

SISTEM PENILAIAN KINERJA SALES BERBASIS WEB PADA PT. HARSINDO OETAMA PERKASA

**Muhamad Rezki Kurniawan, Dandi Nurdiana, Ahmad Andriyan,
Dwi Aji Pangestu, Syafiq Wisnu Arisatyo Putro**

Teknik Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Raharja
Jalan Jenderal Sudirman No.40, Tangerang, Kota Tangerang, Indonesia
muhamad.rezki@raharja.info

ABSTRAK

PT. Harsindo Oetama Perkasa, penilaian kinerja penjualan sales dan penginputan target masih menggunakan metode konvensional dengan papan tulis dan aplikasi Excel. Meskipun terdapat sejumlah data yang telah disimpan dalam sistem komputer, namun pengembangan lebih lanjut dirasa perlu untuk meningkatkan fungsionalitas sistem, terutama dalam hal pendistribusian dan akses data secara real-time. Saat ini, terdapat masalah yang perlu diatasi terkait keakuratan proses penilaian kinerja karyawan dalam mencapai target-target yang ditetapkan setiap harinya. Sistem ini dirancang dengan memanfaatkan Bahasa Pemrograman Python dan menggunakan database MySQL. Pengujian sistem dilakukan dengan teknik Black Box Testing. Dalam penelitian ini, dilakukan analisis sistem dengan memanfaatkan metode analisis SWOT. dan elisitasi untuk membahas penilaian kinerja penjualan sales. Penelitian ini menciptakan suatu sistem penilaian kinerja penjualan sales yang terkomputerisasi, memungkinkan identifikasi target penjualan harian, dan menyediakan laporan cetak berdasarkan tanggal untuk mempermudah akses saat diperlukan. pemecahan yang menerapkan sistem informasi adalah perangan sistem penilaian kinerja.

Kata kunci: Sistem Informasi, Penilaian Kinerja, MySQL

1. PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi informasi yang pesat, didukung oleh penggunaan basis data, telah menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan sistem informasi yang lebih banyak. Perusahaan memiliki fasilitas yang memungkinkan pengembangan sistem website dengan beberapa keunggulan, seperti kemudahan dalam pendistribusian, kecepatan, dan kemudahan akses secara real-time. Semua ini bertujuan untuk menjaga kualitas perusahaan sebagai salah satu manufaktur dan distributor terkemuka sagu aren dan tapioka di pulau Jawa dan Sumatera sejak tahun 2015. Untuk mencapai tujuan tersebut, dibutuhkan komitmen dan efektivitas yang tinggi dari seluruh pihak yang terlibat dalam perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan sumber daya manusianya dalam menjalankan aktivitas dan mencapai semua target yang telah ditetapkan oleh perusahaan[1]. Perusahaan menghadapi masalah utama terkait ketepatan dan kecepatan proses penilaian kinerja karyawan dalam mencapai target harian yang telah ditetapkan. Sebagai solusi, penerapan teknologi informasi direncanakan dengan merancang sistem penilaian kinerja yang dapat mengatasi permasalahan tersebut[2].

Harapannya, sistem yang dirancang dapat memberikan insentif kepada karyawan sesuai dengan nilai prestasi dan kinerjanya, sebagai bentuk apresiasi dan motivasi dalam meningkatkan produktivitas kerja.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Sistem

Sistem adalah kumpulan subsistem yang saling terhubung dan saling bergantung, bekerja bersama untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Sistem ini membentuk suatu jaringan yang berfungsi untuk mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan[3].

2.2. Data

Data adalah kumpulan fakta mengenai suatu objek atau kejadian yang dirumuskan dalam kelompok lembaga tertentu yang disusun dengan rapi, menunjukkan jumlah, tindakan, kejadian, aktivitas, dan transaksi, yang tidak memiliki makna atau pengaruh langsung bagi pemakai[4].

2.3. Kinerja

Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh individu atau kelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing, dengan tujuan untuk mencapai sasaran organisasi secara sah, sesuai dengan hukum, serta mematuhi norma dan etika yang berlaku[5].

