

ANALISIS KINERJA TENAGA PENJUALAN BERDASARKAN GENDER PADA PT. TELKOM INDONESIA WITEL MAGELANG

Hendi Ari Wibowo¹, Heni Hirawati^{2*}

^{1,2} Management, Faculty of Economics, Tidar University, Indonesia

E-mail: ¹⁾ Hendiawibowo2@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah terdapat perbedaan kinerja antar tenaga penjualan yang terdapat di PT Telkom Indonesia Witel Magelang dilihat dari perspektif gender. Populasi penelitian ini adalah 306 tenaga penjualan yang terdiri dari 214 laki-laki dan 92 perempuan. Analisis penelitian ini dilihat dari perbedaan rata-rata, penjualan tertinggi, dan standar deviasi penjualan masing-masing gender. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari rata-rata penjualan memperlihatkan perbedaan yang terjadi antara tenaga penjual laki-laki dan perempuan. Dari penjualan terbanyak memperlihatkan dominasi tenaga penjual perempuan dari banyaknya penjualan secara individu. Standar deviasi menggambarkan persebaran rata-rata penjualan. Pada penelitian ini menunjukkan tenaga penjualan perempuan memiliki persebaran yang lebih tidak merata daripada tenaga penjualan laki-laki. Dominasi tenaga penjual laki-laki dari segi jumlah, tidak membuat performa penjualan meningkat drastis. Tenaga penjual perempuan lebih mendominasi secara rata-rata dan dari penjualan maksimal dalam beberapa bulan. Hasil ini menunjukkan adanya perbedaan kinerja antar tenaga penjualan laki-laki dan perempuan.

Kata Kunci: Gender, Kinerja, Tenaga Penjualan

Abstract

This study aims to see whether there are differences in performance between salespeople at PT Telkom Indonesia Witel Magelang from a gender perspective. The population of this study was 306 salespeople consisting of 214 males and 92 females. The analysis of this research is seen from the difference in average, highest sales, and standard deviation of sales for each gender. The results showed that the average sales showed the differences between male and female salespeople. From the highest sales, it shows the dominance of female salespeople from the number of individual sales. The standard deviation describes the distribution of the average sales. This study shows that female salespeople have a more unequal distribution than male salespeople. The dominance of male salespeople in terms of numbers did not make sales performance increase drastically. Female salespeople dominate on average and from maximum sales in a few months. These results indicate that there are differences in performance between male and female salespeople.

Keywords: Gender, Performance, Salesforce

1. PENDAHULUAN

Organisasi atau perusahaan memiliki tujuan yang dapat dicapai dengan kerjasama antar karyawannya. Kebutuhan akan sumber daya manusia dalam sebuah organisasi menjadi aspek penting untuk mencapai tujuan organisasi. Kinerja sumber daya manusia ini berperan penting dalam sebuah organisasi. Pengukuran kinerja ini berbeda berdasarkan standar yang

diterapkan masing-masing organisasi atau perusahaan. Secara umum, suatu perusahaan tentu membutuhkan karyawan sebagai tenaga kerjanya guna meningkatkan produk yang berkualitas. Karyawan merupakan asset yang penting bagi perusahaan, banyak hal yang perlu diperhatikan terkait dengan peningkatan kinerjanya. Kinerja yang baik merupakan salah satu sasaran organisasi mencapai produktivitas yang tinggi (Gultom & Nurmaysaroh, 2021). Tiap perusahaan yang memproduksi barang maupun jasa memerlukan sumber daya manusia yang berkompeten untuk memasarkan produknya (Siregar, 2021).

Dengan adanya keterlibatan perempuan dalam dunia kerja diluar rumah, menjadikan isu kesetaraan gender merebak kembali dalam masyarakat, hal ini tidak menjadi suatu permasalahan yang berarti jika hak-hak dan kewajiban baik perempuan maupun laki-laki di dunia kerja berada dalam posisi seimbang, akan menjadi permasalahan jika antara perempuan dan laki-laki justru tidak memiliki kesetaraan dalam hak maupun kewajibannya dalam suatu lingkungan pekerjaan (Anggrainy et al., 2018). Gender adalah status, yang dibangun melalui sosial, budaya, psikologis berarti berdasarkan pada ciri-ciri pribadi. Persepsi secara umum terdapat perbedaan antara pria dan wanita walaupun sudah mulai berkurang (Fathonah, 2019).

