

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Inisiasi Proyek

Proyek ini diawali dari kebutuhan PT. Pawon Digital Kreatif untuk memperbaiki proses evaluasi kinerja tenaga *sales* yang masih dilakukan secara manual dan kurang efisien. Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan pihak internal, diputuskan untuk membangun sistem informasi berbasis *website* yang mempermudah pemantauan kinerja dan pemberian *reward* secara objektif. Sistem ini dirancang sederhana, mudah digunakan, dan disusun melalui kolaborasi antar divisi agar sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan.

4.1.1. Permasalahan

Permasalahan yang dihadapi oleh PT. Pawon Digital Kreatif dalam proses evaluasi kinerja tenaga *sales*, yang berdampak pada efektivitas penilaian dan transparansi *reward*, antara lain:

1. Proses evaluasi kinerja yang masih dilakukan secara manual, sehingga memakan waktu, rawan kesalahan, dan sulit dilakukan secara objektif.
2. Belum adanya sistem terintegrasi yang mampu merekam dan menilai kinerja *sales* berdasarkan data penjualan dan indikator yang jelas.
3. Kesulitan manajemen dalam memantau pencapaian target *sales* secara *real-time*, sehingga pengambilan keputusan *reward* menjadi lambat dan tidak terukur.

4. Tidak adanya *platform* digital yang mempermudah pelaporan dan komunikasi antara *sales* dan pihak manajerial, yang menyebabkan informasi kinerja seringkali tidak sinkron atau tertunda.

4.1.2. Deskripsi Produk/Service

Produk yang akan dikembangkan adalah sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* yang dirancang untuk mendukung proses pemantauan dan penilaian kinerja tenaga penjualan secara lebih objektif, efisien, dan terstruktur. Adapun fitur utama yang disediakan dalam sistem ini meliputi:

1. *Login* Multi-Akses (Manajer dan *Sales*)

Sistem menyediakan halaman *Login* yang dibedakan berdasarkan peran pengguna:

- a. Manajer memiliki akses penuh terhadap seluruh data evaluasi dan laporan kinerja.
- b. *Sales* hanya dapat mengakses dan mengelola data kinerja milik mereka sendiri.

2. *Dashboard* Informasi Kinerja

Setelah *Login*, pengguna diarahkan ke *dashboard* yang menyajikan informasi secara ringkas dan visual, seperti:

- a. Capaian target penjualan (bulanan dan tahunan).
- b. Progress individu *sales*.
- c. Peringkat *sales* perbulan

3. *Input Data Penjualan / Kinerja Sales*

Sales dapat menginput data penjualan atau aktivitas kinerja secara rutin, meliputi:

- a. Nama *Customer*
- b. Jenis Produk
- c. Durasi Produk
- d. Tanggal *Closing*
- e. CMS Admin (Manajer)

Fitur ini khusus digunakan oleh manajer atau supervisor untuk:

- a. Melihat seluruh data kinerja *sales*.
- b. Membandingkan pencapaian antar individu.
- c. Membaca seluruh laporan absen
- d. Menambahkan Produk layanan
- e. Mendaftarkan akun *sales* baru
- f. Laporan dan Penilaian Kinerja

Sistem dapat menghasilkan laporan evaluasi berdasarkan data yang diinput *sales*. Laporan dapat difilter berdasarkan periode waktu atau individu.

4.1.3. **Faktor Penentu Keberhasilan**

Keberhasilan proyek ini sangat ditentukan oleh beberapa faktor utama yang saling mendukung, antara lain:

1. Dukungan Manajemen dan *Stakeholder*

Partisipasi aktif dari pihak manajerial PT. Pawon Digital Kreatif dalam memberikan arahan, kebutuhan sistem, serta validasi selama proses

pengembangan menjadi elemen penting yang memastikan sistem dibangun sesuai dengan realita bisnis dan kebutuhan evaluasi di lapangan.

2. Keterlibatan Pengguna Akhir (*Sales* dan Tim Evaluator)

Melibatkan langsung tenaga *sales* dan divisi yang terlibat dalam proses evaluasi selama tahap perancangan dan pengujian memberikan umpan balik berharga yang berkontribusi terhadap akurasi fitur dan kenyamanan penggunaan sistem.

3. Pemahaman yang Mendalam Terhadap Proses Bisnis

Keberhasilan pengembangan sistem tidak hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga pemahaman yang tepat terhadap alur kerja evaluasi kinerja dan pemberian *reward* di perusahaan. Hal ini memungkinkan pengembang menciptakan solusi yang benar-benar sesuai konteks kerja.

4. Uji Coba dan Evaluasi Berkala

Melalui serangkaian pengujian di setiap tahapan pengembangan baik secara fungsional, keamanan, maupun usability proyek dapat mendeteksi dan memperbaiki kekurangan sejak dini, sehingga kualitas akhir sistem lebih terjamin.

5. Dokumentasi yang Jelas dan Terstruktur

Adanya dokumentasi teknis dan *user manual* yang baik memastikan sistem dapat digunakan, dipelihara, dan dikembangkan lebih lanjut oleh tim internal perusahaan tanpa ketergantungan tinggi pada pengembang awal.

4.1.4. Keuntungan yang diharapkan

Dari pelaksanaan proyek pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* di PT Pawon Digital Kreatif, terdapat sejumlah keuntungan strategis yang diharapkan, baik bagi perusahaan maupun bagi pelaksana proyek. Adapun keuntungan tersebut antara lain:

1. Efisiensi Proses Evaluasi

Dengan sistem berbasis *website*, proses evaluasi kinerja *sales* menjadi lebih cepat, otomatis, dan minim kesalahan manual.

2. Transparansi Penilaian dan *Reward*

Sistem memungkinkan penilaian yang objektif dan transparan, sehingga pemberian *reward* dapat dilakukan secara adil dan berdasarkan data yang terukur.

3. Meningkatkan Motivasi Tenaga Penjualan

Adanya sistem yang jelas dan terstruktur mendorong semangat kerja *sales* karena kinerja mereka dinilai secara terbuka dan profesional.

4. Pengambilan Keputusan yang Lebih Akurat

Data dan laporan kinerja yang tersaji secara *real-time* mendukung manajemen dalam membuat keputusan strategis dengan lebih tepat dan efisien.

5. Sebagai Proyek Percontohan

Sistem ini berpotensi menjadi model evaluasi kinerja yang dapat diadaptasi oleh unit kerja lainnya atau mitra eksternal perusahaan.

Dengan berbagai manfaat tersebut, proyek ini tidak hanya menyelesaikan permasalahan teknis evaluasi, tetapi juga membawa nilai tambah strategis bagi perusahaan dalam jangka panjang.

4.1.5. Teknologi yang digunakan

Berikut ini adalah rincian teknologi yang digunakan dalam pembangunan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website*. Teknologi yang dipilih didasarkan pada kebutuhan proyek, kemudahan integrasi, serta efisiensi pengembangan:

Tabel IV. 1 Teknologi Yang Digunakan

Software	Hardware
Sistem Operasi <i>Windows 11</i> , 64-bit	Processor Intel Core i5
<i>Draw.io</i>	HDD 500GB
<i>MySQL</i>	RAM 8GB
<i>XAMPP</i>	
<i>Mozilla Firefox & Google Chrome</i>	
Microsoft <i>Project</i>	

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Tabel IV.1 menunjukkan teknologi yang digunakan selama proses pengembangan sistem, baik dari sisi perangkat lunak (*software*) maupun perangkat keras (*hardware*). Pemilihan perangkat ini disesuaikan dengan kebutuhan sistem yang akan dibangun agar proses analisis, perancangan, hingga implementasi dapat berjalan dengan lancar.

Pada sisi *software*, sistem operasi yang digunakan adalah *Windows 11* versi 64-bit, yang mampu menjalankan berbagai perangkat lunak pendukung pengembangan sistem. *Draw.io* digunakan untuk membuat berbagai jenis diagram, seperti diagram alur, *ERD*, dan lainnya. *MySQL* dipilih sebagai sistem manajemen basis data untuk mengelola data secara terstruktur. *XAMPP* digunakan sebagai *web server* lokal yang terintegrasi dengan *PHP* dan *MySQL*, sehingga memudahkan

pengujian sistem secara offline. Selain itu, *browser Mozilla Firefox* dan *Google Chrome* digunakan untuk melakukan pengujian antarmuka aplikasi berbasis *web*. Adapun *Microsoft Project* dimanfaatkan untuk menyusun perencanaan proyek seperti *Gantt Chart* dan *Work Breakdown Structure (WBS)*. Dari sisi *hardware*, spesifikasi perangkat keras yang digunakan meliputi *prosesor Intel Core i5*, kapasitas RAM 8GB, dan HDD 500GB. Spesifikasi ini dinilai cukup memadai untuk mendukung seluruh proses pengembangan sistem, termasuk ketika menjalankan beberapa aplikasi secara bersamaan.

Dengan kombinasi teknologi tersebut, diharapkan pengembangan aplikasi dapat dilakukan secara efektif dan efisien, serta mampu memenuhi kebutuhan dari sistem yang dibangun.

4.1.6. Deskripsi Proyek

Proyek ini merupakan langkah strategis untuk membantu PT Pawon Digital Kreatif dalam mengoptimalkan proses evaluasi kinerja *sales* melalui sistem informasi berbasis *web site*. Sistem ini dirancang tidak hanya sebagai alat bantu penilaian, tetapi juga sebagai sarana untuk meningkatkan akurasi data, transparansi proses, dan efisiensi kerja. Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai proyek ini, berikut dijelaskan tujuan utama yang ingin dicapai:

1. Tujuan Proyek

Tujuan utama dari proyek ini adalah untuk merancang dan mengembangkan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* yang dapat membantu PT Pawon Digital Kreatif dalam memantau dan menilai kinerja tenaga penjualan secara lebih objektif, efisien, dan terstruktur. Sistem ini juga

bertujuan untuk mendukung proses pemberian *reward* berbasis data dan mempercepat proses pengambilan keputusan manajerial.

2. Hasil yang Diinginkan

Hasil akhir dari proyek ini adalah sebuah aplikasi berbasis *website* yang mampu:

- a. Menyediakan fitur *input* dan pengolahan data kinerja *sales*.
- b. Menampilkan laporan dan visualisasi performa tenaga penjualan.
- c. Menentukan pemberian *reward* berdasarkan pencapaian dan kinerja.
- d. Dapat digunakan dengan mudah oleh *sales* dan pihak manajemen PT Pawon Digital Kreatif.

3. Jadwal Proyek

Proyek direncanakan berlangsung selama 5 bulan, yang dibagi menjadi dua tahap:

- a. Proyek pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* ini diawali dengan tahap inisiasi selama 11 hari, mencakup analisis kebutuhan melalui wawancara, penyusunan rencana proyek, dan rapat awal tim. Dilanjutkan tahap perancangan sistem selama 15 hari yang mencakup pembuatan diagram perancangan seperti *Use Case*, *ERD*, dan *LRS*, beserta dokumentasinya. Tahap pengembangan berlangsung 45 hari, meliputi desain antarmuka utama (*Login*, *dashboard*, dan *input data*), pemrograman *frontend* dan *backend*, serta dokumentasi teknis. Tahap akhir berlangsung 15 hari, berisi pengujian sistem, perbaikan, instalasi, pelatihan pengguna, evaluasi, dan pemeliharaan sistem.

b. Pertemuan dalam proyek ini dilakukan pada beberapa tahap penting, dimulai dari *Meeting* awal yang digunakan untuk menyamakan persepsi tim terhadap tujuan dan ruang lingkup pengembangan sistem evaluasi kinerja *sales* berbasis *website*. Selanjutnya, dilakukan pertemuan rutin selama proses pengerjaan untuk memantau progres, mendiskusikan kendala teknis atau kebutuhan tambahan dari pengguna, serta menyusun langkah tindak lanjut. Setelah seluruh tahapan selesai, dilaksanakan *Meeting* penutup sebagai bentuk evaluasi terhadap pelaksanaan proyek, penyampaian hasil akhir, serta serah terima sistem kepada pihak PT. Pawon Digital Kreatif.

4. Estimasi Biaya

Estimasi biaya yang dibutuhkan untuk pembangunan dan pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* ini sebesar Rp. 40.550.000,-. Dana tersebut akan digunakan untuk berbagai kebutuhan proyek, mulai dari proses analisis, perancangan, pengembangan aplikasi, pengujian sistem, hingga pelatihan dan implementasi sistem di lingkungan PT. Pawon Digital Kreatif. Estimasi ini mencakup kebutuhan tenaga kerja, dokumentasi, serta dukungan teknis yang diperlukan selama proyek berlangsung.

5. Estimasi Sumber Daya yang Diperlukan

a. Sumber Daya Manusia

Proyek ini melibatkan 2 personil, mulai dari manajer proyek, analis sistem, *programmer*, *desainer*, penguji, hingga dokumentator. Dalam pelaksanaannya, beberapa anggota tim juga menjalankan lebih dari satu peran, guna menjaga efisiensi kerja dan memaksimalkan pemanfaatan tenaga yang tersedia.

b. Teknologi dan Material Pendukung

Untuk mendukung kelancaran proyek, dibutuhkan infrastruktur teknologi seperti komputer, koneksi *Internet* yang stabil, serta perangkat lunak pengembangan seperti *CodeIgniter* dan *MySQL*.

4.1.7. Perencanaan Aktivitas Secara Global

Perencanaan aktivitas secara global disusun untuk memberikan pandangan menyeluruh tentang langkah-langkah penting dalam pelaksanaan proyek. Setiap tahapan dirancang secara runtut agar proses pengembangan sistem dapat berjalan lancar, terarah, dan sesuai dengan tujuan sejak awal hingga penyelesaian. Berikut adalah hambatan utama proyek :

Tabel IV. 2 Perencanaan Aktivitas Secara Global

No	Tugas	Waktu	Estimasi Biaya
1	Inisiasi Proyek / <i>Requirements</i>	11 days	Rp. 1.100.000
2	Perancangan Sistem	15 days	Rp. 2.250.000
3	Desain Aplikasi & Pengembangan Sistem / <i>Development</i>	45 days	Rp. 11.250.000
4	<i>Testing</i> , Implementasi, dan Evaluasi	15 days	Rp. 2.400.000
5	Biaya Infrastruktur (PC/Laptop 2 unit + Lisensi 2 paket)	-	Rp. 15.000.000
6	Biaya Operasional (<i>Domain</i> , <i>Hosting/Server</i> , <i>Internet</i> , Listrik, dll)	-	Rp. 8.550.000
	Total Keseluruhan Biaya Proyek	-	Rp. 40.550.000

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Perencanaan aktivitas secara global pada proyek pengembangan Aplikasi Evaluasi Kinerja *Sales* untuk Optimalisasi *Reward* Berbasis *Website* pada PT Pawon Digital Kreatif disusun untuk memastikan seluruh tahapan berjalan sesuai target waktu, biaya, dan kebutuhan sistem.

Tahapan proyek terdiri dari: Inisiasi Proyek selama 11 hari (Rp 1.100.000), Perancangan Sistem 15 hari (Rp 2.250.000), Desain & Pengembangan Sistem 45 hari (Rp 11.250.000), serta *Testing*, Implementasi, dan Evaluasi 15 hari (Rp 2.400.000). Selain itu, dialokasikan pula biaya tambahan berupa Infrastruktur (PC/Laptop 2 unit + lisensi) senilai Rp 15.000.000 dan Operasional (*domain, hosting, server, internet, listrik, dll.*) sebesar Rp 8.550.000.

Dengan demikian, total keseluruhan proyek diperkirakan memerlukan waktu 119 hari dengan estimasi biaya Rp 40.550.000. Perencanaan ini memberikan gambaran yang lebih realistis, tidak hanya dari sisi SDM, tetapi juga mencakup kebutuhan infrastruktur dan operasional yang mendukung keberhasilan implementasi sistem.

4.1.8. Batasan Proyek

Dalam pelaksanaan proyek ini, terdapat sejumlah batasan yang ditetapkan untuk menjaga fokus pengembangan dan memastikan keberhasilan implementasi sistem. Batasan-batasan tersebut meliputi:

1. Lingkup Penggunaan Internal

Sistem informasi evaluasi kinerja ini dirancang khusus untuk digunakan secara terbatas di lingkungan internal PT Pawon Digital Kreatif. Artinya, aplikasi tidak diperuntukkan bagi pihak eksternal seperti mitra, pelanggan, atau publik umum.

2. Tanpa Integrasi Otomatis ke Sistem *HRD* atau *Payroll*

Sistem ini belum mencakup fitur integrasi langsung dengan sistem *HRD* atau penggajian (*Payroll*) yang sudah ada di perusahaan. Proses pemberian *reward* dan insentif masih bersifat administratif berdasarkan hasil evaluasi dari sistem ini.