2.4. PHP (Hypertext Preprocessor)

PHP (Hypertext Preprocessor) merupakan skrip yang berfungsi di sisi server, dimana proses eksekusi skripnya terjadi di server. Dengan menggunakan PHP, perawatan suatu situs web akan menjadi lebih mudah dan efisien. PHP pertama kali ditemukan oleh Rasmus Lerdorf dan penulisan skrip PHP dilakukan dengan menyisipkannya ke dalam kode HTML. PHP adalah bahasa pemrograman yang digunakan untuk

membangun aplikasi berbasis web, terutama aplikasi web yang memiliki karakteristik dinamis.[6]

2.5. Definisi Sistem Penunjang Keputusan

Sistem Pendukung Keputusan merupakan suatu sistem informasi komputer interaktif yang memberikan opsi solusi bagi para pengambil keputusan.[7]

2.6. Definisi Informasi

Informasi merujuk pada penambahan dalam ranah ilmu pengetahuan yang berkontribusi pada konsep kerangka kerja yang umum dan fakta-fakta yang sudah diketahui. Informasi sangat bergantung pada konteks serta pengetahuan umum penerima informasi, yang bertujuan untuk kepentingannya. Untuk memastikan penerimaan informasi yang akurat.[8]

2.7. Definisi Sales

Peran seorang tenaga penjualan tidak hanya memperbaiki citra produk, melainkan juga turut menciptakan penjualan sekaligus menjadi perwakilan citra perusahaan di mana mereka berkarier. Kehadiran seorang tenaga penjualan memiliki peranan vital sebagai jembatan penghubung antara perusahaan dan konsumen. Dalam praktiknya, profesi ini sering kali melibatkan individu dengan daya tarik fisik yang menonjol, yang bertujuan untuk menarik perhatian para konsumen yang datang.[9]

2.8. Definisi Penilaian Kinerja

Penilaian kinerja merupakan jenis evaluasi di mana para siswa diwajibkan untuk menunjukkan penguasaan terhadap keterampilan dan kompetensi tertentu melalui pelaksanaan aktivitas yang menggambarkan kemampuan mereka. Dalam konteks ini, tujuannya adalah untuk mengungkapkan kemampuan yang dapat mereka perlihatkan.[10]

2.9. Definisi Penjualan

Penjualan merupakan suatu proses di mana penjual berusaha memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli dengan tujuan mencapai manfaat yang berkelanjutan bagi kedua belah pihak, baik bagi penjual maupun pembeli.[11]

2.10. Definisi Website

Website merupakan suatu antarmuka digital yang dimanfaatkan oleh organisasi maupun individu guna melakukan komunikasi, berbagi informasi, serta menjalankan berbagai fungsi khusus bersama pengguna melalui jaringan internet.[12]

3. METODE PENELITIAN

3.1. Metode Pengumpulan Data

Guna memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, peneliti menerapkan berbagai metode:

1. Metode Observasi

Tahap ini peneliti melakukan kontrol pada perusahaan dengan melihat prosedur yang

berjalan secara langsung untuk melakukan observasi sekaligus menganalisis secara sistematis terhadap tahapan-tahapan prosedur sehingga memperoleh data sebagai bahan acuan perancangan sistem yang akan di buat.

2. Metode Wawancara

Tahap Wawancara dilakukan melalui proses tanya jawab dengan stakeholder perusahaan. Pada penelitian ini mendapatkan informasi data kinerja penjualan sales serta menyusun user requirement guna kebutuhan sistem yang akan dirancang.

3. Metode Studi Pustaka

Pada Metode ini Peneliti mencari dan membaca bebrapa referensi dari jurnal dan buku yang berkaitan dengan isu pembahasan yang terkait. Bersama penulisan tersebut guna acuan referensi dalam penelitian ini untuk menunjang metode yang sudah dilakukan sebelumnya.

