

APLIKASI EVALUASI KINERJA KARYAWAN UNTUK OPTIMALISASI REWARD BERBASIS WEBSITE PADA PAWON DIGITAL

Ahmad Muhassinul Adyan^{*1}, Syihabbudin Afif², Juarni Siregar, S.Pd., M.Kom³

^{1,2}Universitas Nusa Mandiri; www.nusamandiri.ac.id

³Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik dan Informatika
e-mail: * Massebret390@gmail.com, ²Syihabbudinafiif@gmail.com,

³juarni.jsr@nusamandiri.ac.id

Abstrak

Perusahaan membutuhkan tenaga sales yang produktif untuk mencapai target penjualan sekaligus menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Namun, proses evaluasi kinerja sales yang masih dilakukan secara manual sering kali menyulitkan manajemen dalam menilai performa secara objektif dan efisien. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun aplikasi sistem informasi evaluasi kinerja sales berbasis website yang dapat membantu perusahaan dalam melakukan penilaian kinerja, pelaporan hasil evaluasi, dan pemberian reward secara terstruktur. Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem ini adalah model Waterfall, dengan tahapan meliputi analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengembangan aplikasi, pengujian, dan implementasi. Alat bantu perancangan yang digunakan meliputi Use Case Diagram, Activity Diagram, Class Diagram, ERD, dan Logical Record Structure (LRS). Sistem dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan framework CodeIgniter dan database MySQL. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah aplikasi berbasis web yang memungkinkan sales untuk menginput data kinerja harian, serta manajer dapat melakukan monitoring, evaluasi, dan pemberian reward berdasarkan indikator pencapaian. Sistem ini mampu meningkatkan efisiensi evaluasi, mengurangi kesalahan manual, serta memberikan informasi yang akurat dan real-time dalam proses pengambilan keputusan manajerial.

Kata kunci— Evaluasi Kinerja, Reward, Sales, Sistem Informasi, Website.

Abstract

Companies need productive salespeople to achieve sales targets while maintaining good customer relationships. However, the manual sales performance evaluation process often makes it difficult for management to assess performance objectively and efficiently. Based on these conditions, this study aims to design and build a website-based sales performance evaluation information system application that can assist companies in conducting performance assessments, reporting evaluation results, and providing structured rewards. The Waterfall model was used in developing this system, with stages including requirements analysis, system design, application development, testing, and implementation. Design tools included Use Case Diagrams, Activity Diagrams, Class Diagrams, ERDs, and Logical Record Structures (LRS). The system was developed using the PHP programming language with the CodeIgniter framework and a MySQL database. The result of this study is a web-based application that allows salespeople to input daily performance data, allowing managers to monitor, evaluate, and award rewards based on achievement indicators. This system improves evaluation efficiency, reduces manual errors, and provides accurate, real-time information for managerial decision-making.

Keywords— Performance Evaluation, Reward, Sales, Information System, Website.

1. PENDAHULUAN

Dalam sebuah perusahaan, karyawan terutama tenaga penjualan (sales) merupakan aset penting yang berkontribusi langsung terhadap pertumbuhan bisnis. Mereka bukan hanya bertugas menjual produk, tetapi juga mewakili citra perusahaan, membina hubungan dengan pelanggan, serta menjaga keberlangsungan pendapatan. Untuk memastikan kualitas kinerja sales tetap optimal, diperlukan sistem evaluasi yang mampu menilai performa mereka secara objektif dan terukur.

Sayangnya, di banyak perusahaan, proses penilaian kinerja masih dilakukan secara manual dan subjektif, tanpa adanya indikator yang jelas dan sistematis. Hal ini seringkali menimbulkan masalah seperti ketidakakuratan data, lamanya proses evaluasi, serta kurangnya transparansi dalam pemberian penghargaan. Seperti yang diungkapkan oleh Senika, Rasiban, dan Iskandar, penerapan sistem penilaian kinerja yang tidak tepat dapat menghambat proses reward yang seharusnya menjadi motivasi kerja[1].