Kinerja perusahaan merupakan indikator tingkatan prestasi yang dapat dicapai dan mencerminkan keberhasilan jajaran manajemen. Penilaian kinerja dilakukan untuk mengetahui kinerja yang dicapai (Fathonah, 2019). Pada penelitian yang ditulis oleh Carter et al., (2010) dalam (Ramadhani & Adhariani, 2015) mengatakan bahwa keberagaman gender memiliki pengaruh terhadap kinerja perusahaan. Teori yang mendukung pernyataan tersebut adalah *Resource Dependency Theory* dan *Human Capital Theory*.

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang jasa layanan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan jaringan telekomunikasi di Indonesia. Pemegang saham mayoritas Telkom adalah Pemerintah Republik Indonesia sebesar 52.09%, sedangkan 47.91% sisanya dikuasai oleh publik. Saham Telkom diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode "TLKM" dan New York Stock Exchange (NYSE) dengan kode "TLK". Dalam upaya bertransformasi menjadi *digital telecommunication company*, TelkomGroup mengimplementasikan strategi bisnis dan operasional perusahaan yang berorientasi kepada pelanggan (*customer-oriented*). Transformasi tersebut akan membuat organisasi TelkomGroup menjadi lebih lean (ramping) dan agile (lincah) dalam beradaptasi dengan perubahan industri telekomunikasi yang berlangsung sangat cepat. Organisasi yang baru juga diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam menciptakan *customer experience* yang berkualitas. (Telkomgroup, 2021) Melihat keberhasilan dan perkembangan yang diraih oleh PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom), tentu saja dipengaruhi oleh lingkungan kerja yang menunjang kinerja karyawan untuk mencetak keberhasilan-keberhasilan yang telah diraih PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) (Moulana et al., 2017).

Melihat latar belakang perusahaan yang berhasil memasarkan produk digital, penelitian tentang kinerja tenaga penjualan pada PT. Telkom Indonesia Witel Magelang menjadi menarik dengan variabel perbedaan gender pada penelitian ini. Tenaga penjualan pada PT. Telkom Indonesia Witel Magelang tidak hanya laki-laki, tetapi terdapat keterlibatan perempuan di dalamnya. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengetahui apakah gender dapat mempengaruhi produktivitas tenaga penjualan.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Gender

Dari perspektif sumber daya manusia, pembinaan, pengembangan seluruh potensi wanita perlu terus dilakukan. Tingkat produktivitas yang diharapkan sebagai hasil kinerja SDM pun perlu dipertahankan melalui kendali mutu. Ada beberapa hasil kajian, antara lain tentang karakteristik wanita, pakaian dan perhiasan, keterlibatan wanita dan kehidupan sosial. Dalam lingkungan kehidupan sosial, wanita ikut dalam kehidupan sosial dan seringkali bertemu dengan kaum laki-laki dalam semua bidang kehidupan, baik yang bersifat umum maupun khusus, guna memenuhi tuntutan dan kebutuhan hidup yang serius dan memberi kemudahan bagi semua orang baik laki-laki maupun wanita. Keterlibatan wanita ini dalam kehidupan sosial tidak ada syaratnya.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Frichilia et al., (2016) mengungkapkan bahwa Peran Individu dalam Organisasi dengan Kinerja Karyawan berdasarkan gender (karyawan pria dan wanita) tidak memiliki hubungan yang signifikan. Tuntutan Tugas dengan Kinerja Karyawan berdasarkan gender (karyawan pria dan wanita), untuk karyawan pria tidak memiliki hubungan yang signifikan, sementara karyawan wanita memiliki hubungan yang signifikan.

2.2 Produktivitas dan Kinerja

Secara umum, suatu perusahaan tentu membutuhkan karyawan sebagai tenaga kerjanya guna meningkatkan produk yang berkualitas. Karyawan merupakan asset yang penting bagi perusahaan, banyak hal yang perlu diperhatikan terkait dengan peningkatan kinerjanya. Kinerja yang baik merupakan salah satu sasaran organisasi mencapai produktivitas yang tinggi. Kinerja merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Pencapaian target kerja karyawan dapat dinilai berdasarkan kualitas dan kuantitas yang ditunjukkan (Sa'adah et al., 2021).

