

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENILAIAN KARYAWAN BERDASARKAN ASPEK PENCAPAIAN TARGET DAN PENJUALAN AKTIF PER INDIVIDU

Riza Anggit Rakasiwi¹, Tuti Handayani², Rohmat Taufiq³

^{1,2}Program Studi Informatika, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Indraprasta PGRI

³Program Studi Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Tangerang
e-mail: ¹riza.si.icha@gmail.com, ²tuti.hani80@gmail.com, ³rohmat.taufiq@umt.ac.id

ABSTRAK

Pelaksanaan penilaian kinerja diperlukan suatu proses untuk memperoleh dan mengevaluasi kondisi dan bukti (audit) yang kompeten, dan relevan oleh seorang auditor untuk memberikan opininya apakah semua karyawan Gramedia Central Park Mall telah melaksanakan peraturan, kebijakan, dan standar operasional yang sudah ditentukan oleh perusahaan dalam penggunaan sumber daya manusia secara efektif, efisien, dan produktifitas yang maksimal. Sistem penilaian kinerja yang mencakup divisi sales associate, customer service, dan chasier di lingkungan PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall yang merupakan komitmen atas target perusahaan dan action plan yang sudah dibuat oleh store manager Gramedia Central Park Mall pada setiap awal tahun dan harus dicapai oleh semua divisi tanpa terkecuali. Kedua aspek penilaian tersebut akan dikonversi ke dalam bobot penilaian masing-masing aspek. Oleh karena itu, peneliti membuat perancangan sistem informasi penilaian karyawan PT. Gramedia Asri Media berdasarkan aspek pencapaian target dan penjualan aktif per individu menggunakan bahasa pemrograman Java. Metode penelitian kualitatif adalah yang digunakan peneliti. Observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall, wawancara dengan store manager dan sales superintendent, studi pustaka. Metode waterfall digunakan untuk metode analisa dan perancangan. Penelitian ini diharapkan dapat mempermudah pengguna untuk melakukan penilaian kinerja karyawan. agar meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan produktivitas perusahaan tanpa perlu takut resiko kehilangan data.

Kata Kunci: Penilaian Kinerja, Java, waterfall

1. PENDAHULUAN

Penilaian kinerja merupakan hal yang sangat mendasar dalam kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Penilaian kinerja mempunyai pengaruh yang sangat kuat bagi cara berpikir, berperilaku, dan cara kerja karyawan di dalam perusahaan. Penerapan sistem penilaian kinerja dalam suatu perusahaan diharapkan mampu memotivasi dan meningkatkan kinerja semua divisi untuk dapat mengimplementasikan visi dan misi perusahaan secara efektif, efisien, dan maksimal. Penulis menerapkan sistem penilaian kinerja yang mencakup divisi sales, *associate*, *customer service*, dan *chasier* di lingkungan PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall yang merupakan komitmen atas target perusahaan dan *action plan* yang sudah dibuat oleh store manager Gramedia Central Park Mall pada setiap awal tahun dan harus dicapai oleh semua divisi tanpa terkecuali. Pelaksanaan penilaian kinerja ini diperlukan adanya suatu proses untuk memperoleh dan mengevaluasi kondisi dan bukti (audit) yang kompeten, dan relevan oleh seorang auditor untuk memberikan opininya apakah semua karyawan Gramedia Central Park Mall telah melaksanakan peraturan, kebijakan, dan standar operasional yang sudah ditentukan oleh perusahaan dalam penggunaan sumber daya manusia secara efektif, efisien, dan produktifitas yang maksimal. Oleh karena itu, peneliti membuat perancangan sistem informasi penilaian karyawan PT. Gramedia Asri Media berdasarkan pencapaian target dan penjualan aktif per individu menggunakan bahasa pemrograman Java.