3.2. Metode Analisis

Analisis SWOT adalah suatu metode analisis guna menganalisa prosedur suatu sistem yang ada dan di terapkan oleh suatu perusahaan atau instansi[13]. SWOT adalah singkatan dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Kekuatan dan kelemahan adalah sebab internal dan peluang dan ancaman adalah faktor eksternal. Metode menganalisa prosedur sistem dan memfokuskan pada setiap tahapan. Biasanya memiliki empat kotak, satu untuk setiap area, tapi bentuk memiliki variasi yang berbeda-beda. Analisa SWOT dapat sangat bermanfaat saat memvalidasi guna memulai upaya atau cara tertentu dengan menggambarkan dan menguraikan secara sistematis segala kekurangan dan kelebihan suatu sistem, analisis SWOT membantu dalam mempertimbangkan untuk melanjutkan atau tidak.

3.3. Metode Perancangan

Setelah data kebutuhan di dapatkan melalui beberapa teknik, selanjutnya bahan yang di dapatkan akan dilakukan perancangan sistem untuk mendapatkan sistem yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dalam tahap perancangan sistem, peneliti memanfaatkan UML (Unified Modeling Language) dan perangkat lunak Visual Paradigm untuk membuat rancangan sistem yang mencakup use case diagram, class diagram, sequence diagram, dan activity diagram. Selain itu, dalam tahap ini, peneliti juga menggunakan web server XAMPP dengan bahasa pemrograman PHP sebagai pendukung agar sistem dapat berjalan dengan baik dan sesuai kebutuhan.

3.4. Metode Testing

Dalam pengujian sistem ini, digunakan teknik Blackbox Testing, yaitu sebuah teknik uji coba yang berfokus pada persyaratan pengguna. Metode Blackbox Testing bertujuan untuk mengidentifikasi kekurangan dari sistem, seperti fungsi yang hilang,

kesalahan interface, dan masalah dalam struktur data atau akses sistem, mulai dari tahap input, proses, hingga output.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Tabel Analisis SWOT

Tabel 1. Metode analisis SWOT

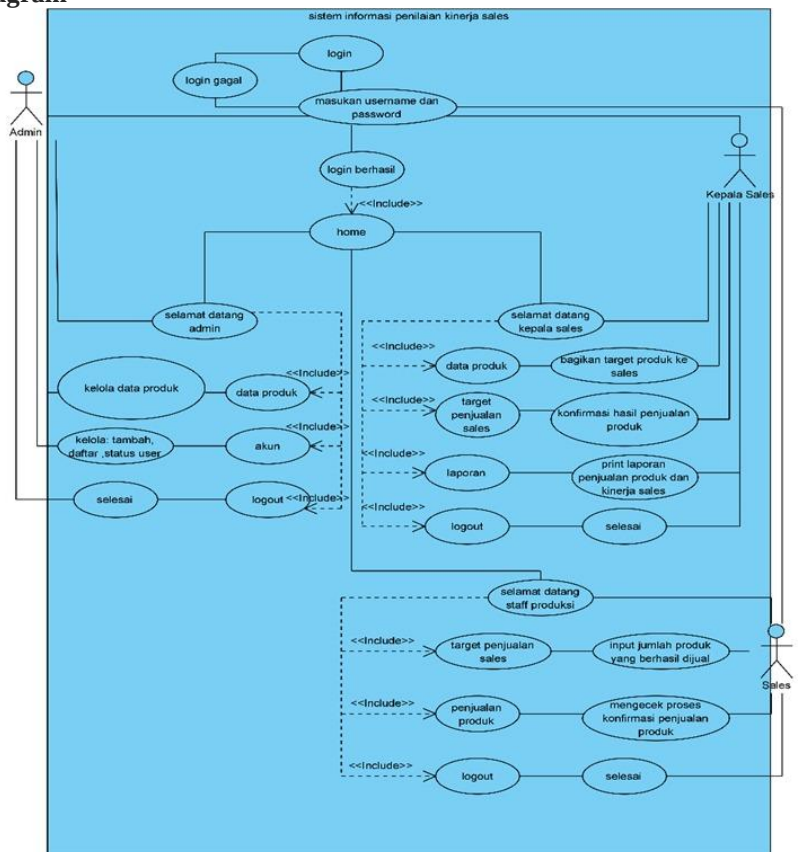
Strength (S)	Weakness (W)
1. Perusahaan sudah mempunyai beberapa perangkat yaitu beberapa device computer dan printer. 2. Kehadiran staf dengan keahlian yang cukup untuk mengoperasikan sistem berbasis web. 3. PT. Harsindo Oetama Perkasa menggunakan jaringan LAN (Local Area Network) dan akses internet untuk mendukung fasilitas dan mobilitas perusahaan.	1. Biaya layanan hosting bertambah. 2. Pengaksesan data produk bergantung pada perangkat smartphone dan jaringan internet yang digunakan oleh masing-masing staf. 3. Pelaporan kinerja tetap diinput secara satu persatu oleh tim sales.
Opportunities (O)	Threat (T)
1. Teknologi berbasis web adalah salah satu teknologi masa depan yang memiliki potensi besar dalam membentuk	1. Terjadi kasus manipulasi data faktur penjualan sales pada perusahaan tersebut.