Beberapa penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa penggunaan sistem informasi berbasis website dapat membantu proses evaluasi kinerja menjadi lebih efisien dan terstruktur. Kurniawan et al. mengembangkan sistem berbasis web yang memungkinkan evaluasi performa sales secara otomatis berdasarkan target penjualan dan kehadiran[2]. Selain itu, Sholekhah dan Rahayu merancang sistem penilaian dengan pendekatan gamifikasi yang dapat meningkatkan motivasi sales dalam mencapai target kerja [3]. Febrianti dan Widodo juga membuktikan bahwa sistem informasi evaluasi karyawan berbasis web mampu menyajikan laporan performa yang akurat dan membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan [4].

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun sistem informasi evaluasi kinerja sales berbasis website yang dapat membantu PT Pawon Digital Kreatif dalam mengevaluasi performa tenaga penjualan secara objektif, cepat, dan terstruktur. Sistem ini juga diharapkan dapat mendukung proses pemberian reward berdasarkan indikator kinerja, serta menyediakan laporan yang akurat untuk mendukung proses manajerial perusahaan.

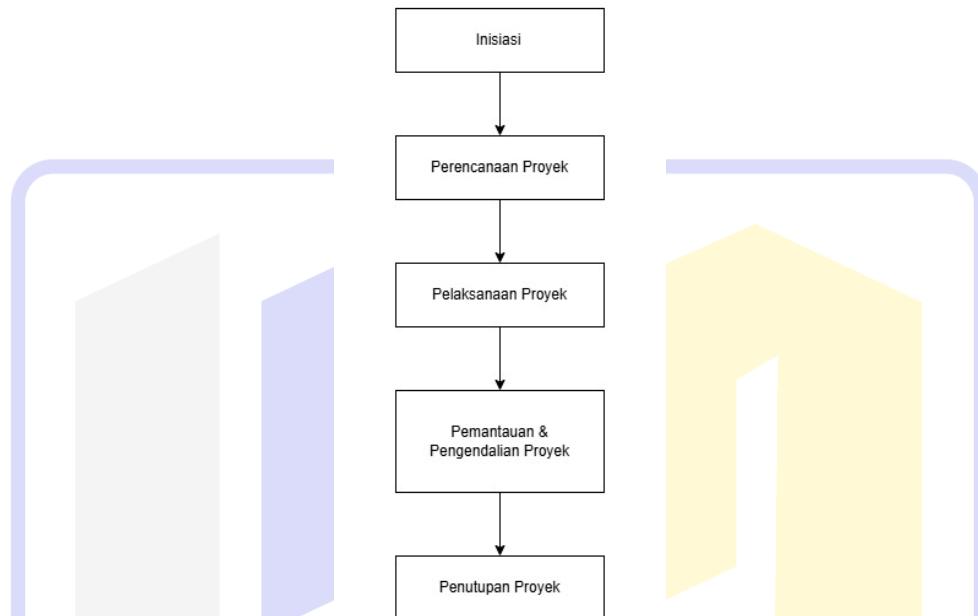
2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT Pawon Digital Kreatif, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang digital marketing. Waktu pelaksanaan penelitian dimulai pada bulan Maret hingga Juli 2025, yang mencakup serangkaian proses mulai dari pengumpulan data, analisis kebutuhan sistem, perancangan, pengembangan, pengujian, hingga implementasi sistem informasi berbasis website.

Penelitian ini melibatkan dua jenis pengguna utama. Pertama, pihak manajerial yang bertindak sebagai evaluator, memiliki wewenang untuk memonitor pencapaian target, melakukan evaluasi kinerja tenaga sales, serta menentukan reward berdasarkan data kinerja. Kedua, tenaga sales sebagai pengguna yang menginput data penjualan harian dan melakukan absensi secara rutin ke dalam sistem.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode. Pertama, observasi terhadap proses kerja dan sistem evaluasi kinerja yang telah berjalan di perusahaan, untuk memahami alur operasional secara langsung. Kedua, wawancara dengan pihak manajerial dan tenaga sales, guna menggali kebutuhan sistem, kendala teknis, dan ekspektasi pengguna. Ketiga, studi pustaka dilakukan dengan menelaah literatur, referensi jurnal, dan dokumentasi sistem terdahulu yang relevan dengan penelitian ini.

