

# UNIVERSITAS BINA NUSANTARA

---

Jurusan Sistem Informasi

Program Studi Komputerisasi Akuntansi

Skripsi Sarjana Komputer

Semester Ganjil Tahun 2008/2009

## **KORELASI ANTARA *SAP-SALES and DISTRIBUTION (SAP-SD)* DENGAN KINERJA *USER* PADA PT.TRAKTOR NUSANTARA**

Setyarani Tri Unthari                      0800768493

Setyarina Dwi Unthari                      0800768505

Kelas / Kelompok : 07 PAA / 07

### **Abstrak**

**Tujuan** penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antara *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)* dengan Kinerja *User* pada PT.Traktor Nusantara.

**Metode Penelitian** yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengumpulan data dengan teknik korelasional, dengan menyebarkan kuesioner. Sebelum kuesioner digunakan, instrumen dikalibrasi terlebih dahulu untuk menguji validitas butir dengan menggunakan rumus *Product Moment* dan menguji reliabilitas instrumen dengan rumus *Alpha Cronbach*, kemudian data diolah dengan perhitungan manual, *Microsoft Excel* 2003, dan *SPSS* versi 15.0. Responden adalah karyawan dari PT.Traktor Nusantara yang menggunakan *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)*. Sampel dari penelitian ini sebanyak 44 orang yang dihitung dengan rumus *Isaac* dan *Michael* dari populasi sejumlah 50 orang yang dihitung dengan *Probability Sampling* yaitu *Simple Random Sampling*. Analisis data menggunakan teknik korelasi sederhana dan regresi linear sederhana.

**Hasil yang dicapai** terdapat hubungan sedang dan positif sebesar 0.591 antara *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)* dengan Kinerja *User*, yang artinya semakin efektif *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)*, maka makin tinggi Kinerja *User*. Koefisien determinasi sebesar 0.349 atau 34.9%, ini berarti *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)* memberikan kontribusi sebesar 34.9% terhadap Kinerja *User*, sementara sisanya yaitu sebesar 65.1% dipengaruhi oleh faktor lain.

**Simpulan** dari penelitian ini adalah terdapat korelasi atau hubungan yang sedang dan positif antara *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)* dengan Kinerja *User*, artinya semakin tinggi tingkat koefisien korelasi *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)* pada perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat Kinerja *User*.

**Kata Kunci** : *SAP-Sales and Distribution (SAP-SD)*, Kinerja *User*.