- | | |
|--|--|
| perkembangan dunia modern.
2. Smartphone dan komputer telah menjadi kebutuhan dasar yang dimiliki hampir semua kalangan karyawan saat ini.
3. Terdapat banyak dukungan dari berbagai perusahaan yang menyediakan jasa layanan komputer dan komunikasi internet untuk memenuhi kebutuhan teknologi informasi dan komunikasi saat ini. | 2. Keamanan web di internet menghadapi ancaman dari pihak luar, seperti serangan hacker yang perlu diwaspadai. |
|--|--|

4.2. Rancangan Sistem

Setelah melakukan analisis terhadap prosedur penilaian kinerja sales yang berjalan saat ini di PT. Harsindo Oetama Perkasa, selanjutnya akan diuraikan tentang sistem usulan yang direncanakan. Dalam rancangan usulan ini, peneliti menggunakan berbagai diagram seperti Use Case Diagram, Sequence Diagram, Class Diagram, dan Activity Diagram untuk merancang prosedur baru yang diusulkan.

4.3. Use Case Diagram

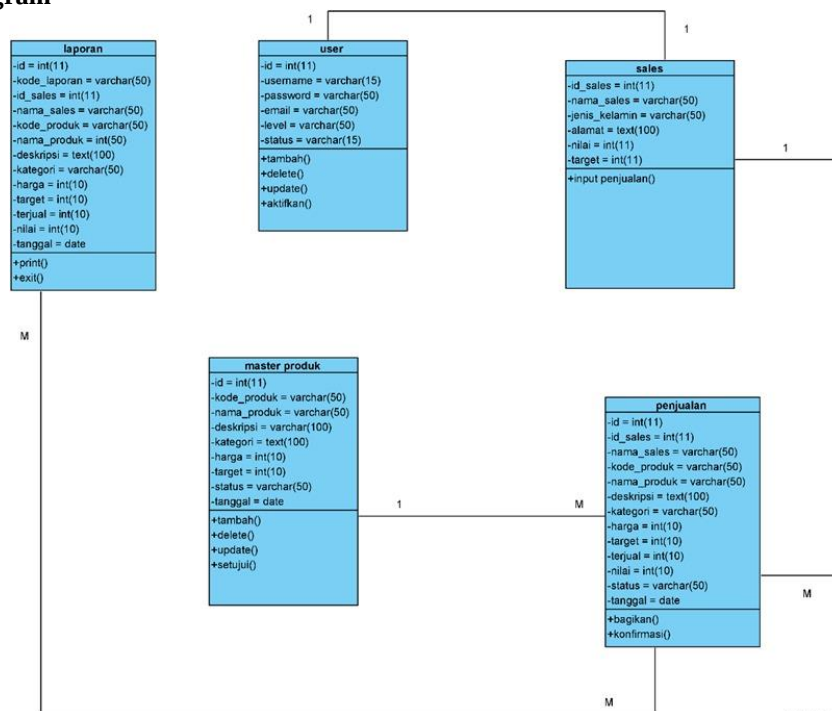


Gambar 1. Use Case Diagram

Berdasarkan gambar 1. use case dalam hal ini menggambarkan bahwa kepala sales mempunyai akses untuk melakukan semua aksi yang berkaitan dengan

data produk, admin hanya memiliki akses untuk mengelola akun user, dan sales hanya memiliki akses berkaitan dengan penjualan pada website