Pengembangan sistem dilakukan berdasarkan metode Waterfall, yang terdiri dari tahapan-tahapan berurutan yaitu: analisis kebutuhan, perancangan sistem, pengembangan aplikasi, pengujian fungsionalitas, dan implementasi. Perancangan sistem dibantu dengan beberapa alat visualisasi seperti Use Case Diagram, Activity Diagram, Class Diagram, Entity Relationship Diagram (ERD), serta Logical Record Structure (LRS). Teknologi yang digunakan dalam sistem ini adalah bahasa pemrograman PHP dengan framework CodeIgniter serta database MySQL.



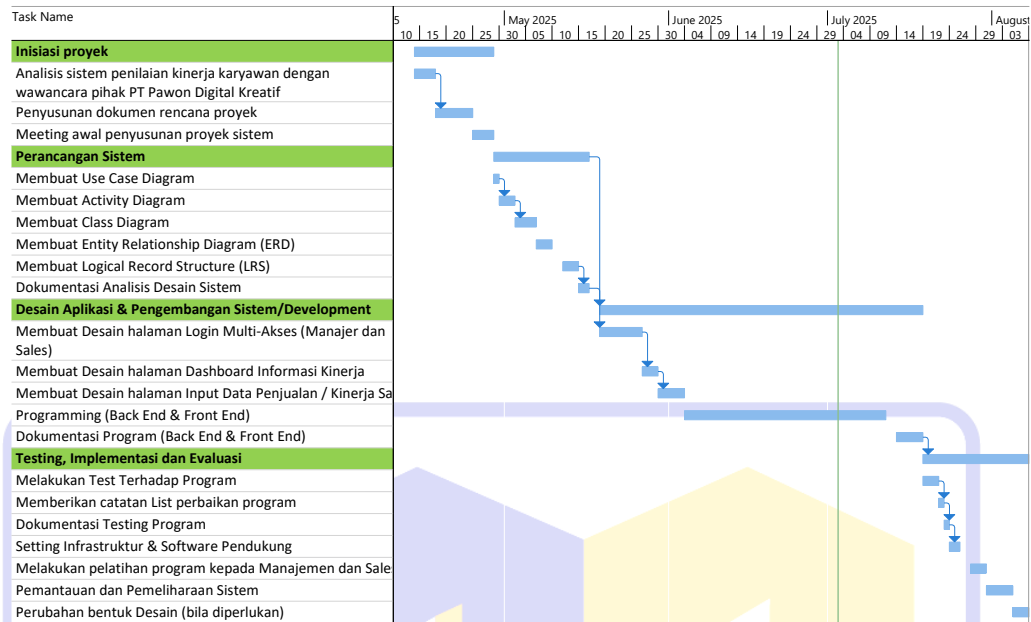
Gambar 1. Tahap Penelitian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini menghasilkan sistem informasi evaluasi kinerja sales berbasis website pada PT Pawon Digital Kreatif. Tujuan utama dari sistem ini adalah untuk membantu perusahaan dalam memantau kinerja sales secara lebih terstruktur, objektif, dan efisien serta menentukan reward sales berdasarkan parameter yang telah ditentukan. Hasil penelitian dituangkan ke dalam beberapa tahap yang mencerminkan proses pengembangan sistem hingga pengujian akhir.