Literature review yang digunakan untuk penelitian ini adalah:

- a. Penelitian yang dilakukan oleh Ia Kurnia pada tahun 2018 dari Universitas Indraprasta PGRI yang berjudul “Perancangan Sistem Aplikasi Kinerja Pegawai Menggunakan *Key Performance Indikator* (KPI) Pada PT. XYZ”. Penelitian ini membahas tentang hasil skor *key performance indicator* yang obyektif dan terukur juga dapat dijadikan dasar untuk pemberian *reward* dan *punishment* kepada setiap pegawai. Setiap pegawai menjadi lebih paham mengenai hasil kerja yang diharapkan darinya. Hal ini akan mendorong pegawai bekerja lebih optimal untuk mencapai target kinerja yang telah ditetapkan.
- b. Penelitian yang dilakukan oleh Rif’ah pada tahun 2016 dari Institut Agama Islam Negeri Sultan Maulana Hasanudin Banten yang berjudul “Analisis Perbandingan Tingkat Penjualan Pakaian Sebelum dan Sesudah Pasar Diperbaiki”. Penelitian ini membahas tentang apakah ada perbedaan tingkat penjualan sebelum dan

- sesudah pasar diperbaiki periode 2012 dan 2014 serta menjadi informasi masyarakat luas sebagai ilmu pengetahuan dan wawasan tentang penjualan pedagang khususnya setelah adanya perbaikan pasar.
- c. Penelitian yang dilakukan oleh Muh. Rohim dkk pada tahun 2012 dari Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2012 (SNATI 2012) yang berjudul “Analisa Penentuan Key Performance Indicator Dengan Metode *Balance Scorecard*”. Penelitian ini membahas tentang membangun sistem aplikasi untuk membantu memonitoring para karyawannya untuk laporan bulanan manajemen. Meningkatkan kinerja karyawan dengan adanya penilaian atau *reward* dari *report task* pengerjaan setiap harinya serta membantu pihak manajemen mengambil keputusan dengan melihat banyaknya masalah sistem aplikasi baik internal maupun eksternal (*client*).
 - d. Penelitian yang dilakukan oleh Tuti Handayani, Ipung Gunawan dan Rohmat Taufiq pada tahun 2020 dari Universitas Muhammadiyah Tangerang yang berjudul “Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Menu Makanan Berbasis Web (Studi Kasus : Restoran Bukit Randu Bandara)”. Penelitian ini membahas tentang membuat rancang bangun sistem informasi pemesanan menu makanan berbasis web. *Website* dapat membantu memberikan informasi ke *customer* sehingga *customer* luas dapat mendapat informasi yang *update*. Dengan adanya sistem ini dapat menjadi salah satu solusi bagi *customer* yang ingin membeli makanan tanpa harus mengantri. Mempermudah pengusaha restoran untuk mendapatkan *customer* dan memanjakan *customer* dengan adanya sistem informasi ini. Komputerisasi sistem bukanlah suatu jaminan bagi keberhasilan suatu tujuan, hal ini dikarenakan komputer hanyalah suatu sarana pendukung. Dalam hal ini peranan manusia sangat diutamakan sebagai penanggung jawab sistem tersebut.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Perancangan sistem sekumpulan aktifitas yang menggambarkan secara rinci bagaimana sistem akan berjalan. Hal itu bertujuan untuk menghasilkan produk perangkat lunak yang sesuai dengan kebutuhan *user* [1]. Sistem dapat diartikan sebagai sekumpulan subsistem, komponen yang saling bekerja sama dengan tujuan yang sama untuk menghasilkan output yang sudah ditentukan sebelumnya [2]. Informasi sebagai sebuah data yang telah dilakukan pengolahan menjadi suatu bentuk yang lebih berarti serta berguna bagi penggunaannya dalam pengambilan keputusan baik untuk masa kini atau yang akan datang [3]. Contoh potensi menerapkan teknologi pemesanan makanan dengan memanfaatkan teknologi *smartphone* atau komputer yang saat ini menjadi tren teknologi, pelaksanaan pemesanan menu makanan di restoran menjadi teratur dan akurat, selain dapat menghemat waktu dalam antrian pemesanan menu secara digital [4]. Kegiatan-kegiatan pengelolaan sumber daya manusia memiliki dua fungsi, fungsi manajerial dan fungsi operasi [5]. Penilaian kinerja karyawan adalah suatu proses penilaian prestasi kerja pegawai yang dilakukan pemimpin perusahaan secara sistematis berdasarkan pekerjaan yang ditugaskan kepadanya [6]. *Unified Modeling Language* (UML) adalah suatu alat untuk memvisualisasikan dan mendokumentasikan hasil analisa dan desain yang berisi *syntax* dalam memodelkan sistem secara visual. Juga merupakan satu kumpulan konvensi pemodelan yang digunakan untuk menentukan atau menggambarkan sebuah sistem *software* yang terkait dengan objek [7]. Bahasa pemrograman Java dikembangkan oleh perusahaan Sun Microsystems. Java adalah nama untuk sekumpulan teknologi untuk membuat dan menjalankan perangkat lunak pada komputer *standalone* ataupun pada lingkungan jaringan. Java 2 adalah generasi kedua dari Java platform [8].

