

Jurusan Komputerisasi Akuntansi
Skripsi Sarjana Komputer
Semester Ganjil tahun 2008/2009

**ANALISIS KORELASI ANTARA
KUALITAS SISTEM INFORMASI PENJUALAN
DAN KINERJA USER
PADA PT. MULTI ARTHA PRATAMA**

Sony Hanjaya	0900796245
Leonardi Irawady	0900797336
Sulistia Kartika	0900805653

Abstrak

Tujuan penelitian dari penulisan skripsi ini adalah untuk dapat mengetahui korelasi antara kualitas sistem informasi penjualan dengan kinerja *user* pada PT. Multi Artha Pratama.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan teknik korelasional yang dilakukan dengan cara pembagian kuisioner. Sebelum digunakan, kedua kuisioner dikalibrasi dengan memakai uji validitas butir (rumus *Product Moment*) dan koefisien reliabilitas instrumen (rumus *Alpha Croanbach*). Kemudian, data yang telah terkumpul diolah dengan menggunakan perhitungan manual, *Microsoft Excel 2003* dan *SPSS (Statistical Packet for The Social Science) 15.0 For Windows*. Responden adalah User pada PT. Multi Artha Pratama. Jumlah responden sebanyak 44 orang yang diambil dari 50 orang dengan teknik *Probability Sampling* pada *Simple Random Sampling*, dimana penentuan jumlah sampel didapat dari tabel penentuan jumlah sampel dengan taraf kesalahan 5% dan rumus *Isaac dan Michael*. Analisis data menggunakan teknik regresi linier sederhana dan korelasi sederhana.

Hasil yang dicapai dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara kualitas sistem informasi penjualan dengan kinerja *user* sebesar 0.308 yang menunjukkan hubungan yang lemah antara kualitas sistem informasi penjualan dengan kinerja *user*. Koefisien determinasi sebesar 0.094 atau 9.4 % berarti variasi yang terjadi didalam kinerja user dapat dijelaskan oleh variabel kualitas sistem informasi penjualan sebesar 9.4 % sedangkan 90.6 % dijelaskan oleh faktor lain yang berkaitan dengan kinerja user.

Simpulan dari penelitian ini adalah terdapat korelasi yang lemah antara kualitas sistem informasi penjualan dengan kinerja *user*, yang berarti kualitas sistem informasi penjualan berpengaruh kecil (rendah) terhadap kinerja *user*.

Kata Kunci : Kualitas Sistem Informasi Penjualan, Kinerja *User*.