3.1. Gantt Chart

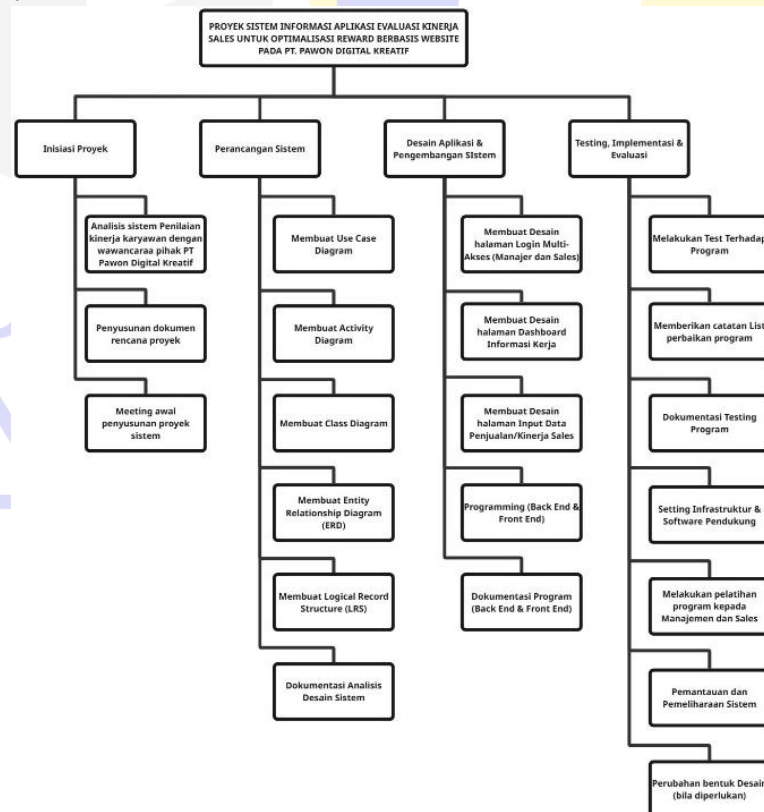
Gantt Chart digunakan untuk menggambarkan alur jadwal keseluruhan proyek secara visual. Proyek ini dilaksanakan selama 115 hari yang mencakup tahapan inisiasi, perancangan, pengembangan sistem, implementasi, pengujian, dokumentasi, hingga penutupan proyek. Dengan Gantt Chart, seluruh aktivitas proyek dapat dipantau secara terencana dan memastikan penyelesaian proyek sesuai jadwal. Diagram ini juga membantu dalam mengatur waktu, menetapkan durasi, dan mengidentifikasi ketergantungan antar tugas.



Gambar 2. Gantt Chart

3.2. Work Breakdown Structure (WBS)

Work Breakdown Structure (WBS) disusun untuk mengidentifikasi dan merinci setiap aktivitas proyek menjadi bagian-bagian kecil yang terstruktur. WBS memudahkan tim dalam mengelola tanggung jawab dan alokasi waktu terhadap tiap kegiatan yang direncanakan.

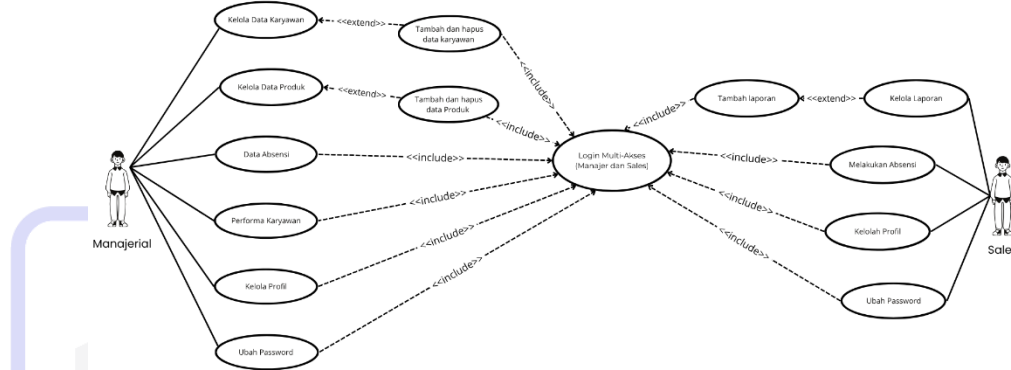


Gambar 3. Work Breakdown Structure (WBS)