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan lebih banyak menggunakan kualitas subyektif. Dalam hal ini adalah pencapaian target dan penjualan aktif per individu. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang lebih banyak menggunakan kualitas subyektif serta mencakup penelaahan dan pengungkapan berdasarkan persepsi untuk memperoleh pemahaman fenomena sosial dan kemanusiaan.

Metode penelitian observasi yang dilakukan peneliti yaitu dengan mengunjungi langsung atau pengamatan langsung ke lokasi penelitian yaitu di PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall, proses wawancara dilakukan dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pihak terkait yaitu *store manager* dan *sales superintendent* yang bertanggung jawab terhadap penilaian sumber daya manusia yang ada di Gramedia Central Park Mall. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sistem yang dipakai dan mengetahui tentang proses penjualan yang sudah dilakukan oleh PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall.

Peneliti mengumpulkan beberapa bahan teori dari sumber buku, tugas akhir, dan jurnal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk mencocokkan antara fakta yang ada di tempat penelitian dengan aspek-aspek yang ada dalam perancangan aplikasi. Metode *waterfall* digunakan untuk analisa dan perancangan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Aturan bisnis yang dilakukan

4.1.1. Proses penjualan

Karyawan (*store associate, cashier, dan customer Service*) melakukan pelayanan, penawaran, dan penjualan produk yang terdapat di Gramedia termasuk produk *active selling* kepada *customer*.

4.1.2. Proses Transaksi Penjualan

Setelah berhasil melakukan pelayanan, menawarkan, dan menjualkan produk ke *customer*. *Customer* pun diantarkan ke *cashier* untuk melakukan pembayaran terhadap produk yang hendak dibeli. Khusus untuk produk *active selling*, karyawan (*store associate dan customer service*) memberikan NIK mereka yang dituliskan pada nota kecil ke *customer* untuk di-*input*-kan pada sistem penjualan di-*cashier* atau jika *customer* diantarkan langsung ke *cashier, store associate dan customer service* dapat langsung meminta *cashier* menginputkan NIK-nya terhadap produk *active selling* agar transaksi tersebut tercetak dalam struk pembelian *customer* untuk bukti penjualan. Lalu struk pembelian tersebut disalin kembali oleh (*store associate, cashier, dan customer service*) untuk dilampirkan dan dilakukan pencatatan baik penjualan *active selling* dibuku catatan penilaian penjualan individu secara aktif sebagai bukti penjualan, pencapaian target penjualan, dan *claim* insentif.