Kinerja organisasi sangat tergantung pada kinerja individu yang ada di dalamnya. Seluruh pekerjaan dalam organisasi itu, para anggotalah yang menentukan keberhasilannya. Sehingga berbagai upaya meningkatkan produktivitas organisasi harus dimulai dari perbaikan produktivitas anggota (Frichilia et al., 2016).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi deskriptif yang dirancang untuk menggambarkan kondisi atau keadaan suatu objek penelitian. Penelitian ini dilakukan di PT Telkom Indonesia Witel Magelang dengan objek penelitian 306 sales atau tenaga penjualan dengan detail 214 sales laki-laki dan 92 sales perempuan. Penelitian ini melihat perbedaan kinerja sales atau tenaga penjualan dari perspektif gender. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari PT Telkom Indonesia Witel Magelang. Penelitian ini melihat pengaruh gender terhadap kinerja penjualan, hal tersebut dilihat dari rata-rata penjualan, nilai maksimal atau penjual terbanyak, dan standar deviasi dari masing-masing gender. Standar

deviasi yang digunakan adalah standar deviasi populasi, karena objek penelitian merupakan populasi keseluruhan sales di perusahaan tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data dari PT. Telkom Indonesia Witel Magelang tahun 2021, total tenaga penjualan adalah sejumlah 306 sales. Sebanyak 214 tenaga penjualan adalah laki-laki dan sisanya yang berjumlah 92 orang adalah perempuan. Area penjualan dilakukan di wilayah Karisidenan Kedu dimana meliputi Kota Magelang, Kabupaten Magelang, Kabupaten Temanggung, Kabupaten Wonosobo, Kabupaten Purworejo, dan Kabupaten Kebumen. Pengukuran kinerja dilihat dari total penjualan produk IndiHome yang berhasil terpasang di pelanggan atau yang kerap disebut PS. Pengukuran dilihat dari data penjualan masing-masing tenaga penjualan dari Juni 2020 hingga Juli 2021 atau selama 14 bulan. Pengukuran menggunakan rata-rata penjual berdasarkan kategori gender tenaga penjualan bertujuan mendeskripsikan rata-rata penjualan. Pengukuran menggunakan nilai maksimal dan minimal menunjukkan performa penjualan perindividu pada masing-masing kategori gender. Standar deviasi digunakan dalam pengukuran kali ini adalah untuk melihat persebaran penjualan perkategori gender.

Tabel 1 Performa Penjualan Selama 14 Bulan

Jenis Kelamin	Total Jenis Kelamin	Total PS	Rata-rata PS
L	214	10.811	50,5
P	92	5.098	55,4
Total	306	15.909	51,9

1) Data kinerja penjualan bulan Juni 2020

Data bulan Juni tahun 2020 menunjukkan total penjualan yang dilakukan oleh tenaga penjualan mencapai 1514 produk IndiHome dengan detail penjualan oleh sales laki-laki sejumlah 1.007 produk atau dengan kata lain rata-rata penjualan per-sales adalah sejumlah 4,7 buah pada bulan tersebut. Penjualan terbanyak yang dilakukan oleh sales laki-laki adalah sejumlah 126 buah produk IndiHome, namun terdapat juga sales yang tidak menjual produk sama sekali. Pada bulan Juni sales perempuan dapat menjual produk sejumlah 507 buah. Rata-rata produk yang terjual pada bulan ini masing-masing sales adalah 5,5 produk. Penjualan terbanyak yang dilakukan oleh seorang sales perempuan adalah 119 produk. Tetapi terdapat juga sales yang tidak dapat menjual produk sama sekali.