3. Hak Akses Terbatas

Akses terhadap sistem ini hanya diberikan kepada pengguna dengan peran tertentu, yaitu administrator sistem dan pihak manajerial yang memiliki Akses penuh. Sistem tidak memberikan akses atau tampilan khusus bagi tenaga *sales* atau karyawan secara langsung.

4.1.9. Asumsi Proyek

Agar pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* ini dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, terdapat beberapa asumsi dasar yang menjadi landasan perencanaan proyek, yaitu:

1. Ketersediaan dan Ketepatan Waktu Data dari Pihak Perusahaan

Diasumsikan bahwa pihak perusahaan akan berperan aktif dalam menyediakan seluruh data yang diperlukan, seperti data karyawan *sales*, target penjualan, indikator penilaian, dan data *reward*, secara lengkap dan tepat waktu.

Ketersediaan data ini sangat penting untuk menunjang proses perancangan sistem yang akurat dan relevan.

2. Keterlibatan Pengguna Akhir dalam Proses Uji Coba

Diharapkan bahwa pengguna akhir dari sistem, yakni *sales* dan manajemen yang bertanggung jawab terhadap evaluasi kinerja, bersedia terlibat secara aktif dalam proses pengujian sistem. Keterlibatan ini diperlukan untuk mendapatkan

umpan balik langsung guna memastikan sistem sesuai dengan kebutuhan operasional mereka.

3. Stabilitas Struktur Organisasi dan Indikator Penilaian Selama Proyek Berlangsung

Proyek ini diasumsikan berjalan dalam kondisi stabil, di mana tidak terjadi perubahan besar dalam struktur organisasi perusahaan maupun perubahan mendasar pada indikator evaluasi kinerja. Stabilitas ini penting untuk menjaga konsistensi rancangan sistem dan menghindari perubahan spesifikasi di tengah proses pengembangan.

4.2. Perencanaan Proyek

Untuk mewujudkan sistem informasi yang benar-benar bermanfaat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan, tentu tidak cukup hanya dengan ide dan rancangan semata. Diperlukan perencanaan proyek yang matang agar setiap tahap pengembangan berjalan lancar, tepat waktu, dan sesuai anggaran. Dengan menyusun semua aspek ini secara rinci, diharapkan proyek dapat berjalan efektif dan hasil akhirnya benar-benar memberikan dampak positif. Penjelasan lebih lengkap tentang perencanaan proyek ini akan dibahas pada poin-poin berikut.

4.2.1. Ruang Lingkup Proyek

Proyek ini berfokus pada pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam proses penilaian kinerja serta pemberian *reward* di lingkungan PT. Pawon Digital Kreatif. Adapun ruang lingkup proyek mencakup:

1. Pengembangan Sistem Informasi Evaluasi Kinerja Berbasis *Website*
 - a. Sistem dirancang untuk mempermudah manajer dalam memantau pencapaian target penjualan secara *real-time* dan mengevaluasi performa masing-masing tenaga *sales* berdasarkan indikator tertentu.
 - b. Fitur yang dikembangkan mencakup halaman *Login* (*sales* dan manajer), *dashboard* pencapaian kinerja, *input* data penjualan, laporan evaluasi, dan manajemen *reward*.
 - c. Sistem berbasis *web* agar dapat diakses kapan pun oleh pengguna internal dari berbagai perangkat.
2. Pengelolaan dan Akses Data Kinerja
 - a. *Sales* dapat menginput data penjualan harian sebagai bahan evaluasi.
 - b. Manajer dapat mengakses data keseluruhan performa tim, memantau progres pencapaian target, serta melihat histori pencapaian target sebelumnya.
 - c. Sistem mendukung visualisasi data dan laporan yang memudahkan pengambilan keputusan manajemen.
3. Implementasi dan Pelatihan Pengguna
 - a. Sistem akan diimplementasikan dalam lingkungan internal PT. Pawon Digital Kreatif.
 - b. Pelatihan dan sosialisasi akan diberikan kepada pengguna (*sales* dan manajer) untuk memastikan pemahaman dan penggunaan sistem secara optimal.

4.2.2. Jadwal Proyek

Proyek ini mulai dirancang secara sistematis sejak tahap awal pelaksanaan penelitian, yaitu dimulai pada tanggal 14 April 2025. Selama kurun waktu tersebut, berbagai proses seperti pengumpulan kebutuhan, perancangan sistem, pengembangan, hingga pengujian dilakukan secara bertahap dan terencana. Setiap fase dalam pengerjaan proyek disusun dengan mempertimbangkan efektivitas waktu serta kualitas hasil akhir yang ingin dicapai. Seluruh kegiatan ini direncanakan berlangsung hingga tanggal 11 Agustus 2025, dengan harapan bahwa dalam periode tersebut, sistem informasi yang dikembangkan dapat mencapai tahap implementasi awal dan siap digunakan secara fungsional oleh pihak perusahaan. Dengan ini terlampir rincian lengkap terkait kegiatan proyek beserta durasi waktu yang dibutuhkan dapat ditemukan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel IV. 3 Jadwal Proyek

Task Name	Duration	Start	Finish
Inisiasi Proyek / Requirements	11 days	Mon 14/04/25	Mon 28/04/25
Analisis sistem Penilaian kinerja karyawan dengan wawancara pihak PT Pawon Digital Kreatif	4 days	Mon 14/04/25	Thu 17/04/25
Penyusunan dokumen rencana proyek	5 days	Fri 18/04/25	Thu 24/04/25
Meeting awal penyusunan proyek sistem	2 days	Fri 25/04/25	Mon 28/04/25
Perancangan Sistem	15 days	Tue 29/04/25	Mon 19/05/25
Membuat <i>Use Case Diagram</i>	1 days	Tue 29/04/25	Tue 29/04/25
Membuat <i>Activity Diagram</i>	3 days	Wed 30/04/25	Fri 02/05/25
Membuat <i>Class Diagram</i>	3 days	Mon 05/05/25	Wed 07/05/25
Membuat <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	3 days	Thu 08/05/25	Mon 12/05/25
Membuat <i>Logical Record Structure (LRS)</i>	3 days	Tue 13/05/25	Thu 15/05/25
Dokumentasi Analisis Desain Sistem	2 days	Fri 16/05/25	Mon 19/05/25

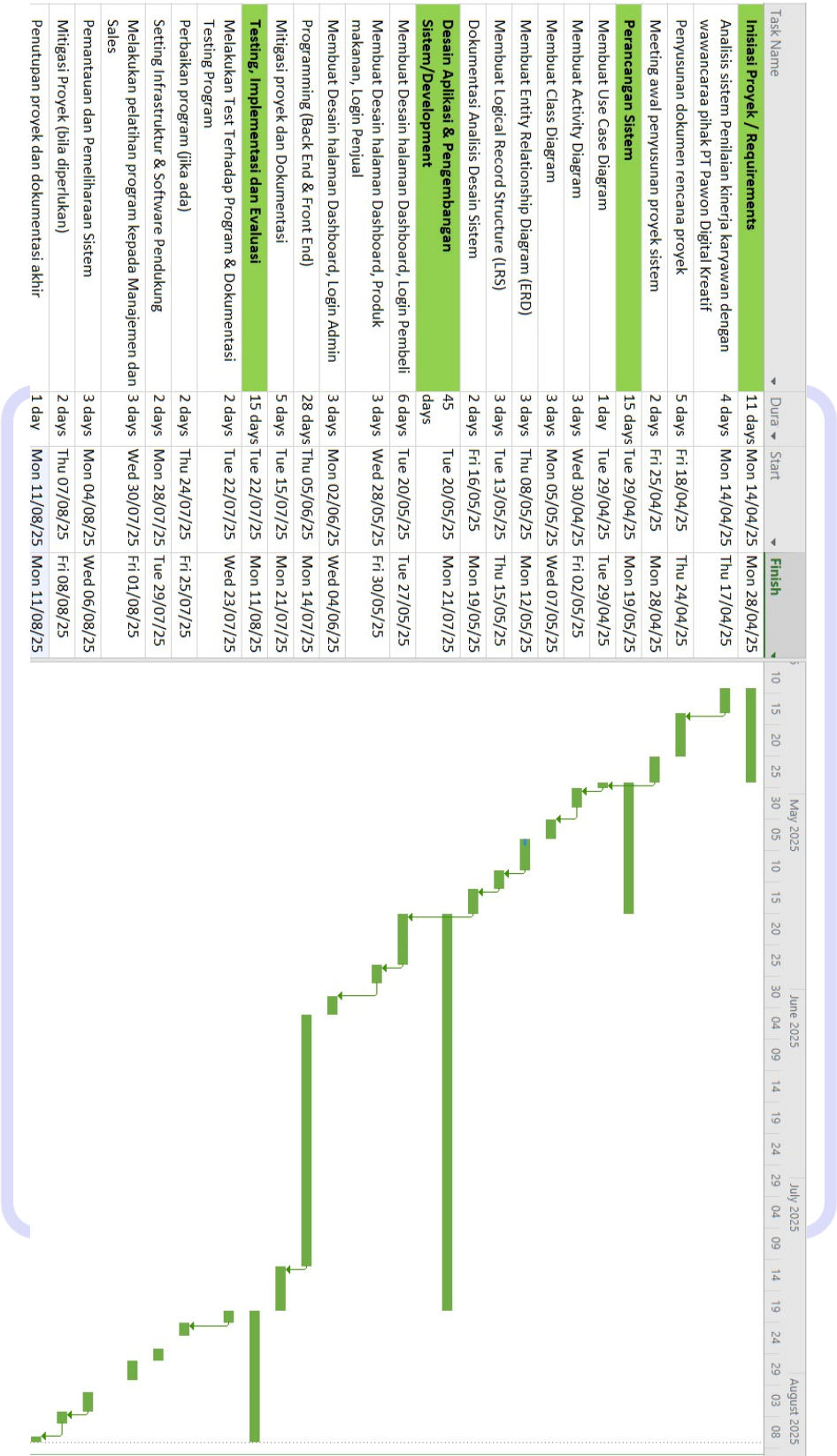
Desain Aplikasi & Pengembangan Sistem/Development	45 days	Tue 20/05/25	Mon 21/07/25
Membuat Desain halaman <i>Dashboard</i> , <i>Login</i> Pembeli	6 days	Tue 20/05/25	Tue 27/05/25
Membuat Desain halaman <i>Dashboard</i> , Produk makanan, <i>Login</i> Penjual	3 days	Wed 28/05/25	Fri 30/05/25
Membuat Desain halaman <i>Dashboard</i> , <i>Login</i> Admin	3 days	Mon 02/06/25	Wed 04/06/25
<i>Programming (Back End & Front End)</i>	28 days	Thu 05/06/25	Mon 14/07/25
Mitigasi proyek dan Dokumentasi	5 days	Tue 15/07/25	Mon 21/07/25
Testing, Implementasi dan Evaluasi	15 days	Tue 22/07/25	Mon 11/08/25
Melakukan <i>Test</i> Terhadap Program & Dokumentasi Testing Program	2 days	Tue 22/07/25	Wed 23/07/25
Perbaikan program (jika ada)	2 days	Thu 24/07/25	Fri 25/07/25
Seting Infrastruktur & <i>Software</i> Pendukung	2 days	Mon 28/07/25	Tue 29/07/25
Melakukan pelatihan program kepada Manajemen dan <i>Sales</i>	3 days	Wed 30/07/25	Fri 01/08/25
Pemantauan dan Pemeliharaan Sistem	3 days	Mon 04/08/25	Wed 06/08/25
Mitigasi Proyek (bila diperlukan)	2 days	Thu 07/08/25	Fri 08/08/25
Penutupan Proyek dan dokumentasi akhir	1 days	Mon 11/08/25	Mon 11/08/25

Sumber : Hasil Penelitian 2025

4.2.3. *Gantt Chart*

Gantt Chart digunakan untuk membantu menyusun jadwal proyek sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* di PT. Pawon Digital Kreatif secara lebih rinci dan terstruktur. Seluruh tahapan, mulai dari inisiasi hingga evaluasi, direncanakan untuk diselesaikan dalam waktu 119 hari kerja.

Melalui *Gantt Chart*, pembagian tugas menjadi lebih jelas, pelaksanaan proyek dapat dipantau secara berkala, dan seluruh aktivitas dapat dilakukan sesuai jadwal. Selain itu, *Gantt Chart* juga mempermudah pengelolaan waktu dan sumber daya agar proyek berjalan efisien dan tepat sasaran. Berikut adalah ilustrasi *Gantt Chart* yang menggambarkan tahapan dan jadwal proyek ini secara visual:

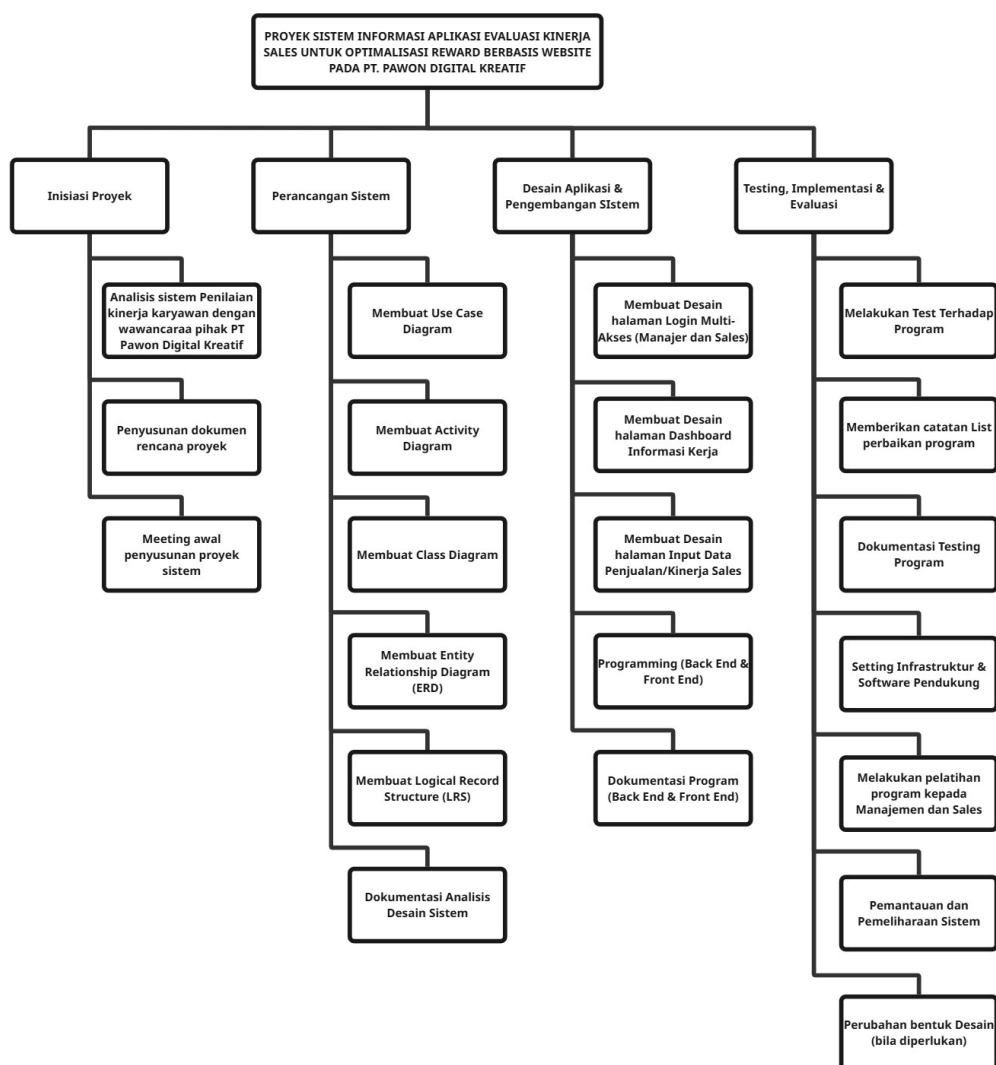


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 1 Gantt Chart

4.2.4. Work Breakdown Structure (WBS)

Setelah seluruh aktivitas utama proyek diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah menyusun *Work Breakdown Structure (WBS)*. WBS bertujuan untuk membagi proyek menjadi unit kerja yang lebih kecil, terstruktur, dan mudah dikelola. Penyusunan WBS memberikan kejelasan alur kerja, alokasi waktu, dan tanggung jawab tim, serta memudahkan pemantauan setiap tahap proyek agar berjalan efektif dan efisien. Rinciannya dapat dilihat pada gambar berikut:



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 2 *Work Breakdown Structure (WBS)*

Gambar IV.2 merupakan *Work Breakdown Structure (WBS)* dari proyek sistem informasi aplikasi evaluasi kinerja *sales* untuk optimalisasi *reward* berbasis *website* pada PT. Pawon Digital Kreatif. *WBS* adalah struktur hierarkis yang memecah seluruh ruang lingkup pekerjaan proyek ke dalam bagian-bagian yang lebih kecil dan terkelola, mulai dari tahap awal hingga tahap akhir proyek. *WBS* dalam gambar ini dibagi ke dalam empat fase utama, yaitu:

1. Inisiasi Proyek

Tahapan awal ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan sistem melalui analisis awal, termasuk wawancara dengan pihak PT. Pawon Digital Kreatif. Selanjutnya dilakukan penyusunan dokumen rencana proyek serta pertemuan awal yang bertujuan untuk menyamakan persepsi antara tim pengembang dan stakeholder mengenai ruang lingkup dan tujuan proyek.