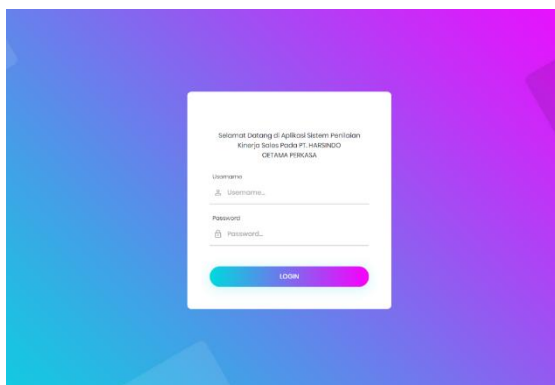
4.4. Class Diagram



Gambar 2. Class Diagram

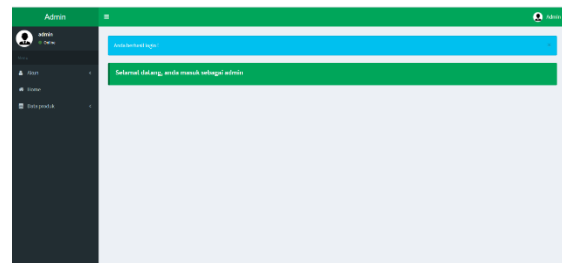
Diagram kelas (Class diagram) digunakan untuk menggambarkan struktur kelas-kelas yang ada dalam suatu sistem website dan merupakan jenis diagram yang sering digunakan. Diagram kelas juga menggambarkan kelompok objek-objek dengan atribut (property) dan relasi yang serupa. Selain itu, informasi dalam diagram kelas biasanya dijelaskan melalui tabel database.

4.5. Implementasi Rancangan Program



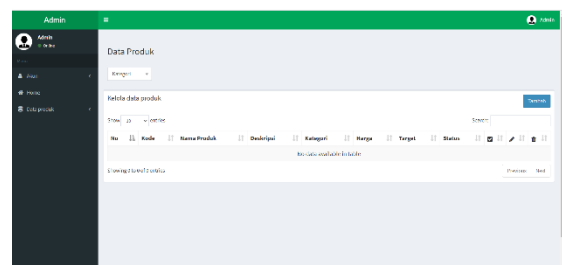
Gambar 3. Halaman login

Halaman login di gunakan sebagai tahap awal untuk dapat masuk ke dalam sistem website, di mulai dengan mengisi form login user.



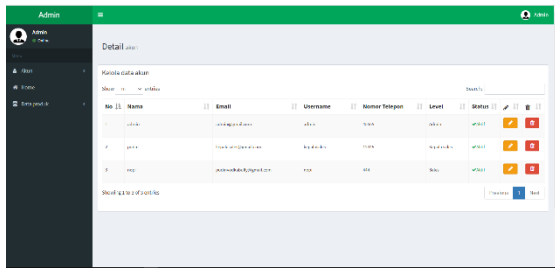
Gambar 4. Tampilan utama admin

Halaman tampilan utama admin menunjukkan halaman awal jika admin berhasil melakukan login pada sistem website



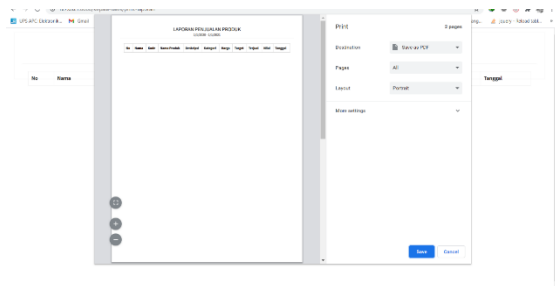
Gambar 5. Tampilan master produk

Halaman master produk digunakan untuk menyimpan data produk, mulai dari kategori produk, harga, status produk, dan deskripsi produk, pada umumnya halaman ini hanya dapat di akses oleh kepala sales.