Tabel 2 Data penjualan bulan Juni 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	1007	4.706	126	0	12.425
P	92	507	5.511	119	0	16.318
Grand Total	306	1514	4.948	126	0	13.717

2) Data kinerja penjualan bulan Juli 2020

Penjualan bulan Juli mengalami peningkatan dari bulan Juni menjadi 1663 produk yang terjual. Sales laki-laki menjual 1107 produk dengan rata-rata penjualan per-individu sejumlah 5,1 produk. Penjualan terbanyak yang oleh sales laki-laki sejumlah 80 produk dengan penjualan paling sedikit adalah nol produk atau tidak menjual sama sekali. Sales perempuan pada bulan Juli 2020 berhasil menjual 556 produk atau rata-rata penjualan per-orang sebanyak 6 produk. Penjualan terbanyak oleh sales perempuan sebanyak 136 produk namun ada yang tidak menjual sama sekali.

Tabel 3 Data penjualan bulan Juli 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	1107	5.173	80	0	10.934
P	92	556	6.043	136	0	18.246
Grand Total	306	1663	5.435	136	0	13.560

3) Data kinerja penjualan bulan Agustus 2020

Data bulan Agustus 2020 menunjukkan penjualan yang menurun dari bulan sebelumnya. Sales laki laki berhasil menjual 1.030 unit produk dengan penjualan tertinggi 68 unit. Sedangkan sales perempuan berhasil menjual 471 produk dengan penjualan tertinggi sejumlah 127 unit. Rata-rata penjualan sales laki-laki sejumlah 4,8 buah produk dan sales perempuan sejumlah 5,1 produk per-orang.

Tabel 4 Data penjualan bulan Agustus 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	1030	4.813	68	0	10.760
P	92	471	5.120	127	0	14.765
Grand Total	306	1501	4.905	127	0	12.105

4) Performa penjualan bulan September 2020

Penurunan performa penjualan terjadi pada bulan September 2020, dari 1501 menjadi 1227 produk. Pada bulan September 2020 sales laki-laki berhasil menjual 849 buah, dengan penjualan tertinggi 59 buah. Rata-rata penjualan sales laki-laki sejumlah 3,9 buah. Sales perempuan menjual 378 buah dengan penjualan tertinggi sejumlah 97 buah. Rata-rata penjualan sales perempuan sejumlah 4,1 buah perorang.

Tabel 5 Data penjualan bulan September 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	849	3.967	59	0	8.453
P	92	378	4.109	97	0	11.176
Grand Total	306	1227	4.010	97	0	9.356

5) Performa penjualan bulan Oktober 2020

Tren penurunan penjualan terus terjadi pada bulan Oktober. Penjualan menurun 23,3% dari bulan sebelumnya. Sales laki-laki dan perempuan mendapat rata-rata penjualan 3 buah perorang. Penjualan terbanyak sales perempuan terbanyak sebesar 69 buah berbanding 39 buah penjualan sales laki-laki.

Tabel 6 Data penjualan bulan Oktober 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	650	3.037	39	0	5.966
P	92	291	3.163	69	0	7.990
Grand Total	306	941	3.075	69	0	6.640

6) Performa penjualan bulan November 2020

Penjualan pada bulan November kembali mengalami penurunan. Total penjualan hanya 838 buah. Sales laki-laki menjual 582 buah dan sales perempuan menjual 256 buah, rata-rata penjualan hanya 2,7 buah perorang. Penjualan individu terbanyak dilakukan oleh sales perempuan dengan total 53 buah berbanding dengan 31 buah oleh sales laki-laki.

Tabel 7 Data penjualan bulan November 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	582	2.720	31	0	5.183
P	92	256	2.783	53	0	6.029
Grand Total	306	838	2.739	53	0	5.451

7) Performa penjualan bulan Desember 2020

Data bulan Desember menunjukkan tidak ada transaksi penjualan terjadi. Hal ini menjadi catatan tersendiri terhadap performa penjualan sales. Faktor-faktor penyebab tidak ada transaksi yang terjadi memerlukan analisis yang lebih mendalam.

