

ABSTRAK

Pokok permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah ingin mengetahui bagaimanakah kinerja penerapan KM yang telah ada di PT.X sehingga dapat dijadikan masukan pihak manajemen untuk memutuskan pengembangan selanjutnya. KM yang berjalan saat ini berupa product knowledge dan warehouse knowledge diterapkan sejak tahun 2005 untuk menunjang kegiatan bagian penjualan. Metode penelitian dipilih pendekatan kuantitatif asosiatif fokus pada tiga variabel, yaitu dua variabel bebas manfaat KM dan kemudahan penggunaan KMS, serta satu variabel terikat kegiatan penjualan PT.X. Instrumen penelitian berupa kuesioner yang berkaitan dengan ketiga variabel disebarkan pada karyawan bagian penjualan dengan jumlah sampel responden 35 orang dihitung menggunakan rumus Slovin. Pilihan jawaban menggunakan skala Likert. Analisis data dilakukan menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan instrumen penelitian secara konstruk valid dan reliabel serta berdistribusi normal. Valid karena semua r hitung butir pertanyaan lebih besar dari r table 0,3338. Reliabel karena semua Cronbach's Alpha diantara 0 dan 1. Berdistribusi normal karena semua Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari tingkat kepercayaan 0,05. Uji hipotesis menunjukkan ada pengaruh yang signifikan manfaat KM dan kemudahan penggunaan KMS terhadap kegiatan penjualan, dengan Sig. (2-tailed) masing-masing 0,000 dan 0,013 lebih kecil dari tingkat kepercayaan 0,05 (5%). Kesimpulan evaluasi penerapan KM di bagian penjualan PT.X berjalan dengan baik dan terbukti bermanfaat bagi kegiatan penjualan.(FNW)

Kata kunci: Knowledge Management, Knowledge Management System, penjualan

ABSTRACT

Main issue to be discussed in the study is to understand how well is the performance of existing KM implementation in PT.X and become input for management in order to decide the next development. The existing KM consists of product knowledge and warehouse knowledge implemented since year 2005 dedicated to support sales activities. Research methodology is associative quantitative approach focus on three variables that are two independent variables of benefit of KM and the easyness use of KMS and one dependent variable of PT.X sales activities. The research instruments are three variables questionnaires spread out among 35 sales employees chosen as sample using Slovin formula. The alternative of answers are scaled using Likert scale. Data analysis is conducted using SPSS program. The study result indicates the research instruments are construct valid and reliable and distributed normally. Valid since all r calculated questioner's items are bigger than r table 0.3338. Reliable since all Cronbach's Alpha between 0 and 1. All are normally distributed since all Asymp. Sig. (2-tailed) are bigger than significant level of 0.05 (5 %). The hypothesis test indicates significant influences of benefit of KM and easyness use of KMS toward sales activities, with each Sig. (2-tailed) of 0.000 and 0.013 which are less than significant level of 0.05 (5 %). The implementation of KM evaluation study in sales department of PT.X concludes its running well and proofed to be beneficial to the sales activities.(FNW)

Keywords: Knowledge Management, Knowledge Management System, Sales