2. Perancangan Sistem

Tahap ini melibatkan aktivitas teknis dalam merancang sistem berdasarkan kebutuhan yang telah dianalisis. Aktivitas meliputi pembuatan *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Class Diagram*, serta *Entity Relationship Diagram (ERD)*. Setelah itu, dilakukan pembuatan *Logical Record Structure (LRS)* dan pendokumentasian keseluruhan desain sistem. Tahapan ini sangat penting untuk memastikan sistem dibangun sesuai dengan struktur data dan alur kerja yang telah dirancang sebelumnya.

3. Desain Aplikasi dan Pengembangan Sistem

Tahapan ini mencakup kegiatan pembuatan desain antarmuka aplikasi seperti halaman *login multi-akses* (manajer dan *sales*), *dashboard* informasi kerja, serta halaman input data penjualan/kinerja. Setelah desain disetujui, dilakukan

proses *programming* untuk *sisi back end* dan *front end*. Proses ini diakhiri dengan pendokumentasian kode program sebagai bentuk dokumentasi teknis sistem.

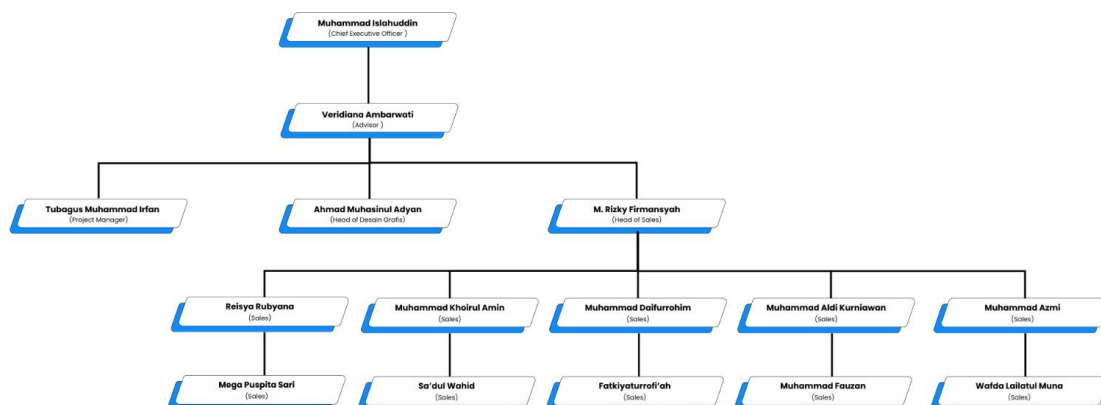
4. *Testing*, Implementasi & Evaluasi

Fase terakhir ini dilakukan untuk memastikan sistem telah berjalan sesuai dengan fungsionalitas yang dirancang. Pengujian dilakukan terhadap seluruh fitur sistem. Hasil pengujian dicatat dalam bentuk list perbaikan dan didokumentasikan. Tahapan implementasi dilengkapi dengan pengaturan infrastruktur, pelatihan kepada pengguna (*manajemen* dan *sales*), serta pemantauan dan pemeliharaan sistem setelah implementasi. Apabila diperlukan, dilakukan perubahan desain sistem.

4.2.5. Struktur Organisasi

PT. Pawon Digital Kreatif, sebuah perusahaan dinamis yang berkiprah di dunia digital marketing. Dengan fokus utama pada layanan pemasaran berbasis teknologi seperti pengelolaan media sosial, strategi konten digital, dan kampanye iklan *online*. perusahaan ini dikenal gesit mengikuti arus perkembangan digital. Tim *sales*-nya pun aktif membangun relasi dengan klien dari berbagai sektor industri.

Berlokasi di Jakarta Pusat, perusahaan ini memiliki budaya kerja yang kolaboratif dan terbuka terhadap ide-ide baru, menciptakan lingkungan yang kondusif untuk riset serta penerapan sistem teknologi informasi. Berikut adalah struktur organisasi PT Pawon Digital Kreatif :



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 3 Struktur Organisasi

Gambar IV.3 menggambarkan struktur organisasi PT. Pawon Digital Kreatif yang menjadi acuan dalam pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales*. Struktur ini terdiri dari beberapa tingkatan jabatan yang menunjukkan pembagian tugas dan tanggung jawab di dalam perusahaan.

Pada bagian paling atas terdapat *Chief Executive Officer (CEO)* yang memimpin seluruh kegiatan operasional perusahaan dan bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis. Di bawahnya terdapat posisi *Advisor* yang berperan memberikan arahan serta masukan kepada manajemen dalam pelaksanaan kegiatan operasional.

Struktur kemudian dibagi menjadi tiga bagian utama, yaitu Project Manager, *Head of Desain Grafis*, dan *Head of Sales*. Project Manager bertanggung jawab atas pengelolaan dan pelaksanaan proyek sistem yang dikembangkan. *Head of Desain Grafis* memimpin proses pembuatan desain visual dan antarmuka sistem, sementara *Head of Sales* membawahi seluruh anggota tim sales yang bertugas menjalankan aktivitas penjualan.

Struktur ini menunjukkan adanya koordinasi yang jelas antar bagian dalam perusahaan, yang memudahkan proses pengembangan sistem agar sesuai dengan kebutuhan organisasi, serta mendukung kelancaran implementasi aplikasi evaluasi kinerja yang dirancang.

4.2.6. Peran dan Tanggung Jawab

Berikut adalah peran dan tanggung jawab setiap individu atau kelompok yang terlibat dalam tim proyek pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* di PT. Pawon Digital Kreatif. Pembagian ini bertujuan untuk memastikan proyek dapat berjalan lancar dan sesuai target:

1. *Project Manager*
 - a. Menetapkan arah dan tujuan proyek, serta memastikan seluruh tim memahami dan bekerja sesuai dengan tujuan tersebut.
 - b. Mengatur dan mengawasi keseluruhan jalannya proyek agar tetap sesuai dengan jadwal, anggaran, serta penggunaan sumber daya.
 - c. Menjadi penghubung utama antara *Stakeholder* perusahaan dengan tim pelaksana proyek.
 - d. Mengelola risiko serta mengambil keputusan strategis untuk mengatasi kendala yang muncul selama pelaksanaan proyek.
2. *System Analyst*
 - a. Menganalisis kebutuhan sistem berdasarkan proses evaluasi kinerja yang berlangsung di perusahaan.
 - b. Mengumpulkan data kebutuhan dari pengguna, terutama dari tim *sales* dan manajerial.
 - c. Menyusun laporan analisis kebutuhan yang dijadikan acuan dalam pengembangan sistem.

3. *Designer*

- a. Mendesain antarmuka sistem yang intuitif dan mudah digunakan oleh sales dan manajer.
- b. Menyesuaikan desain dengan kebutuhan pengguna serta alur kerja yang berlaku di lapangan.
- c. Memastikan hasil desain dapat diimplementasikan secara optimal dalam pengembangan sistem.

4. *Programmer*

- a. Membangun dan mengembangkan sistem sesuai dengan spesifikasi teknis yang telah ditentukan.
- b. Menjamin performa dan keamanan sistem aplikasi berbasis *web site*.
- c. Berkolaborasi dalam mengimplementasikan desain tampilan agar sesuai dengan kebutuhan pengguna dan sistem berjalan secara fungsional.

5. *Tester*

- a. Melakukan pengujian terhadap sistem untuk memastikan tidak terdapat bug atau kesalahan logika.
- b. Menjalankan proses uji coba kualitas sistem, baik dari sisi fungsionalitas maupun kenyamanan penggunaan.
- c. Mendokumentasikan hasil uji dan memberikan laporan temuan kepada tim pengembang untuk perbaikan.

6. *Documentator*

- a. Mendokumentasikan setiap tahapan penting dalam proyek pengembangan sistem.
- b. Menyusun dokumentasi teknis dan laporan akhir proyek secara sistematis.

- c. Bertanggung jawab atas ketersediaan dan keteraturan seluruh dokumen proyek agar mudah diakses kembali saat dibutuhkan.

7. Administrator

- a. Mendukung *Project* manager dalam memastikan proses pencatatan dan pengelolaan administrasi proyek terlaksana dengan tertib dan efisien.

Tabel IV. 4 Peran dan Tanggung Jawab

Komponen	Teknologi yang Digunakan	PIC
<i>Project Manager</i>	a. Menentukan tujuan proyek dan memastikan seluruh tim paham dengan tujuan tersebut. b. Mengatur dan mengawasi keseluruhan jalannya proyek agar sesuai dengan jadwal, anggaran, waktu serta sumber daya. c. Menjadi penghubung utama antara <i>Stakeholder</i> dengan tim proyek. d. Mengelola resiko dan mengambil keputusan strategis untuk mengatasi kendala selama proyek berlangsung.	Ahmad Muhassinul Adyan
<i>System Analyst, Designer, Programmer, Tester</i>	<i>System Analyst</i> a. Menganalisis kebutuhan sistem. b. Mengumpulkan data kebutuhan yang sistem. c. Membuat laporan analisis kebutuhan sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. <i>Designer</i> a. Mendesain antarmuka pengguna yang intuitif dan menarik. b. Menyelaraskan desain dengan kebutuhan pengguna c. Memastikan desain bisa diimplementasikan sesuai rancangan proyek. <i>Programmer</i> a. Mengembangkan dan menguji program. b. Memastikan performa dan keamanan perangkat lunak. c. Berkoordinasi dan berpartisipasi dalam pembuatan desain untuk memastikan tampilan <i>website</i> berfungsi secara optimal. <i>Tester</i> a. Menguji sistem untuk memastikan tidak ada bug atau <i>error</i>. b. Melakukan pengujian kualitas perangkat lunak. c. Mendokumentasikan hasil pengujian kepada tim pengembang.	Ahmad Muhassinul Adyan, Syihabbudin Afif
<i>Documentator, Administrator</i>	<i>Documentator</i> a. Mendokumentasikan setiap tahap proyek	Syihabbudin Afif

	b. Menyusun setiap dokumentasi proyek. c. Bertanggung jawab dan memastikan bahwa semua informasi dan dokumen proyek tersimpan dengan baik dan dapat diakses dengan mudah. Administrator a. Memberikan dukungan kepada <i>Project manager</i> untuk memastikan pencatatan dan pengarsipan administrasi proyek berjalan lancar.	
--	---	--

Sumber : Hasil Penelitian 2025

4.2.7. Manajemen Komunikasi

Dalam proyek ini, komunikasi menjadi elemen penting untuk memastikan setiap pihak yang terlibat memiliki pemahaman yang sama terhadap perkembangan dan arah proyek. Komunikasi dirancang dalam dua jalur utama, yaitu komunikasi internal dan komunikasi eksternal.

1. Komunikasi Internal

Komunikasi internal dilakukan melalui rapat mingguan yang melibatkan seluruh anggota tim proyek. Rapat ini bertujuan untuk membahas progres mingguan, mengevaluasi kendala yang dihadapi, dan menyepakati langkah-langkah selanjutnya. Dengan adanya komunikasi rutin ini, koordinasi antar tim dapat terjaga dan potensi kesalahan akibat miskomunikasi dapat diminimalkan.

2. Komunikasi Eksternal

Komunikasi eksternal dilakukan dengan cara menginformasikan perkembangan proyek secara berkala kepada *Stakeholder*, dalam hal ini termasuk pihak PT Pawon Digital Kreatif. Bentuk komunikasi dapat berupa laporan mingguan, presentasi perkembangan, atau diskusi evaluasi. Tujuannya adalah agar semua pihak yang berkepentingan mendapatkan gambaran yang

jelas mengenai status proyek serta dapat memberikan masukan secara konstruktif.

4.2.8. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Penyusunan Rencana Anggaran Biaya (RAB) merupakan dokumen penting yang memuat estimasi biaya yang diperlukan dalam pengembangan sebuah proyek atau kegiatan tertentu. Dalam konteks proyek ini, RAB disusun untuk memperkirakan seluruh kebutuhan dana yang dibutuhkan dalam pembangunan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* pada PT. Pawon Digital Kreatif.

RAB mencakup berbagai komponen pengeluaran, mulai dari tahapan analisis kebutuhan, desain sistem, proses pengembangan aplikasi, pengadaan infrastruktur teknologi, hingga pelatihan pengguna dan pemeliharaan sistem. Setiap elemen biaya dicatat secara rinci untuk memastikan transparansi dan efisiensi selama pelaksanaan proyek.

Tujuan dari penyusunan RAB ini adalah agar kegiatan pengembangan sistem dapat berjalan sesuai dengan rencana dan anggaran yang telah ditetapkan, sehingga meminimalkan potensi risiko seperti keterlambatan jadwal maupun kekurangan dana selama proses berlangsung. Selain itu, dokumen ini juga menjadi pedoman dalam evaluasi biaya aktual yang terjadi selama pelaksanaan proyek, sehingga memudahkan pengawasan dan pertanggungjawaban di akhir kegiatan. Berikut adalah RAB proyek Sistem Informasi Aplikasi Evaluasi Kinerja *Sales* Untuk Optimalisasi *Reward* Berbasis *Website* Pada PT Pawon Digital Kreatif

Nama Proyek : Sistem Informasi Evaluasi Kinerja *Sales* Berbasis *Website*

Lokasi : PT. Pawon Digital Kreatif – Jakarta

Periode Proyek : April 2025 – Agustus 2025

1. Rencana Anggaran Proyek SDM

Tabel IV. 5 Rencana Anggaran Biaya SDM (RAB)

No	Tugas	Waktu (Hari)	Tarif Tenaga Kerja	Jumlah Tenaga Kerja	Biaya Tenaga Kerja	Total Per Tugas
1	Inisiasi Proyek/ ReqUIrements	11	Rp. 50.000	2	Rp. 1.100.000	Rp. 1.100.000
	Analisis sistem Penilaian kinerja karyawan dengan wawancara pihak PT Pawon Digital Kreatif	4	Rp. 50.000	2	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Penyusunan dokumen rencana proyek	5	Rp. 50.000	2	Rp. 500.000	Rp. 500.000
	<i>Meeting</i> awal penyusunan proyek sistem	2	Rp. 50.000	2	Rp. 200.000	Rp. 200.000
2	Perancangan Sistem	15	Rp. 150.000	1	Rp. 2.250.000	Rp. 2.250.000
	Membuat <i>Use Case Diagram</i>	1	Rp. 150.000	1	Rp. 150.000	Rp. 150.000
	Membuat <i>Activity Diagram</i>	3	Rp. 150.000	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
	Membuat <i>Class Diagram</i>	3	Rp. 150.000	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
	Membuat <i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	3	Rp. 150.000	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000
	Membuat <i>Logical Record Structure (LRS)</i>	3	Rp. 150.000	1	Rp. 450.000	Rp. 450.000

	Dokumentasi Analisis Desain Sistem	2	Rp. 150.000	1	Rp. 300.000	Rp. 300.000
3	Desain Aplikasi & Pengembangan Sistem/Development	45	Rp. 250.000	1	Rp. 11.250.000	Rp. 11.250.000
	Membuat Desain halaman <i>Login</i> Multi-Akses (Manajer dan <i>Sales</i>)	6	Rp. 250.000	1	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000
	Membuat Desain halaman <i>Dashboard</i> Informasi Kinerja	3	Rp. 250.000	1	Rp. 750.000	Rp. 750.000
	Membuat Desain halaman <i>Input</i> Data Penjualan / Kinerja <i>Sales</i>	3	Rp. 250.000	1	Rp. 750.000	Rp. 750.000
	<i>Programming (Back End & Front End)</i>	28	Rp. 250.000	2	Rp. 7.000.000	7.000.000
	Dokumentasi <i>Program (Back End & Front End)</i>	5	Rp. 250.000	2	Rp. 1.250.000	1.250.000
4	Testing, Implementasi dan Evaluasi	15	Rp. 100.000	2	Rp. 2.400.000	Rp. 2.400.000
	Melakukan <i>Test</i> Terhadap Program	2	Rp. 100.000	2	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Memberikan catatan List perbaikan program	1	Rp. 100.000	2	Rp. 200.000	Rp. 200.000
	Dokumentasi <i>Testing</i> Program	1	Rp. 100.000	2	Rp. 200.000	Rp. 200.000
	Setting Infrastruktur & <i>Software</i> Pendukung	2	Rp. 100.000	2	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Melakukan pelatihan program kepada Manajemen dan <i>Sales</i>	3	Rp. 100.000	1	Rp. 300.000	Rp. 300.000
	Pemantauan dan Pemeliharaan Sistem	3	Rp. 100.000	1	Rp. 300.000	Rp. 300.000
	Perubahan bentuk Desain (bila diperlukan)	3	Rp. 100.000	2	Rp. 600.000	Rp. 600.000
	Total					Rp. 17.000.000