Tabel 8 Data penjualan bulan Desember 2020

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	0	0	0	0	0
P	92	0	0	0	0	0
Grand Total	306	0	0	0	0	0

8) Performa penjualan bulan Januari 2021

Data bulan Januari menggambarkan kenaikan penjualan. Terjadi kenaikan penjualan yang signifikan mencapai 1176 penjualan. Penjualan sales laki-laki sejumlah 790 penjualan,

dan sales perempuan sejumlah 386 penjualan. Dari data tersebut menunjukkan rata rata penjualan sales laki-laki sebesar 3 penjualan dan sales perempuan sebanyak 4 penjualan, hal tersebut menjadikan rata-rata penjualan bulan Januari 2021 sejumlah 4 penjualan persales. Penjualan perorang terbanyak dicapai oleh sales perempuan sebanyak 70 penjualan, sedangkan sales laki-laki hanya 36 penjualan.

Tabel 9 Data penjualan bulan Januari 2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	790	3.692	36	0	5.836
P	92	386	4.196	70	0	8.037
Grand Total	306	1176	3.843	70	0	6.580

9) Performa penjualan bulan Februari 2021

Data penjualan bulan Februari menunjukkan peningkatan penjualan sebesar 13,4% dari bulan sebelumnya. Dari 1176 pada bulan Januari menjadi 1334 pada bulan Februari. Rata-rata penjualan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya 3,8 menjadi 4,3 dengan detail sales laki-laki berhasil memperoleh rata-rata penjualan 4,1 dan sales perempuan 4,7. Penjualan terbanyak oleh sales laki-laki sejumlah 63 penjualan dan sales perempuan sejumlah 79 penjualan.

Tabel 10 Data penjualan bulan Februari 2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	893	4.173	63	0	6.895
P	92	441	4.793	79	0	8.861
Grand Total	306	1334	4.359	79	0	7.546

10) Performa penjualan bulan Maret 2021

Data penjualan bulan Maret menunjukkan penjualan keseluruhan sejumlah 1254 penjualan atau terjadi penurunan transaksi sebesar 5,9% dari bulan sebelumnya. Rata-rata penjualan bulan Februari sejumlah 4 penjualan persales, dengan sales laki-laki memiliki rata-rata 3,9 sedangkan sales perempuan sejumlah 4,4 penjualan. Penjualan tertinggi diperoleh sales perempuan dengan jumlah 78 penjualan sedangkan sales lakilaki sejumlah 30 penjualan.

Tabel 11 Data penjualan bulan Maret

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	844	3.944	30	0	5.438
P	92	410	4.457	78	0	8.350
Grand Total	306	1254	4.098	78	0	6.458

11) Performa penjualan bulan April 2021

Berdasarkan data penjualan bulan April, tren penurunan kembali terjadi. Total penjualan sebanyak 896 penjualan dengan rata-rata penjualan bulanan sebesar 2,9 penjualan. Total penjualan sales laki-laki sebesar 612 penjualan dan sales perempuan sebesar 284 penjualan, dengan data tersebut diketahui bahwa rata-rata penjualan sales laki-laki sebesar 2,8 penjualan dan sales perempuan sebesar 3,0 penjualan. Penjualan terbanyak dilakukan oleh sales laki-laki sebesar 22 penjualan dan sales perempuan sebesar 44 penjualan.

Tabel 12 Data penjualan bulan April 2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	612	2.860	22	0	3.605
P	92	284	3.087	44	0	5.281
Grand Total	306	896	2.928	44	0	4.182

12) Performa penjualan bulan Mei 2021

Peningkatan penjualan terjadi pada bulan Mei, dimana penjualan dari 896 menjadi 937 penjualan. Total penjualan sales laki-laki sebanyak 629 penjualan sedangkan sales perempuan sebanyak 308 penjualan. Rata-rata penjualan bulan Mei adalah sebesar 3 penjualan persales, sementara rata-rata berdasarkan gender menunjukkan angka 2,9 untuk sales laki-laki dan 3,3 untuk sales perempuan. Penjualan tertinggi oleh sales laki-laki sejumlah 16 penjualan dan sales perempuan sejumlah 33 penjualan.