3.3. Perancangan Sistem

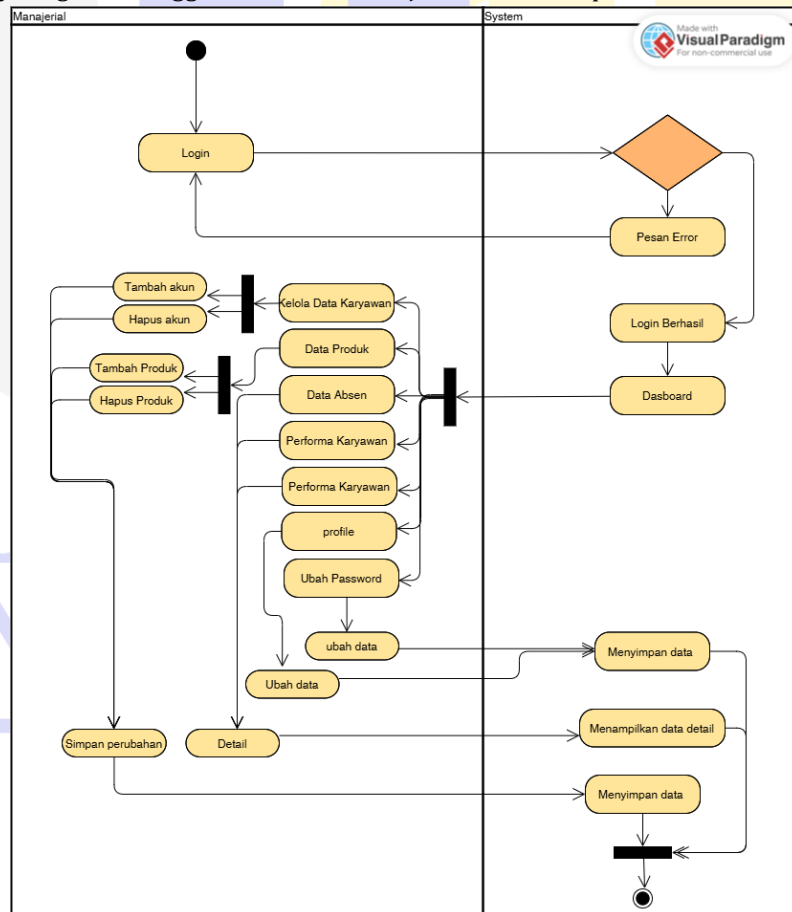
Tahapan perancangan dilakukan dengan menggambarkan alur sistem melalui beberapa jenis diagram:

- A. Use Case Diagram digunakan untuk memetakan interaksi antara pengguna (manajer dan sales) dengan sistem.

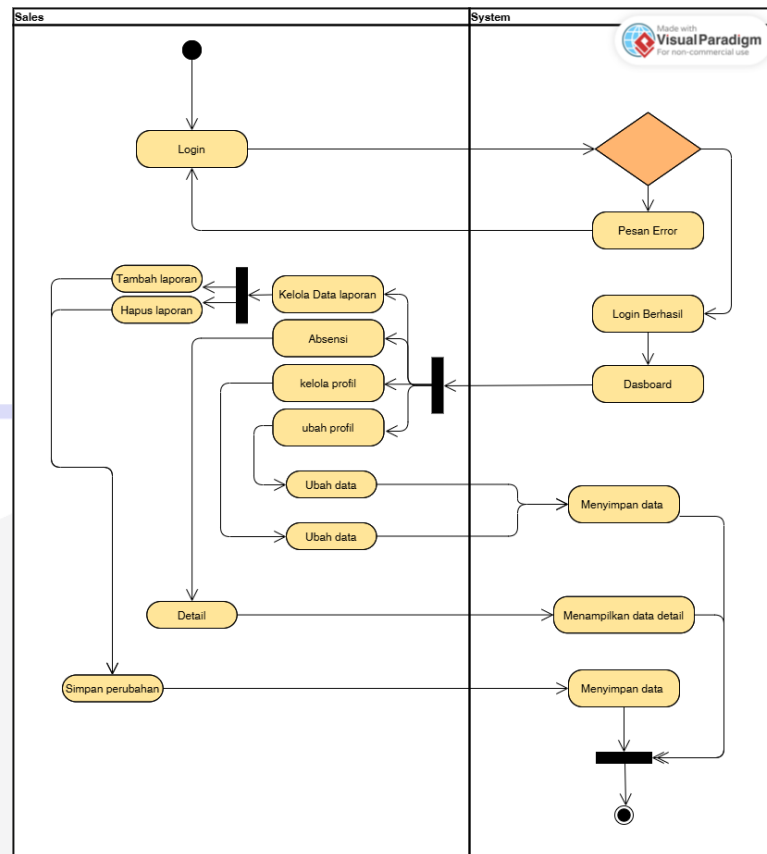


Gambar 4. Use case

- B. Activity Diagram menggambarkan alur kerja sistem dalam proses evaluasi kinerja.