Sumber : Hasil Penelitian 2025

2. Rencana Anggaran Operasional dan Infrastruktur

Tabel IV. 6 Rencana Anggaran Operasional dan Infrastruktur

No	Uraian	Satuan	Harga Satuan	Jumlah	Total Biaya
1	Domain .com/.id (1 tahun)	1	Rp 350.000	1	Rp 350.000
2	Hosting/Server (Shared Hosting 1 tahun)	1	Rp 1.500.000	1	Rp 1.500.000
3	SSL Certificate (Keamanan Website, 1 tahun)	1	Rp 500.000	1	Rp 500.000
4	Lisensi Framework/Tools Pendukung	Paket	Rp 2.000.000	2	Rp 4.000.000
5	Perangkat Keras (PC/Laptop Development)	Unit	Rp 5.000.000	2	Rp 10.000.000
6	Jaringan Internet (4 bulan @ Rp 500.000)	Bulan	Rp 500.000	4	Rp 2.000.000
7	Biaya Listrik Tambahan (4 bulan @ Rp 300.000)	Bulan	Rp 300.000	4	Rp 1.200.000
8	Biaya Backup & Cloud Storage	1 tahun	Rp 1.000.000	1	Rp 1.000.000
9	Biaya Pemeliharaan Tahunan (Maintenance)	Paket	Rp 3.000.000	1	Rp 3.000.000

Sumber : Hasil Penelitian 2025

3. Biaya Total RAB

Berdasarkan hasil perhitungan kebutuhan proyek, total anggaran yang diperlukan dalam pembangunan Aplikasi Evaluasi Kinerja Sales untuk Optimalisasi Reward Berbasis Website pada PT. Pawon Digital Kreatif adalah sebesar Rp 40.550.000,-. Anggaran ini terbagi menjadi dua kelompok utama, yaitu Biaya Sumber Daya Manusia (SDM) dan Biaya Operasional & Infrastruktur.

a. Biaya SDM adalah Rp 17.000.000,-

Biaya ini dialokasikan untuk tenaga kerja yang terlibat dalam proyek, yaitu dua orang anggota tim pengembang sistem. Perhitungan biaya SDM

mencakup gaji bulanan sesuai durasi proyek serta kompensasi atas tenaga dan keahlian yang diberikan. Dengan adanya tim beranggotakan dua orang, pembagian pekerjaan dilakukan secara efisien mulai dari analisis kebutuhan, desain sistem, pengembangan aplikasi, pengujian, hingga implementasi.

b. Biaya Operasional & Infrastruktur adalah Rp 23.550.000,-

Biaya ini mencakup seluruh kebutuhan operasional dan fasilitas pendukung proyek, seperti:

- 1) Perangkat keras (PC/Laptop 2 unit) yang digunakan oleh tim untuk melakukan coding, pengujian, dan dokumentasi.
- 2) Lisensi *software*/aplikasi (2 paket) sebagai pendukung pengembangan sistem.
- 3) Pembelian domain dan sewa *server* hosting agar aplikasi dapat diakses secara *online* oleh pengguna.
- 4) Kebutuhan jaringan *internet* dan listrik selama proses pengembangan sistem.
- 5) Pengeluaran operasional lain yang mendukung kelancaran implementasi proyek.

c. Total Keseluruhan adalah Rp 40.550.000,-

Jumlah ini merupakan akumulasi dari kedua kelompok biaya di atas.

Anggaran tersebut dianggap wajar dan realistis untuk mendukung pembangunan sistem informasi berbasis *website* dengan standar kualitas yang baik. Dengan adanya perincian biaya yang jelas, perusahaan dapat mengukur efektivitas investasi dan memastikan bahwa seluruh sumber daya dimanfaatkan secara optimal.

4.3. Pelaksanaan Proyek

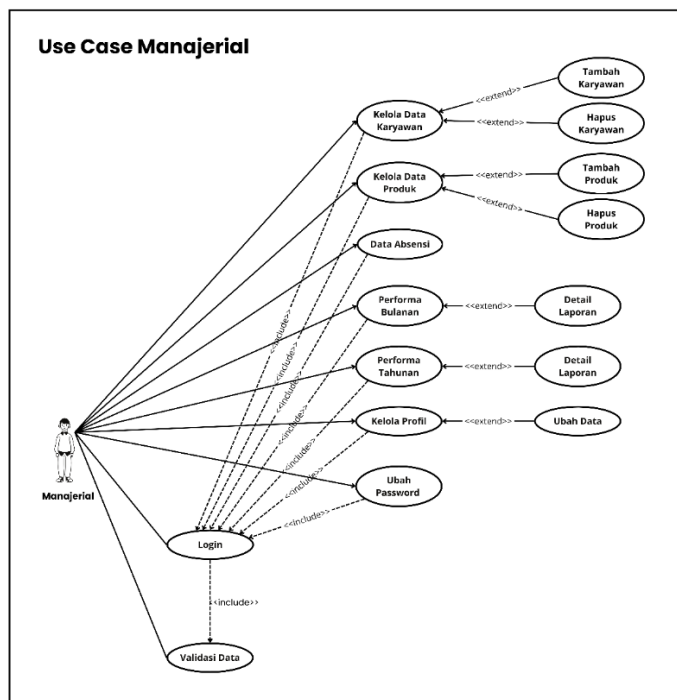
Pelaksanaan proyek pengembangan sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan utama yang saling terintegrasi dan terencana secara sistematis. Proyek ini bertujuan untuk menghasilkan aplikasi yang mampu membantu manajemen dalam melakukan evaluasi kinerja *sales* secara objektif, efisien, dan berbasis data. Kegiatan pelaksanaan proyek dimulai dengan analisis kebutuhan, di mana penulis melakukan wawancara dan observasi langsung kepada pihak manajerial dan tim *sales* PT. Pawon Digital Kreatif untuk menggali informasi mengenai proses penilaian yang berjalan selama ini. Informasi ini menjadi dasar dalam merancang sistem yang sesuai kebutuhan perusahaan.

Tahap selanjutnya adalah perancangan sistem, yang mencakup pembuatan dokumen analisis, diagram perancangan (*Use Case*, *Activity*, *Class Diagram*, *ERD*, dan *LRS*), serta struktur sistem yang mendukung alur evaluasi kinerja. Desain antarmuka sistem juga dirancang agar mudah digunakan oleh dua peran utama, yaitu *sales* dan manajer.

4.3.1. *Use Case*

Tahap ini adalah perencanaan sistem yang melibatkan identifikasi kebutuhan pengguna serta alur kerja yang akan diterapkan dalam sistem. Hasil identifikasi tersebut diwujudkan dalam bentuk *Use Case Diagram*. Diagram ini digunakan untuk memvisualisasikan interaksi antara aktor (pengguna sistem) dengan fitur-fitur utama yang disediakan oleh sistem. Diagram *Use Case* untuk sistem informasi evaluasi kinerja *sales* ini dibuat menggunakan Canva dan dijelaskan pada gambar berikut:

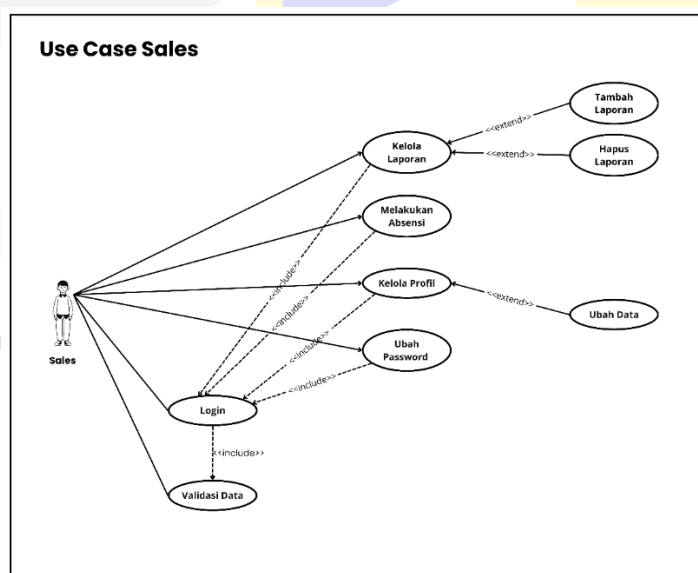
1. Use Case Manajerial



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 4 Use Case Manajerial

2. Use Case Sales



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 5 Use Case Sales

Aplikasi Evaluasi Kinerja *Sales* untuk menentukan *reward* berbasis *website* ini dirancang mencakup dua aktor utama, yaitu *admin* dan *sales*. Masing-masing aktor memiliki peran dan kebutuhan spesifik sebagai berikut :

1. Dari sisi Manajerial

a. *Login & Validasi Data*

Manajer harus melalui proses autentikasi terlebih dahulu. Validasi data dilakukan untuk memastikan hanya pengguna sah yang dapat mengakses sistem.

b. *Pengelolaan Data sales*

Manajer berwenang menambah maupun menghapus data *sales*. Hal ini penting untuk menjaga akurasi jumlah dan identitas *sales* yang aktif.

c. *Pengelolaan Data Produk*

Selain mengelola data *sales*, manajer juga dapat menambah dan menghapus data produk. Fitur ini memastikan daftar produk selalu mutakhir sesuai dengan strategi pemasaran perusahaan.

d. *Pengelolaan Absensi*

Absensi *sales* dapat dipantau langsung oleh manajer untuk memastikan kedisiplinan dan kehadiran sesuai aturan.

e. *Evaluasi Performa Bulanan dan Tahunan*

Manajer dapat mengakses laporan performa dalam dua periode, yaitu bulanan dan tahunan. Setiap laporan dapat dilihat secara detail untuk mendukung pengambilan keputusan.

f. Manajemen Profil dan Keamanan

Manajer juga memiliki hak untuk mengelola data profil pribadi serta mengubah kata sandi, guna menjaga keamanan akses sistem.

2. Dasi sisi *Sales*

a. *Login & Validasi Data*

Sama seperti manajer, *sales* harus masuk melalui proses login agar sistem dapat memverifikasi identitas pengguna.

b. Pengelolaan Laporan Penjualan

Sales dapat menambah maupun menghapus laporan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan mereka. Laporan ini nantinya akan menjadi dasar evaluasi performa.

c. Absensi

Sales dapat melakukan absensi secara mandiri melalui sistem, sehingga kehadiran dapat dicatat secara digital dan terintegrasi.

d. Manajemen Profil

Sales memiliki akses untuk mengelola data profil pribadi, termasuk melakukan pembaruan identitas atau informasi lain yang relevan.

e. Keamanan Akses

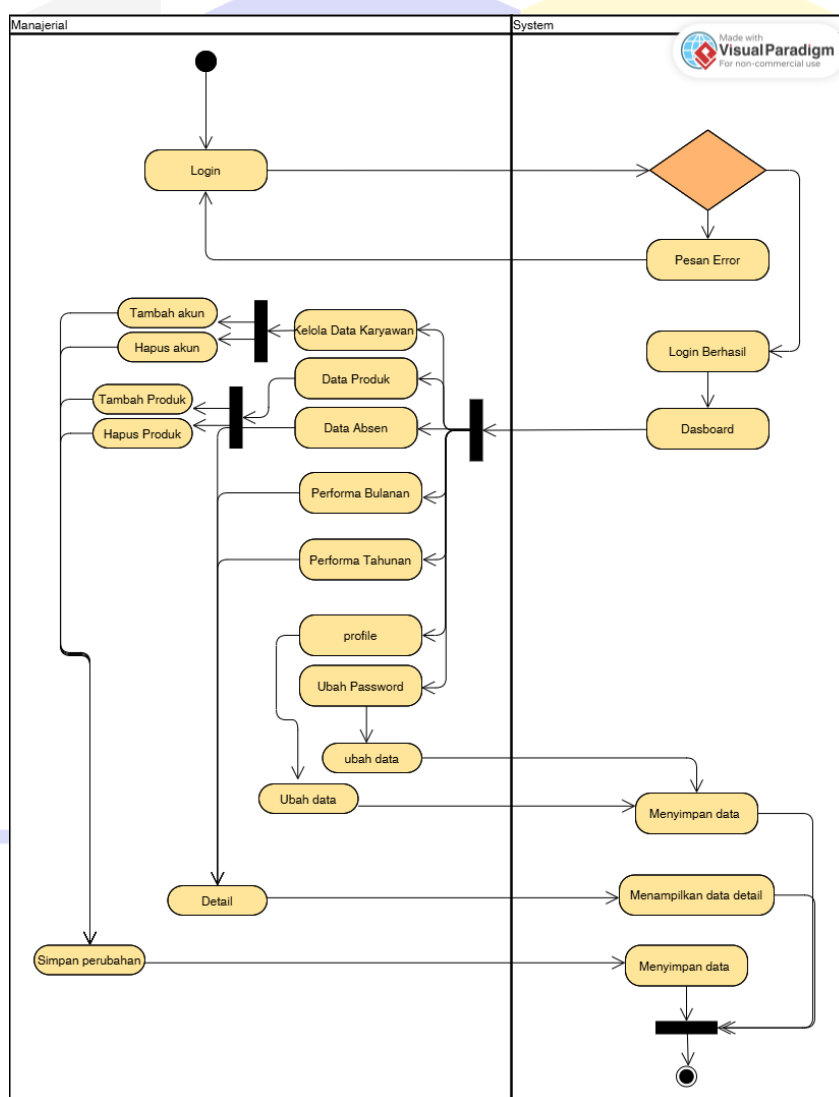
Fitur ubah password tersedia agar *sales* dapat menjaga keamanan akun masing-masing.

4.3.2. Activity Diagram

Setelah perancangan *Use Case*, tahap selanjutnya adalah menyusun *Activity Diagram* untuk menggambarkan alur kerja sistem secara lebih rinci. *Activity Diagram* digunakan untuk memvisualisasikan langkah-langkah aktivitas yang dilakukan oleh

pengguna dalam sistem, mulai dari awal hingga proses selesai. Diagram ini membantu dalam memahami bagaimana data mengalir serta bagaimana proses bisnis dijalankan secara logis dalam sistem.

Pembuatan *Activity Diagram* ini bertujuan untuk memastikan setiap proses yang terjadi dalam sistem berjalan secara sistematis, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. *Activity Diagram* manajerial untuk sistem ini dibuat menggunakan Visual paradigm dan ditampilkan pada gambar berikut:



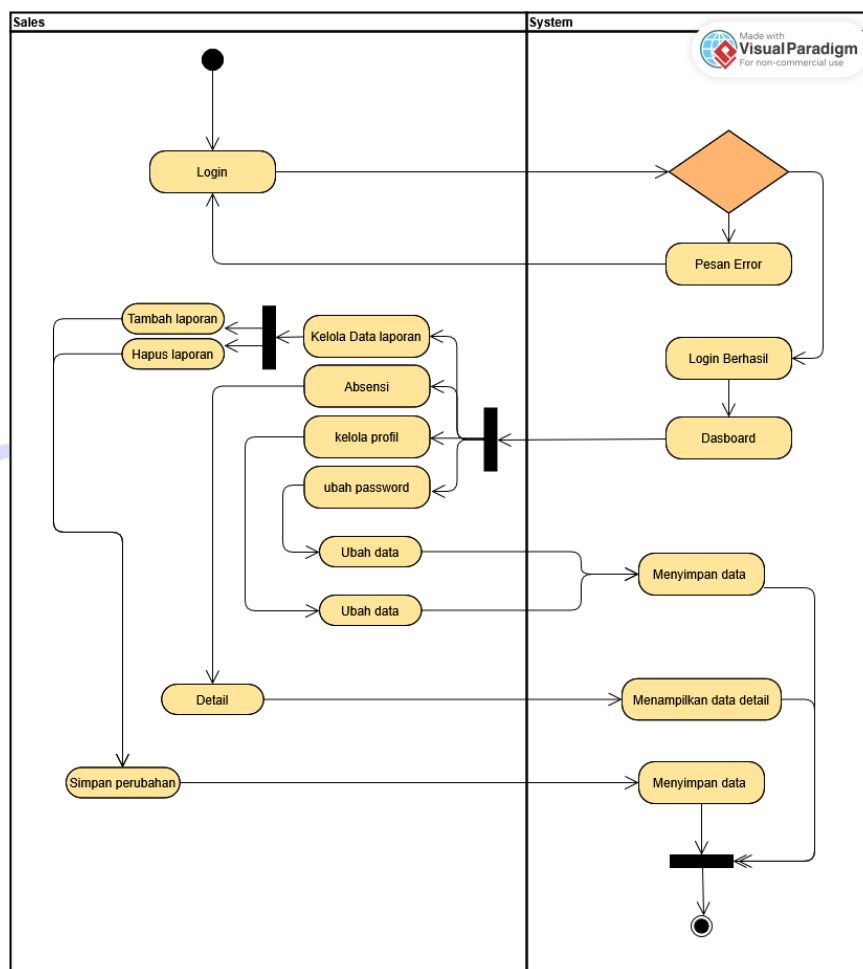
Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 6 *Activity Diagram* manajerial

Pada gambar di atas, manajer masuk ke dalam sistem melalui proses *Login*. Jika data yang dimasukkan tidak cocok, sistem dengan cepat memberi tahu lewat pesan kesalahan. Namun, jika informasi yang diberikan benar, manajer langsung diarahkan ke halaman *dashboard*, tempat semua informasi penting terkait performa *sales* dan ringkasan data muncul secara ringkas dan intuitif.