Tabel 13 Data penjualan bulan Mei 2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	629	2.939	16	0	3.231
P	92	308	3.348	33	0	4.226
Grand Total	306	937	3.062	33	0	3.564

13) Performa penjualan bulan Juni 2021

Peningkatan penjualan sebesar 43,8% terjadi pada bulan Juni dibandingkan pada bulan Mei 2021. Total penjualan menjadi 1348 penjualan dengan detail sales laki-laki melakukan penjualan sebanyak 918 sedangkan sales perempuan sebanyak 430 penjualan. Untuk rata-rata penjualan sales laki-laki dan perempuan berada di angka 4 penjualan persales pada bulan Juni. Penjualan tertinggi yang dilakukan oleh sales laki-laki adalah sebesar 28 penjualan, sedangkan sales perempuan adalah sejumlah 47 penjualan.

Tabel 14 Data penjualan bulan Juni 2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	918	4.290	28	0	3.838

P	92	430	4.674	47	0	5.541
Grand Total	306	1348	4.405	47	0	4.423

14) Performa penjualan bulan Juli 2021

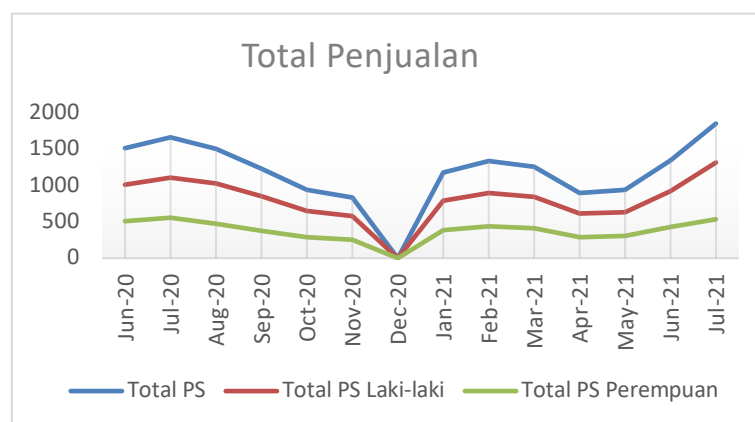
Data bulan Juli menunjukkan peningkatan penjualan sebesar sebesar 37,1% dari bulan sebelumnya. Total penjualan meningkat menjadi 1849 transaksi penjualan. Sales laki-laki berhasil menjual sebanyak 1314 penjualan dan sales perempuan sebanyak 535 penjualan. Hal tersebut membuat rata-rata penjualan bulan Juli sebesar 6 penjualan persales, dimana sales laki-laki memiliki rata-rata 6,1 dan sales perempuan sebanyak 5,8 penjualan. Penjualan terbanyak oleh sales laki-laki sebanyak 43 penjualan sedangkan sales perempuan sebanyak 57 penjualan.

Tabel 15 Data Penjualan bulan Juli2021

Jenis Kelamin	Count of Jenis Kelamin	Sum of PS	Average of PS	Max of PS	Min of PS	Std Dev of PS
L	214	1314	6.140	43	0	5.584
P	92	535	5.815	57	0	6.075
Grand Total	306	1849	6.042	57	0	5.738

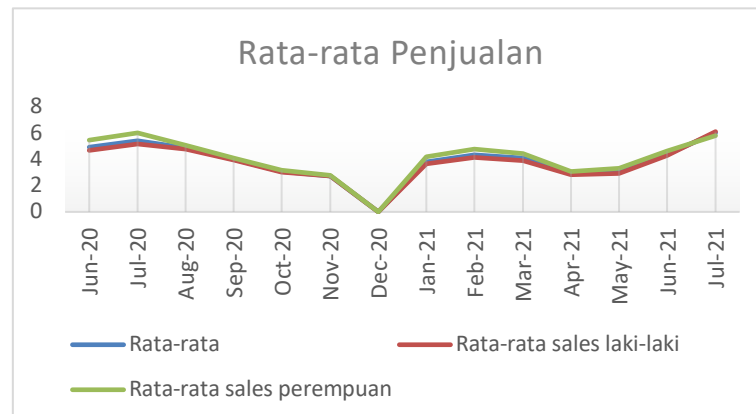
15) Performa penjualan selama 14 bulan

Dari grafik penjualan selama 14 bulan, performa penjualan sales laki-laki mendominasi secara jumlah total penjualan. Hal ini dapat terjadi karena total sales laki laki yang lebih banyak dua kali lipat dibanding dengan sales perempuan. Total sales laki-laki berjumlah 214 orang berbanding dengan 92 orang sales perempuan. Grafik total penjualan menunjukkan bahwa penjualan sales laki-laki memiliki tren yang sama. Ini artinya ketika penjualan sales laki-laki menurun maka penjualan sales perempuan juga menurun, begitupun sebaliknya. Hal tersebut dapat terjadi disebabkan kondisi pasar yang sama bagi setiap sales. Kondisi tersebut seperti letak geografis, kondisi perekonomian yang cenderung sama, maupun keadaan politik.