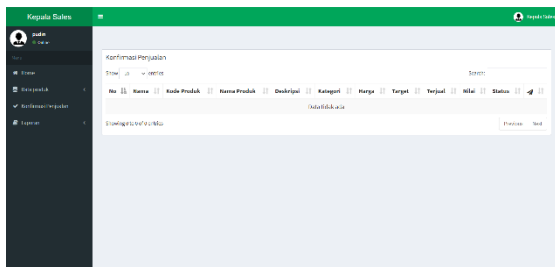
Gambar 6. Tampilan akun

Halaman tampilan akun, menampilkan akun user yang terdaftar pada database sistem dan pada umumnya manajemen akun hanya dapat di akses oleh admin.



Gambar 7. Tampilan laporan

Halaman laporan menunjukkan hasil laporan yang sudah di rancang oleh masing-masing sales, terdapat target penjualan, bproduksi yang terjual, jumlah produk yang berhasil terjual. laporan ini sebagai bentuk bukti nyata bahwa sales bekerja sesuai dengan target dan tanggung jawab yang sudah di berikan oleh kepala admin.



Gambar 8. Tampilan konfirmasi penjualan

Halaman konfirmasi penjualan, berisi data transaksi dan penjualan sales yang berhasil dilakukan

4.4 Hasil Pengujian Black Box Testing

1. Testing Menu Login

Tabel 2. Pengujian form login

No	Input	Hasil yang Diharapkan	Output
1	Mengisi form login menggunakan username dan password yang terdaftar.	User berhasil masuk ke dashboard sesuai hak aktor akses.	Valid

No	Input	Hasil yang Diharapkan	Output
2	Mengisi form Login menggunakan username dan password yang tidak terdaftar.	proses login gagal dan terdapat pesan "kesalahan pada username atau password".	Valid
3	Mengosongkan form login	proses login gagal dan terdapat pesan "Username Tidak Boleh Kosong" "Password Tidak Boleh Kosong".	Valid

2. Pengujian Pada Master Artikel

Tabel 3. Pengujian pada Menu Input Hasil Penjualan

No	Input	Hasil yang Diharapkan	Output
1	memasukan hasil penjualan	Setelah proses penjualan berhasil, sistem menyimpan dan menampilkan pesan "hasil penjualan berhasil disimpan"	Valid
2	Tidak ada hasil penjualan yang berhasil di masukan	Gagal tersimpan dan menampilkan pesan "Please fill out this field"	Valid

3. Pengujian Pada Menu Penjualan dan Laporan

Tabel 4. Pengujian Menu Konfirmasi Penjualan & Laporan

No	Input	Hasil yang Diharapkan	Output
1	Mengkonfirmasi penjualan	Setelah berhasil, status penjualan berubah menjadi "success" dan secara otomatis menampilkan nilai kinerja sales berdasarkan hasil penjualan yang tercatat.	Valid
2	Melakukan pembuatan laporan penjualan	Laporan penjualan telah siap untuk dicetak atau diunduh dalam bentuk digital	Valid

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan pada penjelasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berhasil mengembangkan sistem yang memudahkan dalam melakukan penilaian kinerja penjualan sales di PT Harsindo Oetama Perkasa.