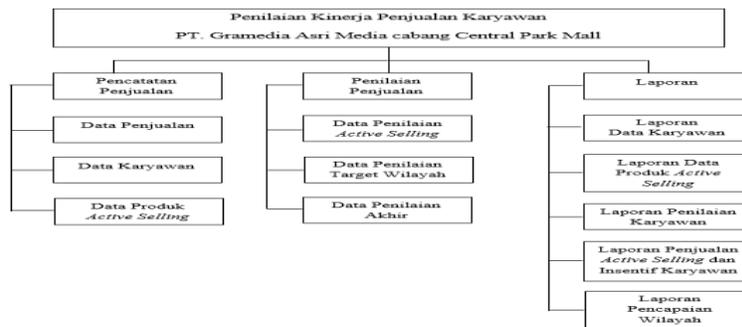
4.1.3. Proses Pencatatan Penjualan

Proses pencatatan dilakukan oleh *sales superintendent* ketika karyawan (*store associate, cashier, dan customer service*) menyerahkan bukti penjualan berupa struk penjualan. *Sales superintendent* mencatat pada buku catatan penjualan masing-masing (*store associate, cashier, dan customer service*). Pencatatan penjualan harus terdapat NIK karyawan, nama karyawan, wilayah kerja, tanggal penjualan, nomor struk penjualan, jumlah *quantity* produk *active selling*, kode produk *active selling*, insentif produk *active selling*, jumlah harga produk *active selling*, total penjualan *active selling*, dan total pencapaian omset wilayah kerja, target penjualan *active selling*, dan target pencapaian wilayah kerja, jumlah insentif yang didapatkan dan juga dilampirkan bukti penjualan.

4.1.4 Proses Penilaian Kinerja

Proses penilaian kinerja (*store associate, cashier, dan customer service*) terhadap aspek penjualan per individu secara aktif (*active selling*) dan pencapaian target wilayah masing-masing dilakukan oleh *sales superintendent* dalam kurun waktu 1 bulan sekali. Bobot penilaian penjualan per individu secara aktif (*active selling*) sebesar 60 %, sedangkan bobot penilaian pencapaian target wilayah sebesar 40 %.

4.2. Gambaran Dekomposisi Fungsi Sistem Yang Berjalan

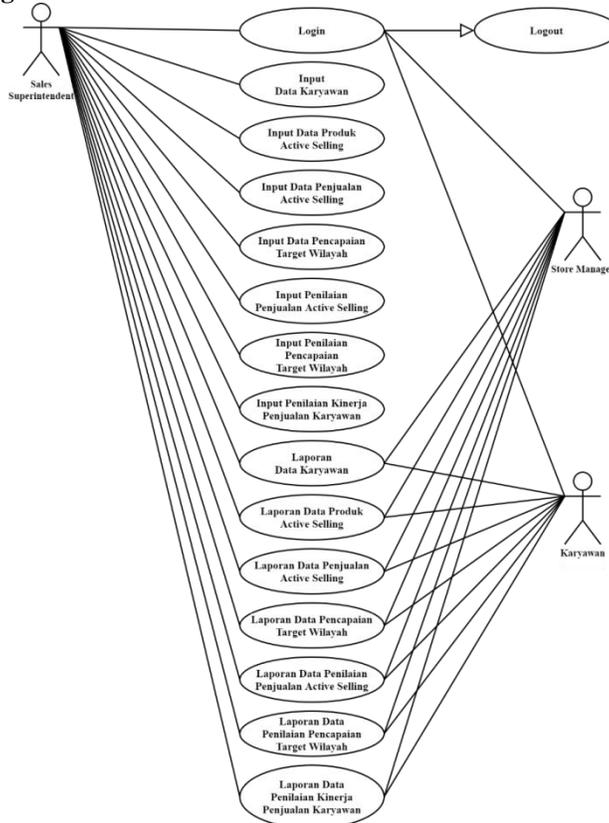


Gambar 1. Dekomposisi fungsi sistem yang berjalan

Keterangan Gambar:

Dekomposisi fungsi pada sistem yang berjalan pada penilaian kinerja penjualan karyawan PT. Gramedia Asri Media Cabang Central Park Mall terbagi dalam 3 (tiga) proses, yaitu : pencatatan penjualan, penilaian penjualan, laporan. Untuk proses pencatatan penjualan terdiri dari data penjualan, data karyawan, data produk *active selling*. Untuk proses penilaian penjualan terdiri dari data penilaian *active selling*, data penilaian target wilayah, data penilaian akhir. Untuk proses laporan terdiri dari laporan data karyawan, laporan data produk *active selling*, laporan penilaian karyawan, laporan penjualan *active selling* dan insentif karyawan serta laporan pencapaian wilayah.

4.3. Use Case Diagram yang Diusulkan

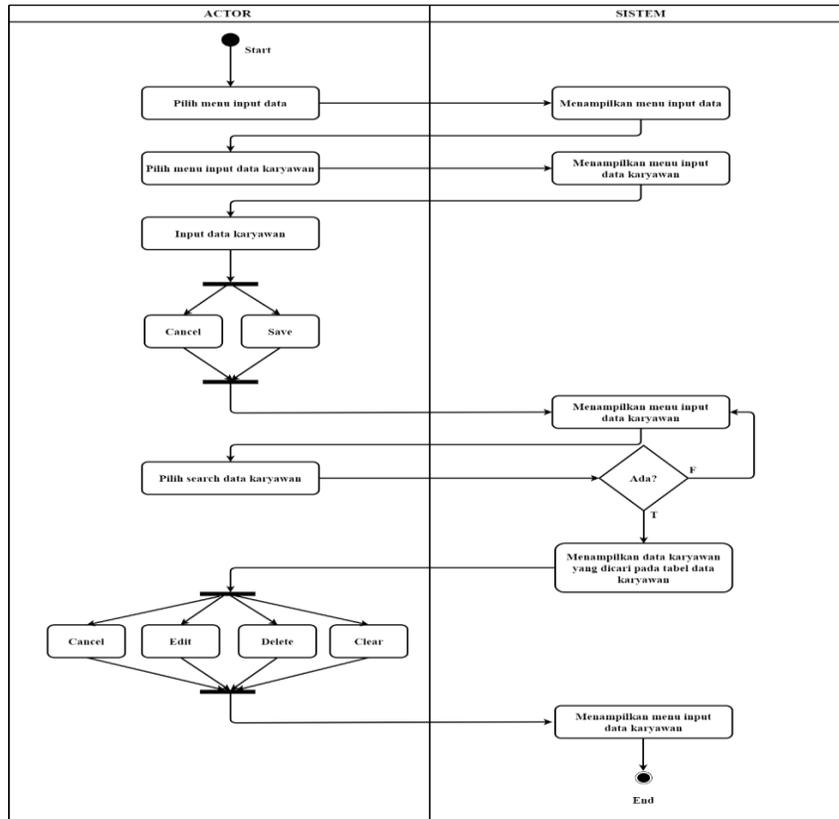


Gambar 2. Use case diagram yang diusulkan

Keterangan Gambar:

Pada gambar *Use Case Diagram* yang diusulkan tersebut, maka dapat kita lihat terdapat 3 (tiga) aktor yaitu *sales superintendent*, *store manager*, karyawan. *Sales superintendent* menginput *username* dan *password*. *Input username* dan *password* yang dapat digunakan untuk masuk halaman utama. Setelah login berhasil, maka *sales superintendent* dapat menginput data karyawan, data produk *active selling*, data penjualan *active selling*, data pencapaian target wilayah, penilaian penjualan *active selling*, penilaian pencapaian target wilayah, penilaian kinerja penjualan karyawan, laporan data karyawan, laporan data produk *active selling*, laporan data penjualan *active selling*, laporan data pencapaian target wilayah, laporan data penilaian penjualan *active selling*, laporan data penilaian pencapaian target wilayah, laporan data penilaian kinerja penjualan karyawan. Sementara *store manager* dan karyawan dapat login, mendapatkan laporan data karyawan, laporan data produk *active selling*, laporan data penjualan *active selling*, laporan data pencapaian target wilayah, laporan data penilaian penjualan *active selling*, laporan data penilaian pencapaian target wilayah, laporan data penilaian kinerja penjualan karyawan.