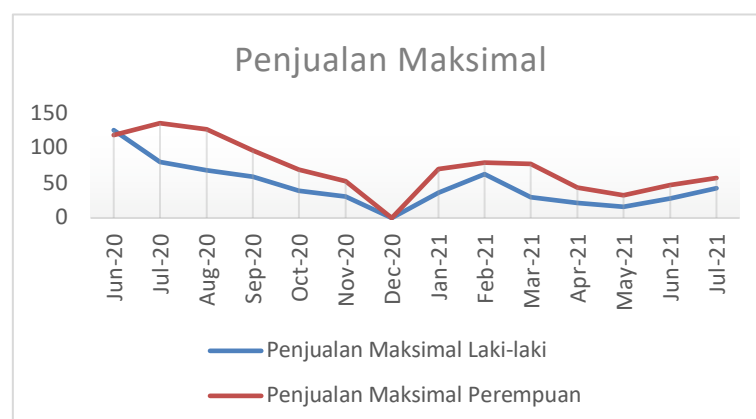
Gambar 1 Grafik total penjualan

Data dibawah menunjukkan rata-rata penjualan selama 14 bulan. Data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata penjualan sales perempuan lebih banyak dari sales laki-laki. Pada bulan Juni hingga Agustus 2020 penjualan sales perempuan lebih mendominasi daripada sales laki-laki. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh, (Aminah et al., 2016; Anggrainy et al., 2018; Aqmarina et al., 2020; Hartaroe et al., 2016) yang menunjukkan terdapat perbedaan performa kinerja antara laki-laki dan perempuan.



Gambar 2 Grafik rata-rata penjualan

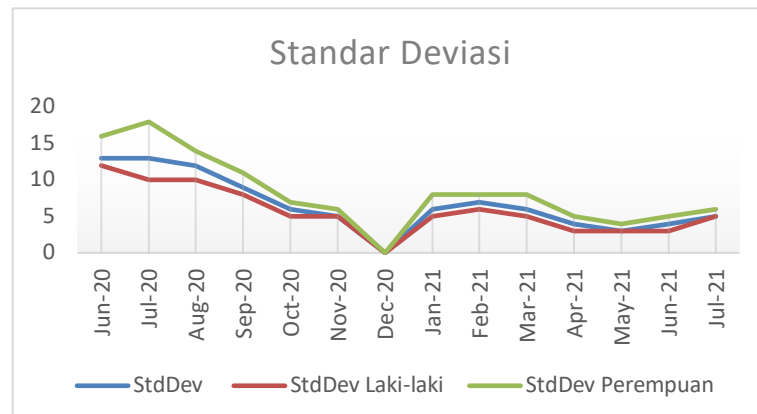
Data penjualan maksimal menunjukkan penjualan terbanyak yang dapat dilakukan oleh seorang sales. Data ini menunjukkan performa penjualan secara individu dalam penelitian ini. Dari grafik terlihat bahwa sales perempuan menunjukkan performa yang lebih baik daripada sales laki-laki. Selaras dengan penelitian yang diungkapkan oleh, Anggrainy et al., (2018) dan Aminah et al., (2016) bahwa performa pegawai perempuan lebih baik dalam beberapa hal. Dari data tersebut menunjukkan bahwa sales laki-laki hanya dapat mengungguli sales perempuan satu kali, yaitu pada bulan Juni tahun 2020. Selebihnya didominasi oleh sales perempuan.