Gambar 5. Activity Diagram Manajerial



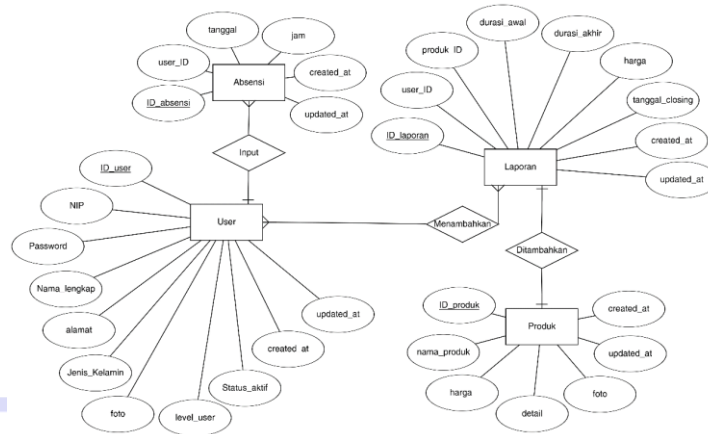
Gambar 6. Activity Diagram sales

- C. Class Diagram memodelkan struktur data yang diperlukan dalam pengelolaan informasi penilaian kinerja.



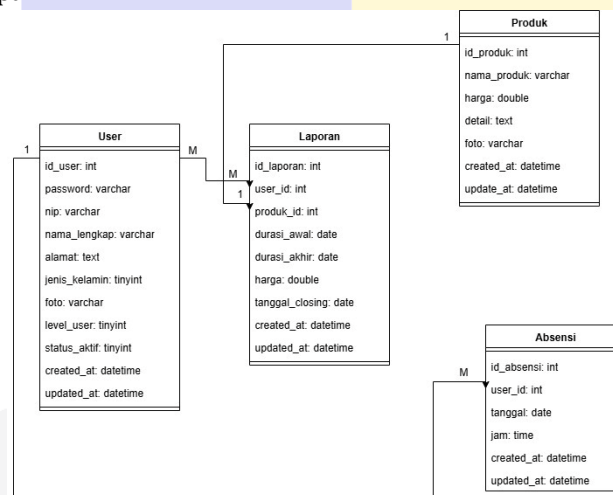
Gambar 7. Class Diagram

- D. Entity Relationship Diagram (ERD) menunjukkan relasi antar data dalam database sistem.



Gambar 8. Entity Relationship Diagram (ERD)

- E. Logical Record Structure (LRS) digunakan untuk mendeskripsikan struktur logis dari data yang tersimpan.



Gambar 9. Logical Record Structure (LRS)

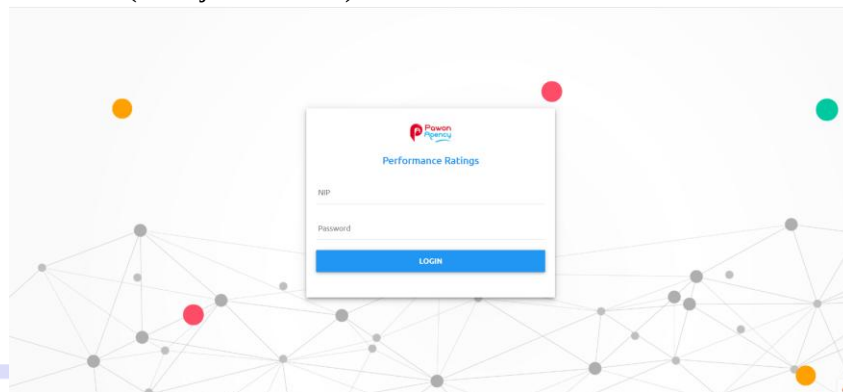
3.4. Implementasi Sistem

Sistem diimplementasikan dengan bahasa pemrograman PHP menggunakan framework CodeIgniter dan database MySQL. Aplikasi ini terdiri dari dua tipe akses utama:

- Manajer, yang memiliki hak akses untuk melihat laporan penilaian kinerja seluruh tenaga sales, menetapkan reward, serta memantau capaian target penjualan secara real-time
- Sales, yang memiliki hak akses untuk menginput data penjualan dan absensi harian, serta melihat histori performa mereka sendiri.