Dengan penerapan sistem penilaian kinerja sales berbasis web, perusahaan dapat dengan mudah memonitor pencapaian target dari masing-masing sales yang terkait. Setelah melihat prosedur sebelumnya dan sistem website dirancang saat ini agar menjadi solusi terhadap masalah yang terjadi, maka penulis memberikan saran apabila ada kesalahan pada sistem website, agar di dokumentasikan oleh orang yang bertanggung jawab kepada sistem, hal ini di tunjukan guna pengembangan sistem menjadi lebih terbaru sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan perusahaan. Penelitian berikutnya memiliki potensi untuk menciptakan data yang akurat terkait penjualan sales, serta berfungsi sebagai acuan yang berharga bagi penelitian mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. Sujadi and A. Mutaqin, "RANCANG BANGUN ARSITEKTUR JARINGAN KOMPUTER TEKNOLOGI METROPOLITAN AREA NETWORK (MAN) DENGAN MENGGUNAKAN METODE NETWORK DEVELOPMENT LIFE CYCLE (NDLC) (Studi Kasus : Universitas Majalengka)," 2018.
- [2] S. Anardani and A. R. Putera, "Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNIPMA 72 ANALISIS PENGUJIAN SISTEM INFORMASI WEBSITE E-COMMERCE MANIES GROUP MENGGUNAKAN METODE BLACKBOX FUNCTIONAL TESTING."
- [3] R. K. Dewi, Q. J. Adrian, H. Sulistiani, and F. Isnaini, "DASHBOARD INTERAKTIF UNTUK SISTEM INFORMASI KEUANGAN PADA PONDOK PESANTREN MAZROATUL'ULUM," *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI)*, vol. 2, no. 2, pp. 116–121, 2021, [Online]. Available: <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI>
- [4] D. Sofyawan and M. Ramdani, "Pemanfaatan Dashboard Data Pengiriman Barang Pelanggan Pada Cv Grotas Creative," *Juni*, vol. 4, pp. 2614–7602, 2020, doi: 10.36352/jr.v4i1.172.
- [5] A. Kadir and K. Efrianti, "Pengaruh Kemampuan dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Kelurahan Puruk Cahu Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya," *Jurnal Riset Inspirasi Manajemen Dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 2, 2018.
- [6] E. Rahmayadi and H. Sujadi, "Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Pengadaan Pada PT Wijaya Karya Beton, Tbk., PPB Majalengka A R T I C L E I N F O A B S T R A C T."
- [7] M. Yanto, "SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP DALAM SELEKSI PRODUK," *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, vol. 3, no. 1, pp. 167–174, Jan. 2021, doi: 10.47233/jteksis.v3i1.161.
- [8] J. Spt and R. P. Dewi, "Studi Penerapan Pengendalian Intern Sistem Informasi Akuntansi Penggajian Outsourcing," 2018.
- [9] E. Marlina and Y. Hendro Syahputra, "E-ASSESSMENT STUDY KELAYAKAN MODEL UTUSAN UNTUK MENGIKUTI KONTES FASHION SHOW PADA BOESA MANAGEMENT MENERAPKAN METODE ADDITIVE RATIO ASSESSMENT (ARAS)," 2020.
- [10] K. Sutiani, N. Ketut Suarni, and I. K. Dibia, "Pengaruh Model Pembelajaran Snowball Throwing Berbasis Penilaian Kinerja Terhadap Hasil Belajar IPA," *International Journal of Elementary Education*, vol. 2, no. 3, pp. 173–182, 2018, [Online]. Available: <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJEE>
- [11] R. F. Ahmad and N. Hasti, "SISTEM INFORMASI PENJUALAN SANDAL BERBASIS WEB."
- [12] Desie M D, "PENTINGNYA WEBSITE SEBAGAI MEDIA INFORMASI DESTINASI WISATA DI DINAS KEBUDAYAAN DAN PARIWISATA KABUPATEN MINAHASA Oleh YUNICE ZEVANYA SURENTU."
- [13] S. Rahayu, H. J. Permana, and S. Mubarak, "PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENUNJANG KEPUTUSAN REKAM JEJAK PEMELIHARAAN SARANA OPERASIONAL BERBASIS WEB PADA BLUD PUSKESMAS KECAMATAN CENGKARENG," vol. 5, no. 2, 2019.