Gambar 3 Grafik penjualan maksimal

Standar deviasi menunjukkan persebaran rata-rata penjualan, semakin tinggi angka standar deviasi atau semakin menjauhi nilai rata-rata berarti persebaran performa penjualan

lebih tidak merata. Dari data tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi sales perempuan jauh lebih tinggi dari sales laki-laki dan rata-rata penjualan sales perempuan itu sendiri. Dari data diperoleh bahwa penjualan sales perempuan terkadang tidak berimbang antara satu orang dengan orang yang lainnya. Standar deviasi sales laki-laki lebih merata daripada sales perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa angka yang sama dari penjualan sales laki-laki.



Gambar 4 Grafik standar deviasi

5. KESIMPULAN

Dari penelitian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa kinerja sales laki-laki berbeda dengan sales perempuan. Hasil tersebut diambil dari perbedaan rata-rata penjualan sales laki-laki dan sales perempuan. Hasil yang sama juga ditunjukkan dari tingkat penjualan maksimal, dimana sales perempuan cenderung lebih mendominasi penjualan selama 14 bulan, sales laki-laki hanya unggul satu kali yaitu pada bulan Juni tahun 2020.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang peneliti berikan:

1. Penelitian yang akan datang sebaiknya memasukan variabel-variabel lain yang mempengaruhi kinerja tenaga penjualan.
2. Penelitian yang akan datang sebaiknya menggunakan metode penelitian yang lebih akurat dalam mengukur kinerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminah, S., Suprpti, S., & Hikmah. (2016). Pengaruh Faktor Gender Terhadap Kinerja Dosen Perguruan Tinggi Swasta di Kota Semarang. *Media Ekonomi Dan Manajemen*, 31(1), 39–47.
- Anggrainy, S., Boku, Z., & Pratiwi Husain, S. (2018). Analisis Perbedaan Kinerja Auditor Dilihat Dari Perspektif Gender (Studi Empiris Pada Kantor Badan Pemeriksa Keuangan Perwakilan Provinsi Gorontalo). *Maret*, 5(2), 114–126.
- Aqmarina, M., Rinda, R., & Subakti, J. (2020). Evaluasi kinerja karyawan wanita melalui

- konflik peran ganda dan gender. *Al-Tijarah*, 6(3), 108–114.
- Carter, D. A., D’Souza, F., Simkins, B. J., & Simpson, W. G. (2010). The gender and ethnic diversity of US boards and board committees and firm financial performance. *Corporate Governance: An International Review*, 18(5), 396–414. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2010.00809.x>
- Fathonah, A. N. (2019). Pengaruh Gender Diversity Dan Age Diversity Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 6(3), 373–380. <https://doi.org/10.17509/jrak.v6i3.13941>
- Frichilia, C., Mandey, S., & Tawas, H. (2016). Stres Kerja Serta Hubungannya Dengan Kinerja Karyawan Berdasarkan Gender (Studi Pada Karyawan Pt. Bank Danamon, Tbk Manado). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(4), 857–863.
- Gultom, H. N., & Nurmaysaroh. (2021). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 1(2), 191–198. <https://doi.org/https://doi.org/10.55047/transekonomika.v1i2.36>
- Hartaroe, B. P., Mardani, R. M., & Abs, M. K. (2016). Analisis Pengaruh Gender, Beban Kerja, dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Riset Manajemen*, 82–94.
- Moulana, F., Sunuharyo, B., & Utami, H. (2017). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Variabel Mediator Motivasi Kerja (Studi pada Karyawan PT. Telkom Indonesia, Tbk Witel Jatim Selatan, Jalan A. Yani, Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 44(1), 178–185.
- Ramadhani, Z. I., & Adhariani, D. (2015). Pengaruh Keberagaman Gender Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan dan Efisiensi Investasi. *Simposium Nasional Akuntansi XVIII*, 1–20.
- Sa’adah, L., Martadani, L., & Taqiyuddin, A. (2021). Analisis Perbedaan Kinerja Karyawan Pada PT Surya Indah Food Multirasa Jombang. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 2(2).
- Siregar, I. S. (2021). Pengaruh Kecerdasan Emosional Terhadap Efektivitas Kerja Karyawan. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 1(2), 164–169. <https://doi.org/https://doi.org/10.55047/transekonomika.v1i2.32>
- Telkomgroup. (2021). *Profil dan Riwayat Singkat Tentang Telkomgroup*. Telkom.Co.Id.