Di dalam *dashboard*, manajer dapat mengatur berbagai hal. Mulai dari menambah atau menghapus akun *sales*, mengelola data produk, hingga memantau dan memperbarui informasi penting. Fitur-fitur seperti pengelolaan data absen, performa *sales*, profil pengguna, hingga pengaturan ulang *password* tersedia secara langsung dan terhubung ke sistem. Seluruh data yang dimasukkan atau diperbarui akan disimpan secara otomatis oleh sistem untuk memastikan integritas informasi tetap terjaga.

Manajer juga bisa melihat detail dari data yang tersedia, memastikan semua informasi akurat sebelum akhirnya menyimpan perubahan yang dilakukan. Proses ini memastikan bahwa setiap langkah yang diambil dapat dipertanggungjawabkan dan terpantau dengan baik. Secara keseluruhan, diagram ini menggambarkan bagaimana sistem dirancang untuk membantu peran manajer dalam memantau dan mengevaluasi performa tenaga penjualan dengan lebih mudah, cepat, dan terstruktur. Semua proses terjalin dalam alur yang sederhana namun fungsional, sehingga dapat mendorong terciptanya lingkungan kerja yang lebih produktif dan transparan. Selanjutnya ialah gambar *Activity Diagram sales* untuk sistem ini dibuat menggunakan Visual paradigm dan ditampilkan pada gambar berikut:



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 7 Activity Diagram Sales

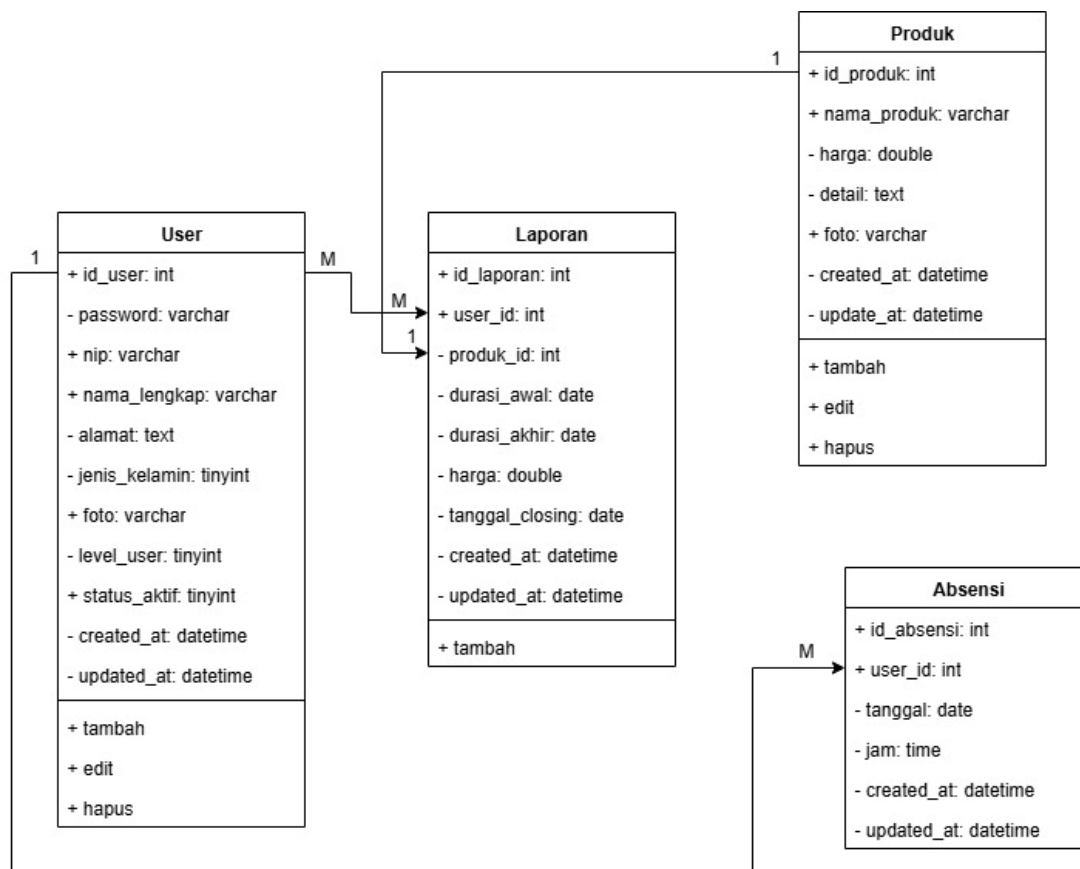
Proses dimulai dari halaman *Login*, tempat *sales* harus memasukkan akun yang telah terdaftar. Jika terjadi kesalahan, sistem akan menampilkan pesan *error*. Namun jika *Login* berhasil, pengguna diarahkan langsung ke halaman *dashboard* yang menjadi pusat navigasi seluruh fitur. Setelah masuk ke *dashboard*, pengguna dapat mulai mengelola laporan harian melalui menu tambah laporan dan hapus laporan. Fitur ini menjadi sarana utama bagi *sales* untuk mencatat pencapaian kerja, aktivitas lapangan, atau penjualan yang dilakukan. Semua data laporan yang dimasukkan akan terhubung langsung dengan sistem dan disimpan secara otomatis. Selain itu, terdapat fitur manajemen absensi yang memungkinkan *sales* mencatat kehadiran secara

mandiri dan transparan. Pengguna juga dapat mengakses dan mengubah informasi profilnya melalui menu “Kelola Profil” dan “Ubah Profil”, termasuk mengupdate data seperti nomor telepon, email, atau wilayah penjualan.

Pada bagian akhir proses, *sales* bisa melihat detail data yang telah di *input* untuk memastikan keakuratannya sebelum menyimpan perubahan. Sistem kemudian akan menyimpan semua data yang diperbarui ke dalam basis data dan menutup sesi interaksi. *Activity diagram* ini menunjukkan bagaimana sistem membantu pengguna dari sisi tenaga penjualan untuk lebih mandiri dan terstruktur dalam melaporkan aktivitas mereka. Dengan alur yang sederhana dan terarah, sistem ini mendukung budaya kerja yang transparan, tertib, dan terdokumentasi secara digital di lingkungan PT. Pawon Digital Kreatif.

4.3.3. *Class Diagram*

Setelah penyusunan *Activity Diagram*, tahap selanjutnya adalah membuat *Class Diagram* untuk menggambarkan struktur sistem dari sudut pandang pemrograman berorientasi objek. *Class Diagram* memvisualisasikan relasi antar kelas, beserta atribut dan metode (fungsi) yang terdapat di dalam masing-masing kelas. Pembuatan *Class Diagram* ini bertujuan untuk membantu dalam proses implementasi program dan pengelolaan struktur kode agar lebih sistematis. Berikut adalah tampilan gambar *Class Diagram* :



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 8 Class Diagram

Gambar IV.7 merupakan Class Diagram dari sistem informasi aplikasi evaluasi kinerja sales berbasis website pada PT. Pawon Digital Kreatif. Class diagram ini berfungsi untuk menggambarkan struktur kelas dalam sistem secara terperinci, termasuk atribut, relasi antar kelas, serta fungsi dasar yang terdapat pada masing-masing entitas. Diagram ini membantu pengembang memahami bagaimana data saling berhubungan dan bagaimana objek akan diimplementasikan dalam sistem.

Pawon Digital Kreatif memiliki 4 tabel utama yaitu :

1. Tabel *User*

Digunakan manajemen dan *sales* untuk mengakses halaman utama akun

Tabel IV. 7 Tabel *User*

No	Field Name	Type	Witdh	Keterangan
1.	<i>id_user</i>	<i>Int</i>	11	<i>Primary Key</i>
2.	<i>password</i>	<i>Varchar</i>	255	
3.	<i>nip</i>	<i>Varchar</i>	255	
4.	<i>nama_lengkap</i>	<i>Varchar</i>	255	
5.	<i>alamat</i>	<i>text</i>		
6.	<i>jenis_kelamin</i>	<i>tinyint</i>	1	
7.	<i>foto</i>	<i>Image</i>	1	
8.	<i>level_user</i>	<i>tinyint</i>	1	
9.	<i>status_aktif</i>	<i>tinyint</i>	1	
	<i>created_at</i>	<i>datetime</i>		
	<i>updated_at</i>	<i>datetime</i>		

Sumber : Hasil Penelitian 2025

2. Tabel Laporan

Digunakan *sales* untuk menambah laporan dan menghapus laporan sudah masuk

Tabel IV. 8 Tabel Laporan

No	Field Name	Type	Witdh	Keterangan
1.	<i>id_laporan</i>	<i>Int</i>	11	<i>Primary Key</i>
2.	<i>user_id</i>	<i>Int</i>	11	<i>Foreign Key</i>
3.	<i>produk_id</i>	<i>Int</i>	11	<i>Foreign Key</i>
4.	<i>durasi_awal</i>	<i>date</i>		
5.	<i>durasi_akhir</i>	<i>date</i>		

6.	harga	<i>double</i>		
7.	tanggal_closing	<i>date</i>		
8.	created_at	<i>datetime</i>		
9.	updated_at	<i>datetime</i>		

Sumber : Hasil Penelitian 2025

3. Tabel Produk

Digunakan untuk penambah dan menghapus produk

Tabel IV. 9 Tabel Produk

No	Field Name	Type	Witdh	Keterangan
1.	<i>id_produk</i>	<i>Int</i>	11	<i>Primary Key</i>
2.	<i>nama_produk</i>	<i>Varchar</i>	255	
3.	harga	<i>double</i>		
4.	detail	<i>text</i>		
5.	foto	<i>Varchar</i>	255	
8.	created_at	<i>datetime</i>		
9.	updated_at	<i>datetime</i>		

Sumber : Hasil Penelitian 2025

4. Tabel Absensi

Tabel Absensi digunakan sales untuk melakukan absen

Tabel IV. 10 Tabel Absensi

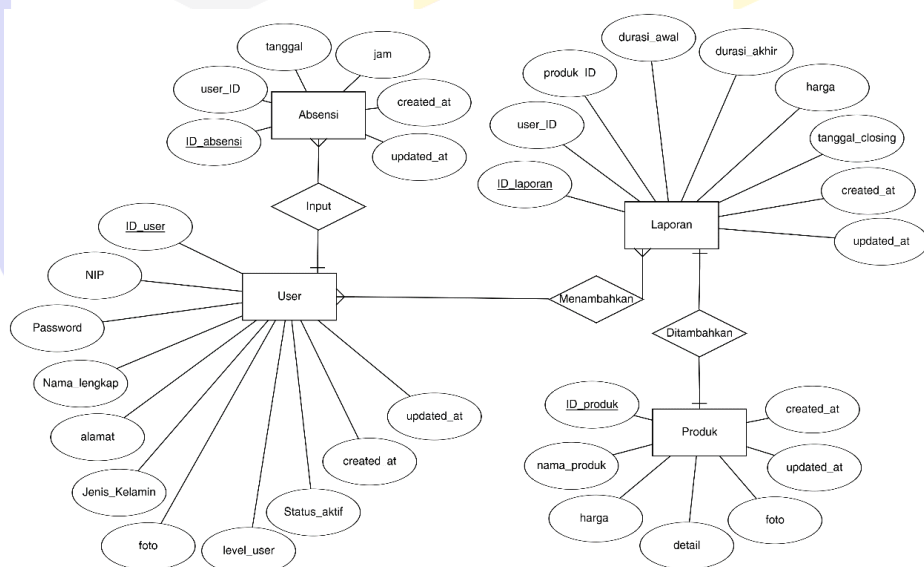
No	Field Name	Type	Witdh	Keterangan
1.	<i>id_absensi</i>	<i>Int</i>	11	<i>Primary Key</i>
2.	<i>User_id</i>	<i>Int</i>	11	<i>Foreign Key</i>
3.	tanggal	<i>date</i>		

4.	jam	<i>time</i>		
8.	created_at	<i>datetime</i>		
9.	updated_at	<i>datetime</i>		

Sumber : Hasil Penelitian 2025

4.3.4. ERD (Entity Relationship Diagram)

Setelah melakukan perancangan dari sisi logika program melalui *Class Diagram*, langkah selanjutnya adalah menyusun *Entity Relationship Diagram* untuk menggambarkan struktur basis data yang akan digunakan dalam sistem. *Entity Relationship Diagram* berfungsi untuk memvisualisasikan hubungan antar entitas (tabel) dalam sistem beserta atribut-atribut penting yang dimiliki oleh masing-masing entitas. Penyusunan *Entity Relationship Diagram* ini dibuat untuk memastikan bahwa struktur basis data mendukung seluruh kebutuhan sistem dari sisi penyimpanan dan pengambilan data. *Entity Relationship Diagram* dalam sistem ini dibuat menggunakan *ERDplus* dan ditampilkan pada gambar berikut:



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 9 Entity Relationship Diagram (ERD)

Gambar IV.8 menunjukkan *Entity Relationship Diagram (ERD)* dari sistem informasi evaluasi kinerja *sales* berbasis *website* pada PT. Pawon Digital Kreatif. Diagram ini menggambarkan hubungan antar entitas utama dalam sistem beserta atribut-atributnya. Terdapat empat entitas utama, yaitu *User*, *Absensi*, *Laporan*, dan *Produk*:

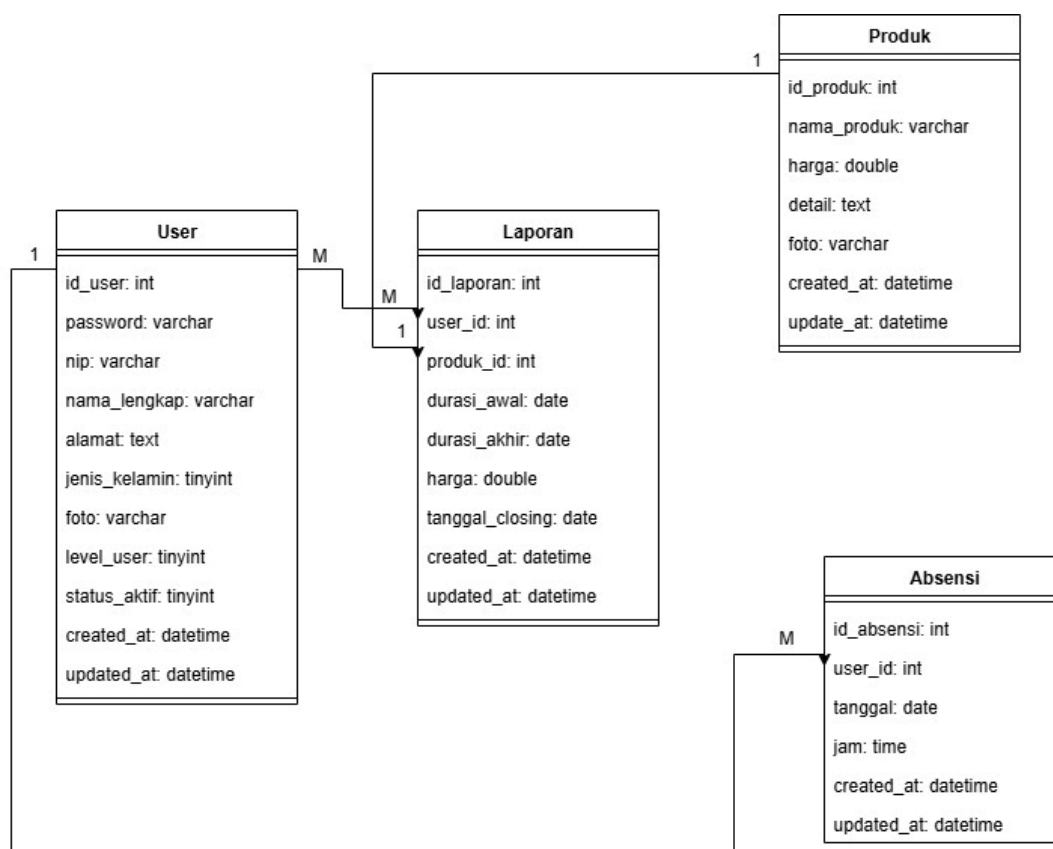
1. *User* menyimpan data pengguna sistem, seperti NIP, nama lengkap, *password*, alamat, dan level pengguna.
2. *Absensi* berelasi dengan *user* untuk mencatat kehadiran harian berdasarkan tanggal dan jam.
3. *Laporan* merekam aktivitas penjualan yang melibatkan data *user* dan produk, serta informasi penjualan seperti durasi dan harga.
4. *Produk* menyimpan informasi barang yang dijual, termasuk nama, harga, detail, dan foto.