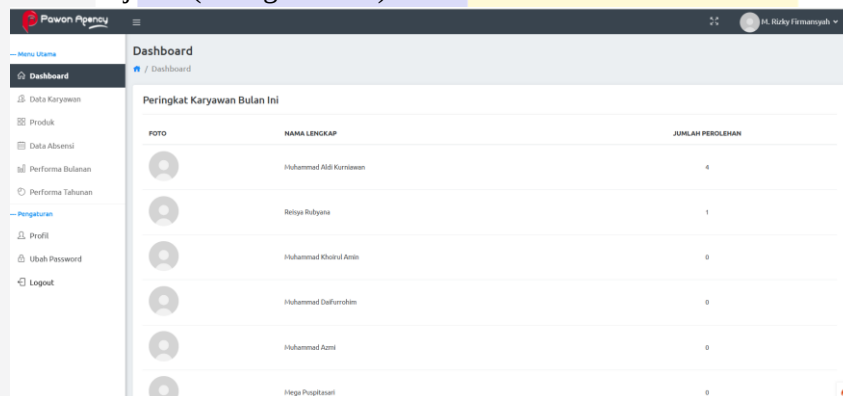
Gambaran User Interface pada Fitur utama yang dikembangkan antara lain:

A. Login multi-user (manajer dan sales)



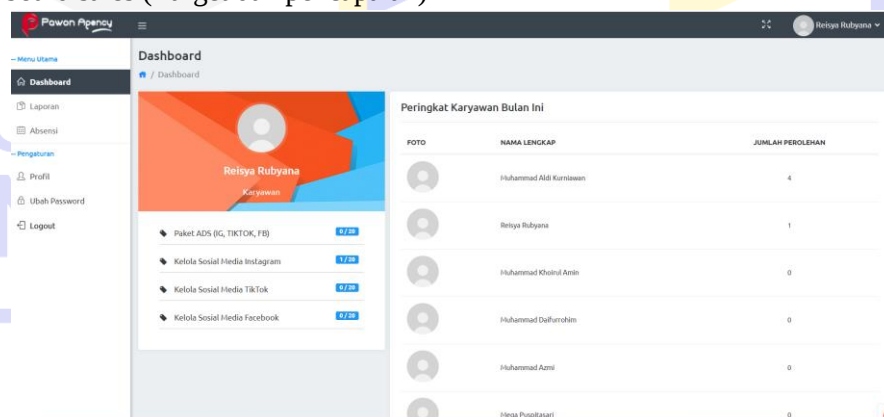
Gambar 10. Login Multi-user

B. Dashboard Manajerial (Peringkat sales)



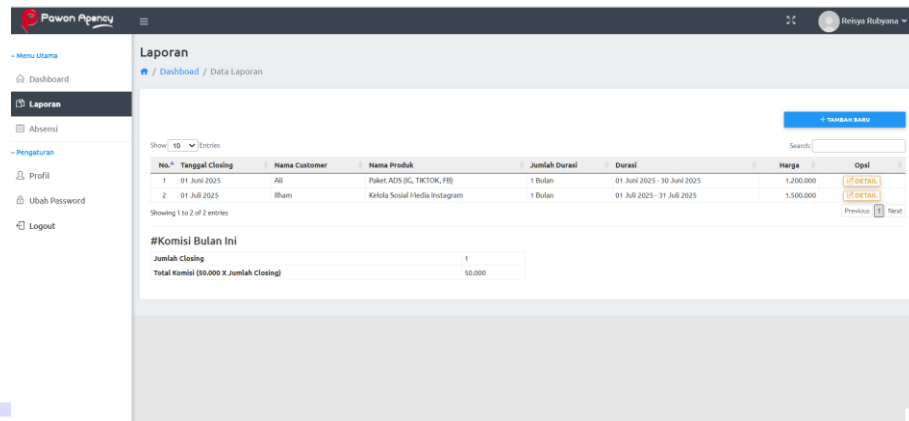
Gambar 11. Dashboard Manajerial (Peringkat sales)

