Insani.