Relasi antar entitas digambarkan dengan bentuk berlian, seperti “*Input*”, “*Menambahkan*”, dan “*Ditambahkan*”. *ERD* ini berfungsi sebagai acuan dalam pembuatan *database* agar relasi antar data dapat dikelola dengan baik dan sistem berjalan secara terstruktur.

4.3.5. *LRS (Logical Record Structure Diagram)*

Setelah perancangan struktur data melalui *Entity Relationship Diagram (ERD)*, tahap berikutnya adalah penyusunan *Logical Record Structure (LRS)*. Diagram ini berfungsi untuk menggambarkan struktur logis dari data yang tersimpan dalam sistem, serta alur akses data antar entitas secara berurutan dan hierarkis. *Logical Record Structure* menunjukkan bagaimana data akan disusun, disimpan, dan dihubungkan satu sama lain di dalam sistem, sehingga mempermudah proses perancangan basis data

yang sesuai dengan kebutuhan sistem. Pembuatan *LRS* ini bertujuan untuk membantu tim pengembang dalam memahami alur dan struktur data secara menyeluruh, serta menjadi acuan teknis saat membangun basis data fisik. Berikut adalah tampilan visual gambar *Logical Record Structure* :



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 10 *Logical Record Structure (LRS)*

Gambar IV.9 menunjukkan *Logical Record Structure (LRS)* dari sistem informasi evaluasi kinerja sales berbasis *website* pada PT. Pawon Digital Kreatif. *LRS* ini menggambarkan struktur logis data dan hubungan antar entitas utama yang digunakan dalam sistem. Terdapat empat entitas utama, yaitu *User*, *Laporan*, *Produk*, dan *Absensi*.

1. *User* menyimpan data pengguna seperti nama, NIP, alamat, level, dan status.
2. Laporan mencatat data aktivitas penjualan, yang terhubung ke *user* dan produk.
3. Produk menyimpan informasi produk yang dijual oleh *sales*.
4. Absensi berisi catatan kehadiran *user* harian.

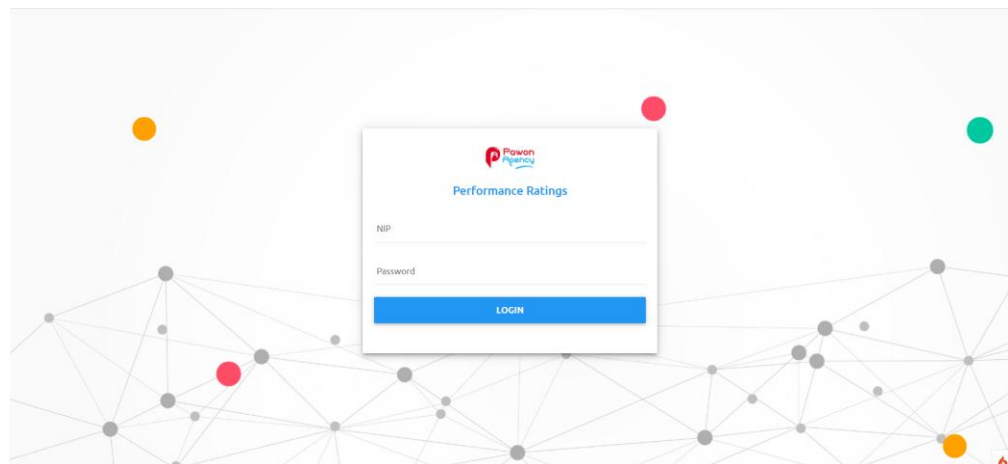
Relasi antar entitas ditunjukkan dengan garis koneksi: satu *user* dapat memiliki banyak laporan dan absensi, dan satu produk bisa tercatat di banyak laporan. *LRS* ini menjadi dasar dalam perancangan struktur database sistem agar lebih terarah dan efisien dalam implementasinya.

4.3.6. User Interface

Tahapan selanjutnya dalam pengembangan sistem adalah merancang *User Interface (UI)* atau tampilan antarmuka pengguna. Tujuan perancangan *UI* adalah untuk menciptakan tampilan sistem yang mudah dipahami, mudah digunakan, dan mampu menyajikan informasi secara jelas kepada pengguna.

Antarmuka sistem dirancang dengan mempertimbangkan dua jenis pengguna utama, yaitu *Sales* dan Manajer, yang masing-masing memiliki hak akses dan kebutuhan tampilan yang berbeda. Desain *UI* dibuat dengan prinsip kesederhanaan, kemudahan dibaca, serta navigasi yang mudah, agar seluruh fitur dapat diakses dengan cepat dan efisien. Berikut ini adalah beberapa halaman utama dalam tampilan antarmuka sistem :

1. Tampilan Halaman *Login* manajerial

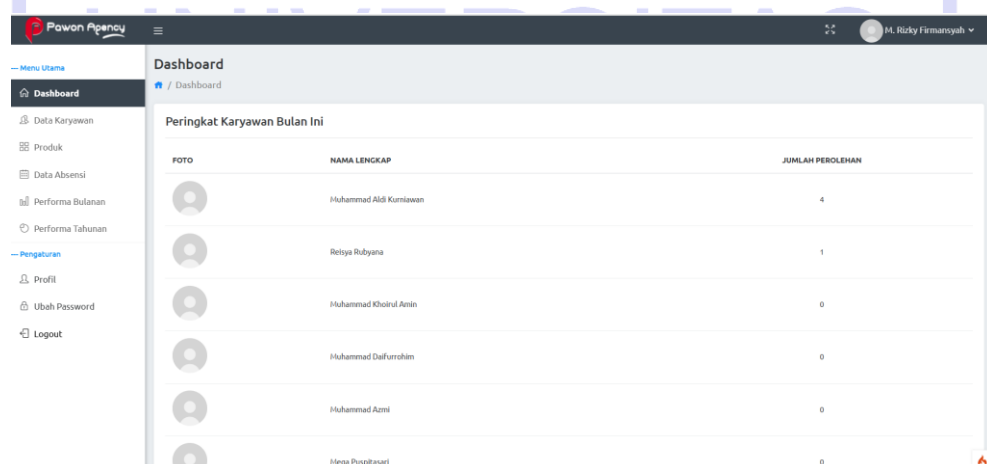


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 11 Halaman *Login* Manejerial

Tampilan halaman *login* manajerial pada sistem “*Performance Ratings*” PT Pawon Digital Kreatif. Pengguna harus memasukkan NIP dan *password* untuk mengakses sistem. Desainnya simpel dan profesional, memudahkan proses *autentikasi* bagi pihak manajemen.

2. Halaman *Dashboard* manajerial



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 12 Halaman *Dashboard* manajerial

Tampilan halaman *dashboard* sistem informasi kinerja *sales* di PT Pawon Digital Kreatif. Halaman ini menyajikan peringkat *sales* berdasarkan jumlah pencapaian bulanan. Selain itu, tersedia menu navigasi di sisi kiri yang memudahkan pengguna (manajer) untuk mengakses data *sales*, produk, absensi, performa, serta pengaturan profil dan akun. Tampilan ini dirancang untuk memberikan informasi kinerja secara cepat, ringkas, dan terstruktur.

3. Halaman Data Karyawan/*sales*

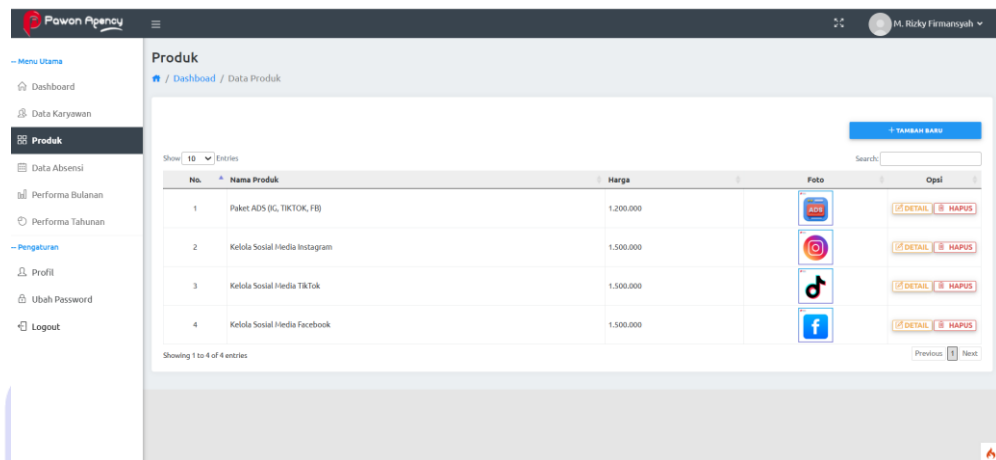
No	NIP	Nama Lengkap	Jenis Kelamin	Alamat	Status Aktif	Foto	Aksi
1	20250001	Reisa Rubyana	Perempuan	Jl. Penjernihan 1 Blok A1 No.22 Benhil, Jakarta Pusat	Aktif		Detail Hapus
2	20250002	Muhammad Khoirul Amin	Laki-laki	Jl. Himpang Prapatan Raya No.10 Jakarta Selatan	Aktif		Detail Hapus
3	20250003	Muhammad Dafnurnahm	Laki-laki	Jl. Raya Cijantung, Kodim I No. 09 Jakarta Timur	Aktif		Detail Hapus
4	20250004	Muhammad Aldi Kurniawan	Laki-laki	Jl. Campiri Raya Gang Mangga III No.4B Jatiwaringin, Kota Bekasi	Aktif		Detail Hapus
5	20250005	Muhammad Azmi	Laki-laki	Jl. Kodim IV No.2 Jatiakmur, Kota Bekasi	Aktif		Detail Hapus
6	20250006	Mega Puqitasari	Perempuan	Jl. Jendral Soedirman II No.76, Hankam, Kota Bekasi	Aktif		Detail Hapus
7	20250007	Sai'dul Wahid	Laki-laki	Jl. Hiri III No.65 Bambu Apus, Jakarta Timur	Aktif		Detail Hapus

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 13 Laman Data Karyawan

Gambar di atas menunjukkan tampilan halaman "Data Karyawan" pada sistem informasi kinerja *sales* PT Pawon Digital Kreatif. Halaman ini menampilkan informasi penting setiap *sales*, seperti NIP, nama lengkap, jenis kelamin, alamat, dan status keaktifan. Tersedia pula tombol tindakan seperti Detail dan Hapus untuk setiap entri *sales*. Menu ini memudahkan pihak manajerial dalam mengelola dan memantau data tenaga penjualan secara efisien dan terstruktur.

4. Halaman Produk



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 14 Halaman Produk

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang digital marketing, PT Pawon Digital Kreatif menyediakan berbagai layanan berbasis pengelolaan media sosial dan periklanan digital. Layanan ini dirancang untuk membantu klien dalam meningkatkan visibilitas merek, memperluas jangkauan pasar, serta mendorong peningkatan penjualan melalui strategi pemasaran digital yang efektif. Adapun produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Paket Iklan Media Sosial (Social Media Advertising Package)

Layanan ini menyediakan jasa periklanan pada platform digital populer seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Tiktok* dengan biaya Rp1.200.000 per bulan. Paket ini berfokus pada optimalisasi iklan berbayar agar mampu menjangkau target audiens secara tepat, sehingga klien dapat memperoleh hasil promosi yang lebih terukur dan efisien.

b. Pengelolaan Media Sosial *Instagram* (*Instagram Management Service*)

Layanan ini ditawarkan dengan biaya Rp1.500.000 per bulan. Benefit yang diperoleh klien mencakup perancangan ide konten, desain grafis, serta pengunggahan konten ke akun *Instagram* klien. Paket ini menyediakan 10 konten unggahan (*feeds*) serta 5 konten video berbentuk *reels*, yang bertujuan untuk meningkatkan interaksi dengan audiens sekaligus memperkuat citra merek di *platform Instagram*.

c. Pengelolaan Media Sosial *Facebook* (*Facebook Management Service*)

Layanan pengelolaan akun *Facebook* ditawarkan dengan biaya Rp1.500.000 per bulan. Manfaat yang diperoleh klien meliputi perancangan ide, desain konten, dan publikasi langsung pada *platform*. Dalam paket ini, perusahaan menyediakan 10 unggahan konten serta 5 konten berbentuk video, yang berfokus pada peningkatan keterlibatan audiens (*engagement*) dan memperluas jangkauan promosi melalui *Facebook*.

d. Pengelolaan Media Sosial *TikTok* (*TikTok Management Service*)

TikTok merupakan salah satu *platform* media sosial dengan pertumbuhan pengguna yang sangat pesat. PT Pawon Digital Kreatif menawarkan layanan pengelolaan akun *TikTok* dengan biaya Rp1.500.000 per bulan. Layanan ini mencakup perancangan ide, desain, hingga publikasi konten, dengan output 15 video *TikTok* setiap bulan. Paket ini ditujukan untuk meningkatkan eksposur merek secara kreatif dan menarik di kalangan pengguna *TikTok*.

5. Halaman Data Absensi

Pawan Agency

Menu Utama

Dashboard

Data Karyawan

Produk

Data Absensi

Performa Bulanan

Performa Tahunan

Pengaturan

Profil

Ubah Password

Logout

Absensi

/ Dashboard / Absensi Karyawan

Bulan

Juli

Tahun

2025

Filter

Nama Karyawan	Tanggal																														
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Reza Rullyana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Muhammad Khoirul Amin	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Muhammad Dafnurohm	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Muhammad Aldi Kusnawan	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Muhammad Azmi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Henga Pujiastari	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Sa'dul Wahid	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Farkhatunnajah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Muhammad Fauzan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Wafida Lailatul Hana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 15 Halaman Data Absensi

Halaman ini menyajikan rekapitulasi kehadiran seluruh tenaga *sales* dalam bentuk tabel yang dikategorikan berdasarkan tanggal. Fitur filter berdasarkan bulan dan tahun memudahkan manajerial untuk memantau kehadiran dengan lebih terstruktur dan efisien.

6. Halaman Performa Bulanan

Performa Bulanan

Dashboard / Data Performa Bulanan Karyawan

Bulan: Juli Tahun: 2025 Filter

Nama Karyawan	Rangkuman Nilai Performa				Ops
	Paket ADS (IG, TIKTOK, FB)	Kelola Sosial Media Instagram	Kelola Sosial Media TIKTok	Kelola Sosial Media Facebook	
Reza Rullyana	0%	5%	0%	0%	Detail
Muhammad Khoirul Amin	0%	0%	0%	0%	Detail
Muhammad Dafnurohm	0%	0%	0%	0%	Detail
Muhammad Aldi Kusnawan	5%	10%	5%	0%	Detail
Muhammad Azmi	0%	0%	0%	0%	Detail
Henga Pujiastari	0%	0%	0%	0%	Detail
Sa'dul Wahid	0%	0%	0%	0%	Detail
Farkhatunnajah	0%	0%	0%	0%	Detail
Muhammad Fauzan	0%	0%	0%	0%	Detail
Wafida Lailatul Hana	0%	0%	0%	0%	Detail

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 16 Halaman Performa Bulanan

Melalui halaman ini, manajer dapat melihat ringkasan performa setiap *sales* berdasarkan jenis produk yang ditangani. Data ditampilkan secara kuantitatif dalam bentuk persentase, memungkinkan penilaian objektif terhadap kinerja bulanan.