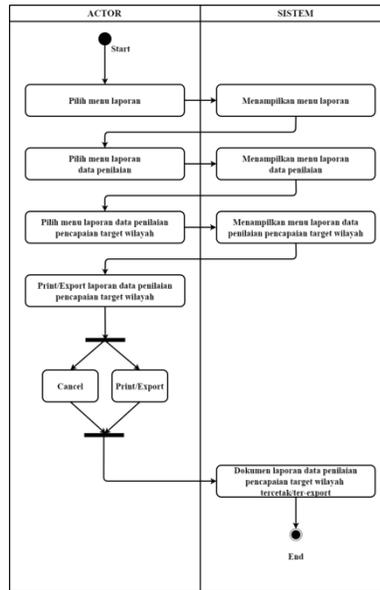
4.4. Activity Diagram Input Data Karyawan yang Diusulkan



Gambar 3. Activity diagram input data karyawan yang diusulkan

Dari gambar di atas *actor* dapat menginput data karyawan. Dalam hal ini adalah *sales superintendent*. *Actor* memilih menu input data, kemudian sistem akan menampilkan menu input data. Lalu *actor* dapat melakukan pilih menu input data karyawan, dan sistem menampilkan menu input data karyawan. Kemudian *actor* dapat melakukan *save* atau *cancel*, lalu sistem akan menampilkan menu input data karyawan. *Actor* dapat melakukan *search* data karyawan. Jika data ada, maka sistem akan menampilkan data karyawan yang dicari pada tabel data karyawan dan *actor* dapat melakukan *cancel*, *edit*, *delete*, *clear*, dan sistem akan menampilkan menu input data karyawan. Jika pada saat *search* data karyawan tidak ada, maka sistem akan menampilkan menu input data karyawan.

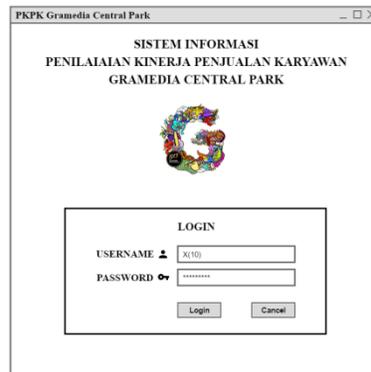
4.5. Activity Diagram Laporan Data Penilaian Pencapaian Target Wilayah



Gambar 4. Activity diagram laporan data penilaian pencapaian target wilayah

Pada gambar di atas, *actor* dapat memilih menu laporan, kemudian sistem akan menampilkan menu laporan. *Actor* dapat memilih menu laporan dan penilaian. Lalu sistem akan menampilkan menu laporan data penilaian. Kemudian *actor* dapat memilih menu laporan data penilaian pencapaian target wilayah. Setelah itu sistem akan menampilkan menu laporan data penilaian pencapaian target wilayah. Kemudian *actor* dapat melakukan *print* atau *export* laporan data penilaian pencapaian target wilayah atau dapat juga *cancel*nya. Lalu sistem akan mencetak atau mengekspor dokumen laporan data penilaian pencapaian target wilayah.

4.6. Desain User Interface



Gambar 5. Design form login

Username dan *Password* terdapat pada menu login. *Username* yang dapat login pada penilaian kinerja penjualan karyawan Gramedia Central Park hanya karyawan, *sales superintendent*, *store manager*. *Password* yang unik dan mudah diingat masing-masing dimiliki oleh tiap *user*.