C. Dashboard sales (Target dan pencapaian)



Gambar 12. Dashboard sales (Target dan Pencapaian)

D. Laporan performa dan pemberian reward sales



Gambar 13. Laporan dan Pemberian Reward Sales

3.5. Pengujian Sistem

Pengujian dilakukan menggunakan pendekatan Blackbox Testing untuk memastikan seluruh fungsi sistem berjalan sesuai harapan. Fitur yang diuji meliputi login, pengelolaan data karyawan dan produk, pengisian laporan kinerja, serta akses terhadap informasi performa dan absensi. Dari pengujian yang dilakukan, seluruh fitur dinyatakan berhasil berjalan sesuai dengan kebutuhan sistem dan user, yang ditunjukkan dengan hasil output sesuai skenario yang dirancang sebelumnya.

No	Fitur yang Diuji	Skenario Uji	Output yang Diharapkan	Status
1	Login	Login dengan akun valid dan tidak valid	Akses berhasil / pesan error 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	Sales melakukan absensi harian	Data waktu dan lokasi tersimpan dengan benar	Berhasil
10	Buat Laporan Kinerja	Sales mengisi dan mengirim laporan penjualan	Laporan tersimpan dan bisa diakses oleh manajer	Berhasil

Table 1. Pengujian system

4. KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil menghasilkan sistem informasi evaluasi kinerja sales berbasis website yang diterapkan pada PT Pawon Digital Kreatif. Sistem yang dikembangkan mampu mendukung proses penilaian kinerja secara objektif, cepat, dan terstruktur. Fitur-fitur seperti input data kinerja, pelaporan absensi, pemantauan pencapaian target, dan pemberian reward berbasis indikator telah berfungsi sesuai perancangan.

Proyek dikembangkan menggunakan metode Waterfall, dimulai dari analisis kebutuhan hingga implementasi, dengan pengujian sistem yang menunjukkan hasil positif terhadap seluruh fungsi utama. Hasil akhir sistem telah memenuhi kebutuhan pengguna dan mendukung proses pengambilan keputusan manajerial berdasarkan data kinerja tenaga sales.

5. SARAN

Berdasarkan hasil perancangan dan implementasi sistem, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan acuan untuk pengembangan lebih lanjut. Pertama, disarankan untuk menambahkan fitur tambahan seperti grafik performa individu dan versi tampilan mobile agar sistem dapat digunakan lebih fleksibel. Kedua, integrasi sistem dengan platform HRD atau payroll akan meningkatkan efisiensi dalam pemberian reward dan insentif secara otomatis dan akurat. Ketiga, dukungan dari pihak perusahaan juga sangat dibutuhkan, terutama

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Senika, R. Rasiban, and D. Iskandar, "Implementasi Metode Naïve Bayes Dalam Penilaian Kinerja Sales Marketing Pada PT. Pachira Distrinusa," *J. Media Inform. Budidarma*, vol. 6, no. 1, p. 701, 2022, doi: 10.30865/mib.v6i1.3331.
 - [2] M. Rezki Kurniawan, D. Nurdiana, A. Andriyan, D. Aji Pangestu, and S. Wisnu Arisatyo Putro, "Sistem Penilaian Kinerja Sales Berbasis Web Pada Pt. Harsindo Oetama Perkasa," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.,* vol. 7, no. 2, pp. 1041–1046, 2023, doi: 10.36040/jati.v7i2.7052.
 - [3] L. Z. Sholekhah and T. Rahayu, "Perancangan Sistem Informasi Monitoring Kinerja Sales Berbasis Web Menggunakan Konsep Gamification (Studi Kasus Sales Team Unit BGES PT Telkom Bekasi)," *Pros. Semin. Nas. ...*, pp. 365–379, 2022, [Online]. Available: <https://conference.upnvj.ac.id/index.php/senamika/article/view/2183%0Ahttps://conference.upnvj.ac.id/index.php/senamika/article/download/2183/1669>
 - [4] A. Febrianti, S. Widodo, and K. Kunci, "Pengembangan Sistem Informasi Penilaian Karyawan di PT . Majoo Teknologi Indonesia," pp. 54–63, 2025.
-