7. Halaman Performa Tahunan

Peforma Tahunan
Dashboard / Data Peforma Tahunan Karyawan

Tahun: 2025 Filter

Nama Karyawan	Rangkuman Nilai Peforma				Opsi
	Paket ADS (IG, TIKTOK, FB)	Kelola Sosial Media Instagram	Kelola Sosial Media TIKTok	Kelola Sosial Media Facebook	
Retiya Rubana	1	1	0	0	Detail
Muhammad Khoirul Amin	0	0	0	0	Detail
Muhammad Daifurrohmah	0	0	0	0	Detail
Muhammad Aldi Kumawati	1	2	1	0	Detail
Muhammad Azmi	0	0	0	0	Detail
Mega Puspitasari	0	0	0	0	Detail
Sa'dul Wahid	0	0	0	0	Detail
Fakkyatunroffah	0	0	0	0	Detail
Muhammad Fauzan	0	0	0	0	Detail
Wafda Lailatul Husna	0	0	0	0	Detail

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 17 Halaman Performa Tahunan

Sama seperti performa bulanan, halaman ini menampilkan evaluasi kinerja tenaga penjualan dalam cakupan waktu yang lebih luas, yaitu tahunan. Informasi ini penting untuk melihat konsistensi dan pencapaian target jangka panjang dari setiap individu.

8. Form Edit Profil Manajerial

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 18 *Form Edit Profil Manajerial*

Form ini berfungsi untuk memperbarui data diri manajer, mulai dari nama, foto profil, hingga alamat. Form ini dirancang sederhana namun fungsional, mendukung personalisasi data dengan mudah tanpa perlu keluar dari sistem utama.

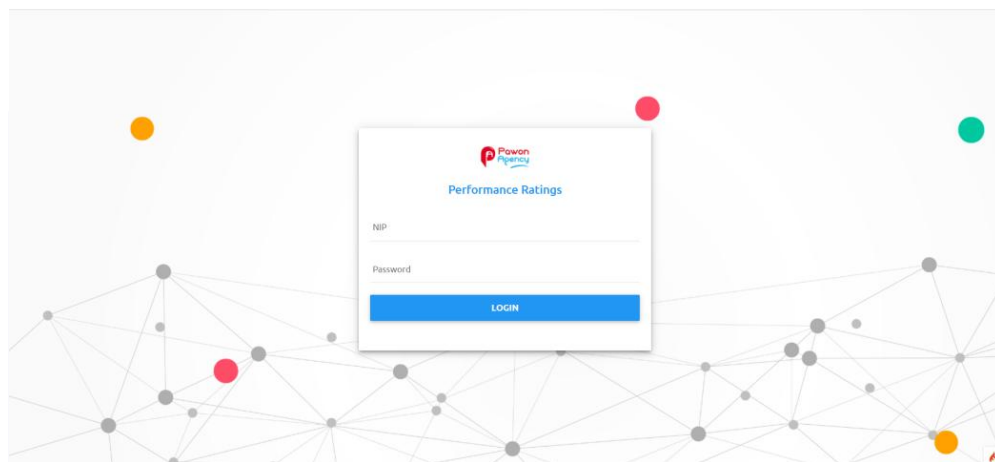
9. Form Ubah *Password* Manajerial

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 19 *Form Ubah Password Manajerial*

Pada halaman ini merupakan halaman khusus yang memungkinkan pengguna untuk mengganti kata sandi akun secara mandiri. Dilengkapi dua kolom input untuk keamanan ganda *password* baru dan konfirmasi ulang halaman ini menjaga privasi dan aksesibilitas akun tetap aman.

10. Halaman *login Sales*

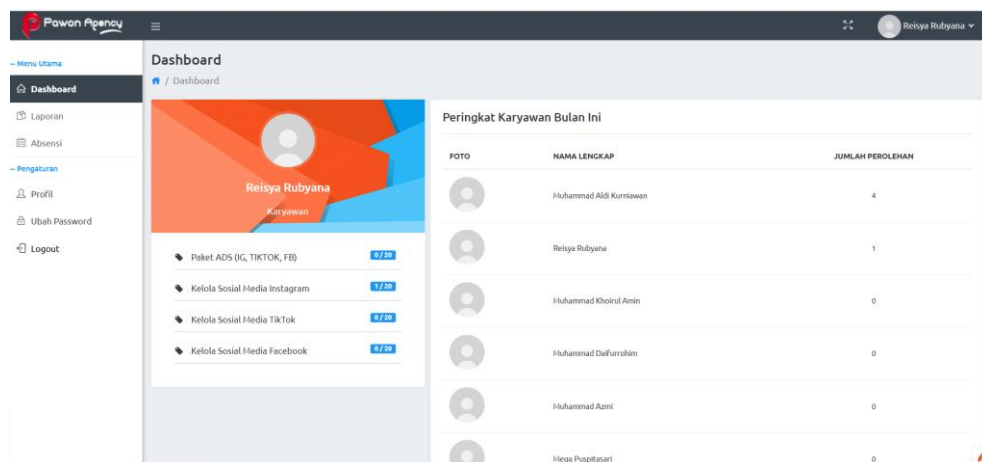


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 20 Halaman *Logint Sales*

Pada halaman ini, pengguna diminta untuk memasukkan Nomor Induk Pegawai (NIP) dan kata sandi sebagai bentuk autentikasi sebelum mengakses sistem. Desain antarmuka disusun secara minimalis dengan elemen latar berupa pola titik dan garis yang membentuk jaringan, memberikan kesan profesional dan modern.

11. Halaman *Dashboard*

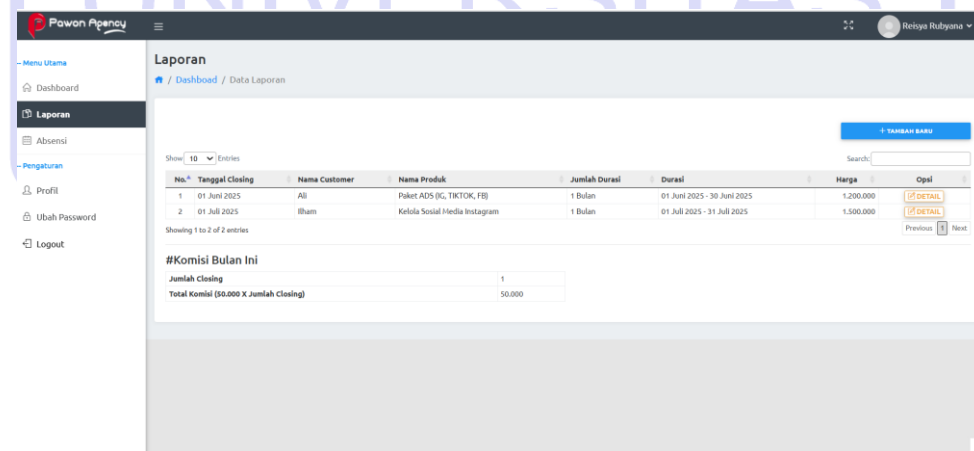


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 21 Halaman *Dashboard*

Di halaman *dashboard* sistem terdapat menu navigasi seperti *dashboard*, laporan, absensi, dan pengaturan akun. Bagian tengah memperlihatkan profil pengguna aktif, beserta daftar tugas yang sedang dikerjakan. Sementara di sisi kanan, terdapat tabel peringkat *sales* bulan ini yang menampilkan nama *sales* beserta jumlah perolehan kinerjanya. Tampilan ini dirancang untuk memudahkan pemantauan tugas dan peringkat *sales*

12. Halaman Laporan *Sales*

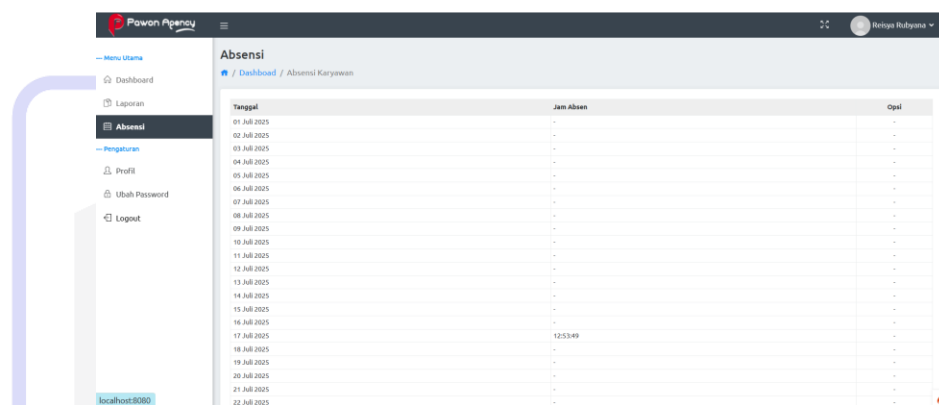


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 22 Halaman Laporan *Sales*

Bagian utama halaman laporan menyajikan tabel data laporan yang mencakup informasi seperti tanggal *closing*, nama *customer*, nama produk, durasi layanan, dan harga. Di bawah tabel, terdapat bagian komisi bulanan yang menghitung total komisi berdasarkan jumlah *closing* yang dilakukan.

13. Halaman Absensi

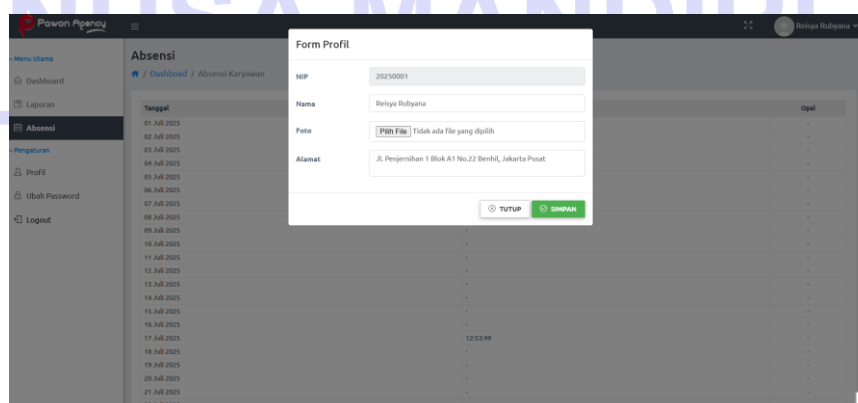


Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 23 Halaman Absensi

Bagian utama halaman menyajikan tabel absensi *sales* yang mencantumkan kolom tanggal dan jam absen jika *sales* sudah absen akan keluar waktu absen di kolom jam absen.

14. Form Edit Profil



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 24 Form Edit Profil

Form ini berfungsi untuk memperbarui data diri manajer, mulai dari nama, foto profil, hingga alamat. *Form* ini dirancang sederhana namun fungsional, mendukung personalisasi data dengan mudah tanpa perlu keluar dari sistem utama.

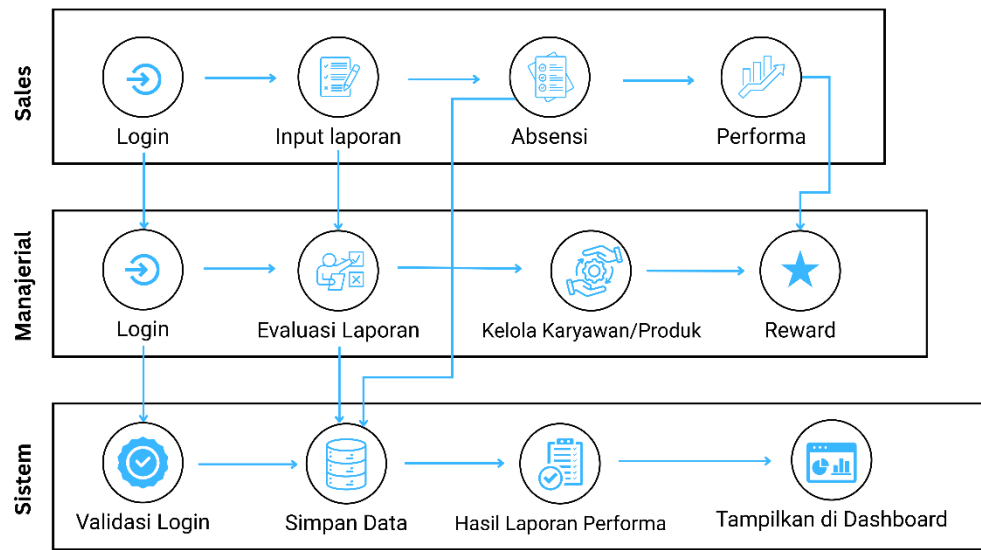
15. *Form Ubah Password*

Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 25 *Form Ubah Password*

Merupakan halaman khusus yang memungkinkan pengguna untuk mengganti kata sandi akun secara mandiri. Dilengkapi dua kolom *input* untuk keamanan ganda *password* baru dan konfirmasi ulang halaman ini menjaga privasi dan aksesibilitas akun tetap aman.

4.3.7. Proses Bisnis



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 26 Proses Bisnis

Proses bisnis yang dirancang pada penelitian ini menggambarkan interaksi yang saling terhubung antara tiga komponen utama, yaitu Sales, Manajerial, dan Sistem. Setiap komponen memiliki peran yang berbeda namun saling melengkapi dalam mendukung keberlangsungan proses evaluasi kinerja serta pemberian reward berbasis sistem. Tujuan utama dari rancangan proses bisnis ini adalah menciptakan alur kerja yang terstruktur, transparan, dan terintegrasi sehingga seluruh aktivitas dapat terdokumentasi serta dievaluasi secara lebih objektif.

1. Sales

Alur proses dimulai dari kegiatan *login* ke dalam sistem. Setelah berhasil masuk, *Sales* dapat melakukan *input* laporan penjualan yang mencakup data transaksi yang telah dilakukan. Selain itu, *Sales* juga melakukan absensi yang menjadi salah satu indikator penilaian kinerja. Seluruh data ini kemudian diproses untuk menghasilkan performa individu yang dapat dilihat langsung

melalui *dashboard*. Dengan demikian, peran *Sales* tidak hanya sebatas pelaksana lapangan, melainkan juga sebagai pihak yang aktif mencatat aktivitas kerja dan menerima umpan balik dari sistem dalam bentuk laporan performa.

2. Manajerial

Proses dimulai dengan *login* ke sistem dan berlanjut pada tahap evaluasi laporan. Manajerial memiliki tanggung jawab untuk menilai kinerja *Sales* melalui laporan yang sudah divalidasi sistem. Selain itu, manajerial juga berwenang mengelola data karyawan dan produk, sehingga dapat memastikan kelengkapan serta akurasi data yang digunakan dalam evaluasi. Hasil dari evaluasi ini selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam pemberian *reward* kepada *Sales*. Dengan adanya alur ini, manajerial dapat melakukan pengawasan secara lebih efektif, memastikan target tercapai, dan memberikan penghargaan berdasarkan performa aktual yang terukur.

3. Sistem

Berfungsi sebagai penghubung sekaligus pengelola seluruh data dan proses. Sistem melakukan validasi *login* untuk menjamin keamanan akses pengguna, menyimpan data laporan dan absensi, serta mengolahnya menjadi hasil laporan performa. Laporan ini kemudian ditampilkan dalam bentuk *dashboard* yang dapat diakses sesuai dengan peran pengguna, baik *Sales* maupun Manajerial. Dengan demikian, Sistem tidak hanya berfungsi sebagai penyimpan data, tetapi juga sebagai penyedia informasi analitis yang menjadi dasar pengambilan keputusan.