4.7. Desain Form Input Data Penilaian Pencapaian Target Wilayah

Gambar 6. Desain form input data penilaian pencapaian target wilayah

Gambar diatas menampilkan : no penilaian, periode pencapaian, nik karyawan, nama karyawan, wilayah, target wilayah, pencapaian, bobot nilai. Pada form tersebut terdapat menu *calculate* untuk menentukan bobot nilai akhir. Tombol *button save, edit, clear, delete, print, find* juga terdapat pada form ini, sehingga *user* dapat memilih apakah data tersebut akan di *save* atau *delete* atau *print*.

4.8. Desain Form Laporan Penjualan Active Selling Karyawan

No Struk	Periode Asesel	NIK	Nama Karyawan	ID Produk	Nama Produk	Qty	Harga Jual	Insentif Produk	Total Penjualan Asesel	Total Insentif
2001001	Januari	026345	Riza Anggit Rakaswi	203079804	HP Ink 678 Black	15	Rp 179.000	Rp 3.000	Rp 2.685.000	Rp 45.000
2001002	Januari	026345	Riza Anggit Rakaswi	203079805	Hp Imk 678 Color	20	Rp 179.000	Rp 2.000	Rp 3.580.000	Rp 40.000
TOTAL									Rp 6.265.000	Rp 85.000

Gambar 7. Desain form laporan penjualan active selling karyawan

Dari gambar di atas menampilkan laporan data penjualan *active selling* karyawan, yang terdiri dari no struk, periode acsel (*active selling*), nik, nama karyawan, ID produk, nama produk, *quantity*, harga jual, isentif produk, total penjualan acsel (*active selling*), total isentif.

5. KESIMPULAN

Dengan adanya aplikasi sistem informasi penilaian kinerja karyawan PT. Gramedia Asri Media cabang Central Park Mall dapat membuat proses dan hasil penilaian kinerja karyawan lebih efektif dan efisien ditunjukkan dengan proses yang sudah otomatis untuk mempermudah pengguna dan berkurangnya penggunaan kertas untuk mencetak laporan, dapat meringankan dan mempermudah pengguna untuk melakukan penilaian terhadap kinerja karyawan yang terdapat pada Gramedia Central Park, mempermudah pengguna untuk melakukan penilaian kinerja karyawan. agar meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan produktivitas perusahaan tanpa perlu takut resiko kehilangan data.

6. SARAN

Agar dapat menambahkan aktor admin untuk *input* data penilaian kinerja penjualan karyawan agar lebih meringankan beban kerja *sales superintendent*, adanya kerja sama antara karyawan (*store associate, customer service*, dan *chasier* dengan *sales superintendent* agar mempermudah proses *input* data penilaian kinerja penjualan karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Satzinger, J.W., R. B. Jackson, dan S. D. Burd. 2012, *Systems Analysis and Design in a Changing World*. Boston: Course Technology
- [2] Mulyani, Sri. 2016, *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Abdi Sistematika.
- [3] Ladjamudin, Al-Bahra Bin. 2013, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [4] Tuti Handayani, Ipung Gunawan, Rohmat Taufiq, 2020, Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Menu Makanan Berbasis Web (Studi Kasus: Restoran Bukit Randu Bandara), *Jurnal Sitech Volume 3 No.1,2020: 21-28* Universitas Muria Kudus. P-ISSN: 2615-8531.
- [5] Hasibuan, Malayu.2013, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- [6] Mangkunegara. 2011, *Manajemen Sumber Daya Perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakaya.
- [7] Havaluddin. 2011. *Memahami Penggunaan UML (Unified Modelling Language)*. Retrieved May 15, 2020, from <http://e-journals.unmul.ac.id/index.php/JIM/article/view/16/pdf>.
- [8] Rosa A. S dan M. Shalahudin. 2014, *Rekayasa Perangkat Lunak (Terstruktur dan Berorientasi)*. Bandung: Informatika.