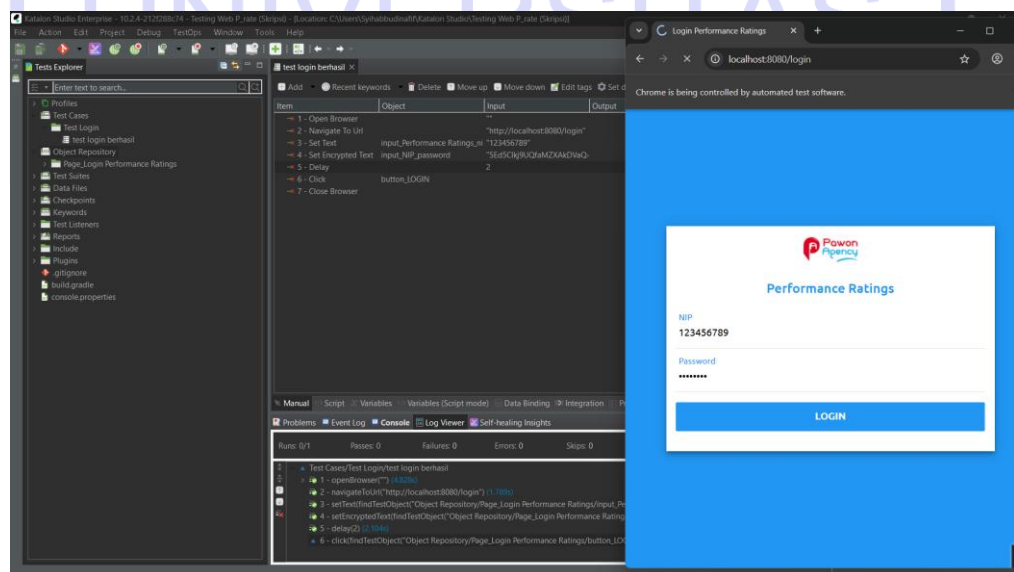
Secara keseluruhan, proses bisnis yang ditunjukkan pada gambar menggambarkan siklus kerja yang saling terkait, mulai dari input data oleh *Sales*, pengolahan dan penyimpanan oleh Sistem, hingga evaluasi serta pemberian *reward* oleh Manajerial. Keterpaduan peran ini menjamin terciptanya sistem evaluasi kinerja yang lebih transparan, akuntabel, serta mampu memberikan motivasi kepada *Sales* untuk terus meningkatkan pencapaiannya.

4.3.8. Tahap Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilakukan untuk memastikan bahwa fitur-fitur dalam aplikasi berjalan sesuai dengan fungsinya. Salah satu pengujian yang dilakukan adalah pada fitur *Login*, yang merupakan gerbang awal pengguna dalam mengakses sistem. Pengujian ini dilakukan menggunakan Katalon Studio, dengan skenario pengujian berhasil dan pengujian gagal berdasarkan kombinasi *input username* dan *password*.

Berikut adalah hasil pengujian fitur *Login* menggunakan aplikasi Katalon Studio:

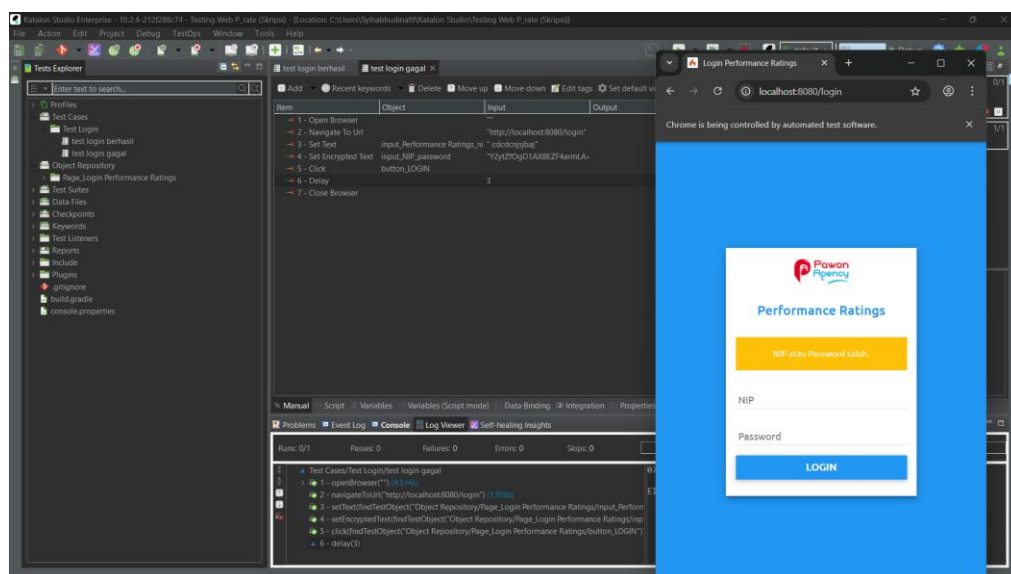
1. Testing Login Berhasil



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 27 Testing Login Berhasil

2. Testing Login Gagal



Sumber : Hasil Penelitian 2025

Gambar IV. 28 Testing Login Gagal

Metode pengujian yang digunakan adalah *BlackBox Testing*, yaitu metode yang berfokus pada fungsionalitas sistem tanpa melihat struktur internal kode. Tujuannya adalah untuk memverifikasi apakah sistem memberikan *output* yang sesuai berdasarkan *input* yang diberikan oleh pengguna. Berikut ini adalah hasil pengujian beberapa fungsi utama sistem:

Tabel IV. 11 Pengujian *Blackbox Testing*

No	Fitur yang Diuji	Skenario Uji	Output yang Diharapkan	Status
1	Login	Login dengan akun valid dan tidak valid	Akses berhasil / pesan <i>error</i> ditampilkan	Berhasil
2	Tambah Data Karyawan	Menginput data karyawan baru	Data tersimpan ke dalam sistem	Berhasil
3	Hapus Data Karyawan	Menghapus data karyawan yang dipilih	Data karyawan terhapus dari sistem	Berhasil

4	Tambah Data Produk	Menambahkan produk baru ke sistem	Produk tampil di daftar produk	Berhasil
5	Hapus Data Produk	Menghapus produk tertentu dari sistem	Produk tidak tampil lagi di daftar	Berhasil
6	Lihat Performa Bulanan	Memilih bulan dan melihat performa karyawan	Data performa tampil sesuai periode yang dipilih	Berhasil
7	Lihat Performa Tahunan	Memilih tahun dan melihat performa karyawan	Data performa tahunan ditampilkan	Berhasil
8	Lihat Data Absensi Karyawan	Mengakses data kehadiran karyawan	Riwayat absensi ditampilkan dengan benar	Berhasil
9	Absensi	<i>Sales</i> melakukan absensi harian	Data waktu dan lokasi tersimpan dengan benar	Berhasil
10	Buat Laporan Kinerja	<i>Sales</i> mengisi dan mengirim laporan penjualan	Laporan tersimpan dan bisa diakses oleh manajer	Berhasil

Sumber : Hasil Penelitian 2025

4.3.9. Mitigasi Proyek

Dalam setiap pengembangan sistem berbasis teknologi informasi, risiko merupakan hal yang tidak dapat dihindari. Risiko dapat muncul pada berbagai tahap, mulai dari perencanaan, implementasi, hingga penggunaan sistem. Oleh karena itu, diperlukan strategi mitigasi sebagai langkah antisipasi untuk meminimalisir dampak yang ditimbulkan apabila risiko tersebut benar-benar terjadi.

Mitigasi proyek pada penelitian ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses perancangan dan pembangunan Aplikasi Evaluasi Kinerja *Sales* untuk Optimalisasi Reward Berbasis *Website* pada PT Pawon Digital Kreatif dapat berjalan sesuai rencana, baik dari segi waktu, biaya, maupun kualitas sistem yang dihasilkan. Dengan adanya mitigasi ini, diharapkan proyek mampu beradaptasi terhadap potensi masalah

yang muncul, serta memberikan jaminan bahwa hasil akhir aplikasi dapat digunakan secara optimal oleh pengguna.

Berikut adalah uraian mitigasi proyek yang disusun berdasarkan identifikasi risiko yang mungkin terjadi:

1. Risiko Keterlambatan Waktu Proyek

Keterlambatan waktu merupakan salah satu risiko yang paling umum terjadi dalam proyek pengembangan sistem. Hal ini dapat disebabkan oleh kesalahan estimasi waktu, perubahan kebutuhan, atau hambatan teknis.

- a. Mitigasi

Peneliti menetapkan jadwal rinci dengan menggunakan *Gantt Chart* yang jelas pada setiap tahap. Evaluasi dilakukan secara berkala untuk memastikan kesesuaian jadwal, serta disediakan *buffer time* sebagai cadangan apabila terjadi keterlambatan.

2. Risiko Ketidaksesuaian Kebutuhan *User*

Ketidaksesuaian antara sistem yang dikembangkan dengan kebutuhan pengguna dapat mengakibatkan aplikasi tidak efektif.

- a. Mitigasi

Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi langsung, wawancara, dan studi pustaka. Selain itu, *user* (manajerial dan *sales*) dilibatkan sejak tahap analisis hingga uji coba (*user acceptance test*) untuk memastikan sistem sesuai dengan kebutuhan nyata.

3. Risiko Kegagalan Teknis Sistem

Kemungkinan *error*, *bug*, atau sistem tidak berjalan sebagaimana mestinya dapat mengganggu jalannya evaluasi kinerja *sales*.

a. Mitigasi

Penerapan metode *Waterfall* dengan tahapan pengujian di setiap level (*unit testing*, *integration testing*, dan *system testing*). Selain itu, dibuat dokumentasi teknis untuk memudahkan proses perbaikan, serta penyimpanan kode dan *database* secara rutin melalui *backup*.

4. Risiko Keamanan Data

Aplikasi ini mengelola data penting seperti penjualan, absensi, dan *reward sales*. Kebocoran atau penyalahgunaan data akan menimbulkan kerugian besar.

a. Mitigasi

Sistem dilengkapi dengan autentikasi *multi-akses* sesuai level *user* (manajerial dan *sales*). *Password* dienkripsi menggunakan metode hashing, hak akses dibatasi, serta disediakan audit log untuk melacak setiap aktivitas pengguna.

5. Risiko Ketidakstabilan Infrastruktur

Server atau jaringan yang tidak stabil dapat menyebabkan aplikasi tidak dapat diakses.

a. Mitigasi

Pemilihan *server* dengan tingkat keandalan tinggi menjadi prioritas. Selain itu, disiapkan backup *server* atau layanan berbasis *cloud* sebagai antisipasi.

Aplikasi juga dirancang agar dapat dijalankan pada perangkat standar yang digunakan perusahaan.

6. Risiko Keterbatasan Anggaran

Pembengkakan biaya proyek dapat mengganggu jalannya pengembangan sistem.

a. Mitigasi

Peneliti menyusun perencanaan biaya secara detail sejak awal. Untuk efisiensi, digunakan perangkat lunak *open source* sehingga tidak menambah beban biaya lisensi. Kontrol anggaran dilakukan secara berkala agar tetap sesuai rencana.

7. Risiko Sumber Daya Manusia (SDM)

Proyek dapat menghadapi kendala jika tim pengembang kurang berpengalaman atau terjadi pergantian anggota.

a. Mitigasi

Pembagian tugas dilakukan berdasarkan kompetensi masing-masing anggota. Seluruh proses dicatat dalam dokumentasi proyek agar memudahkan apabila terjadi pergantian personil. Selain itu, pelatihan singkat diberikan kepada pihak manajerial dan sales sebelum sistem digunakan.

8. Risiko Resistensi dari Pengguna

Pengguna terkadang enggan beradaptasi dengan sistem baru karena sudah terbiasa menggunakan cara manual.

a. Mitigasi

Untuk mengurangi resistensi, dilakukan sosialisasi serta pelatihan penggunaan aplikasi. Disediakan pula panduan tertulis (*user manual*). Selain itu, diberlakukan masa transisi dengan tetap menggunakan metode lama sambil beradaptasi dengan sistem baru.

9. Penutup Mitigasi

Dengan adanya strategi mitigasi di atas, setiap risiko yang mungkin muncul dalam proyek dapat diantisipasi secara proaktif. Pendekatan ini diharapkan

mampu menjaga kelancaran proses pengembangan aplikasi sehingga tujuan penelitian, yaitu menciptakan sistem evaluasi kinerja sales berbasis *website* yang objektif, akurat, dan efektif, dapat tercapai sesuai dengan harapan PT Pawon Digital Kreatif.

4.3.10. Penutupan Proyek

Tahap penutupan proyek merupakan fase terakhir dalam siklus manajemen proyek, yang menandai berakhirnya seluruh rangkaian kegiatan pengembangan Aplikasi Evaluasi Kinerja Sales Berbasis Website pada PT. Pawon Digital Kreatif. Penutupan proyek bukan hanya penghentian aktivitas teknis, tetapi juga merupakan proses formal untuk memastikan bahwa seluruh tujuan proyek telah tercapai sesuai dengan ruang lingkup (*scope*), jadwal (*timeline*), dan biaya (*cost*) yang telah ditetapkan dalam perencanaan.

Secara rinci, penutupan proyek ini mencakup beberapa kegiatan utama sebagai berikut:

1. Verifikasi dan Serah Terima *Deliverables*

Seluruh produk proyek, yaitu aplikasi evaluasi kinerja sales berbasis *website*, dokumentasi teknis, serta panduan pengguna, telah melalui tahap pengujian fungsional (*black-box testing*) dan diverifikasi sesuai kebutuhan pengguna.

Setelah dilakukan perbaikan minor, sistem diserahkan kepada pihak manajemen PT. Pawon Digital Kreatif sebagai project owner melalui berita acara serah terima resmi.

2. Dokumentasi Proyek

Seluruh dokumen proyek, termasuk analisis kebutuhan, perancangan sistem (*Use Case*, *Activity Diagram*, *Class Diagram*, *ERD*, *LRS*), laporan hasil

pengujian, hingga dokumen RAB yang telah direvisi, dikompilasi sebagai arsip resmi perusahaan. Dokumentasi ini berfungsi sebagai referensi pemeliharaan sistem dan bahan pengembangan di masa depan.

3. Evaluasi Ruang Lingkup (*Scope*)

Ruang lingkup proyek yang ditetapkan pada tahap inisiasi, yaitu pembangunan sistem berbasis *web* dengan fitur *login multi-akses*, *dashboard* kinerja, *input* data penjualan, *CMS* manajerial, serta laporan evaluasi, telah berhasil direalisasikan seluruhnya. Tidak terdapat penyimpangan ruang lingkup yang signifikan, sehingga proyek dinyatakan sesuai dengan target awal.

4. Evaluasi Waktu (*Timeline*)

Proyek direncanakan berlangsung selama lima bulan (April–Agustus 2025) melalui tahapan inisiasi, perancangan, pengembangan, pengujian, dan implementasi. Berdasarkan catatan pelaksanaan, seluruh aktivitas dapat diselesaikan sesuai dengan jadwal yang ditetapkan tanpa adanya keterlambatan berarti. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan waktu telah realistis dan dijalankan dengan efektif.

5. Evaluasi Biaya (*Cost*)

Rencana Anggaran Biaya (RAB) proyek sejak awal telah ditetapkan sebesar Rp 40.550.000, yang mencakup biaya sumber daya manusia (SDM) sebesar Rp 17.000.000 dan biaya operasional serta infrastruktur sebesar Rp 23.550.000. Biaya operasional dan infrastruktur meliputi kebutuhan *domain*, *hosting*, *SSL*, lisensi perangkat lunak, perangkat keras, *internet*, listrik serta *backup* data. Jika terjadi kekurangan dana, strategi yang ditempuh adalah melakukan efisiensi biaya, misalnya memilih paket hosting yang lebih hemat, memanfaatkan lisensi *open-source*, atau menggunakan perangkat keras yang sudah tersedia di

perusahaan. Jika terdapat sisa anggaran, maka dana tersebut dialokasikan untuk mendukung pemeliharaan awal sistem, perbaikan minor pasca implementasi, serta sebagai cadangan untuk pengembangan fitur tambahan di masa mendatang. Secara umum, biaya proyek dinyatakan terkendali karena seluruh kebutuhan utama dapat terpenuhi tanpa adanya pembengkakan biaya yang signifikan di luar batas wajar proyek teknologi informasi.

6. Pembubaran Tim Proyek

Setelah serah terima dilakukan, tim proyek resmi dibubarkan dan masing-masing anggota dikembalikan ke fungsi dan tanggung jawab semula. Hal ini merupakan bagian dari tata kelola proyek agar penggunaan sumber daya manusia kembali optimal sesuai kebutuhan organisasi.

7. Rekomendasi Pengembangan Selanjutnya

Berdasarkan hasil evaluasi, disusun rekomendasi untuk pengembangan sistem, antara lain integrasi dengan sistem *HRD* atau *payroll*, pengembangan aplikasi *mobile*, serta penambahan fitur analitik penjualan berbasis *dashboard intelligence*. Dengan demikian, sistem tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi kinerja, tetapi juga dapat mendukung strategi bisnis perusahaan secara lebih komprehensif.

Proyek pengembangan aplikasi evaluasi kinerja sales berbasis *website* pada

PT. Pawon Digital Kreatif telah berjalan sesuai dengan ruang lingkup, selesai tepat waktu sesuai jadwal, dan meskipun terdapat revisi pada perencanaan biaya, keseluruhan anggaran dapat dikelola dengan baik. Sistem dinyatakan layak digunakan sebagai solusi peningkatan objektivitas, efisiensi, dan transparansi dalam evaluasi kinerja sales.