

## Aplikasi Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website

Kadek Dwi Mahesayasa<sup>1)</sup> Sri Hariani Eko Wulandari<sup>2)</sup> Valentinus Roby Hananto<sup>3)</sup>

Program Studi Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1)[dwikmahesayasa28@gmail.com](mailto:dwikmahesayasa28@gmail.com), 2)[Yani@stikom.edu](mailto:Yani@stikom.edu), 3)[Valentinus@stikom.edu](mailto:Valentinus@stikom.edu)

**Abstract:** Bharata Sport & Fashion is a company act in the sales of sports equipment and sports clothing which was built in 1986 on Jl. Ngurah Rai no.36, Jembrana Bali This company currently has some problems namely: 1) bonus counting process, work performance and making report of Salesmen performance that are still done manually that leads to a delay in reporting process and there is a risk to lost the data because it was saved in Ms Excel. 2) reservation process is still using telephone as a communication media and the reservation record is written in the notebook. This proses needs a lot of budget. 3) this company has difficulty in monitoring their Salesmen in some branches of the company because one and another are located in long distance. The solution offered for covering those problems are making an application of Salesmen performance that included to make the visiting schedule, to report the visiting result, to record the customer's reservation and to calculate bonus and salesman performance. The result of this essay show that application can help do generate sales report, the monitoring of Salesmen performance, counting the bonus, and this application can show the graphic of sales, bonus, salesman performance in each branch office.

**Keywords :** CV. Bharata Sport & Fashion, Monitoring, Salesman, Performance, Bonus.

Sport dan fashion kini menjadi tren yang banyak diminati oleh beberapa kalangan masyarakat, kini sport dan fashion telah menjadi bagian dari kebutuhan masyarakat, CV. Bharata Sport & fashion merupakan salah satu perusahaan yang menjual sekaligus memproduksi alat-alat dan pakaian olahraga, lebih dari 200 item alat-alat olahraga dan 6 item baju yang dijual oleh CV. Bharata Sport & Fashion, dan kini telah memiliki 20 *salesman* yang tersebar di 4 cabang antara lain Cabang Gianyar, Semarapura, Singaraja, dan Sempidi Bali.

Kendala yang dialami CV. Bharata Sport & Fashion adalah; (1) pada proses perhitungan bonus, kinerja dari *salesman*, dan pembuatan laporan penjualan yang dilakukan oleh *admin* penjualan membutuhkan waktu yang cukup lama karena dilakukan secara manual pada aplikasi Ms. Excel yang rentan kehilangan data dikarenakan laporan penjualan, bonus, dan kinerja sewaktu-waktu dapat terkena virus dan dimanipulasi; (2) proses pemesanan yang dilakukan oleh *salesman* dengan cara mencatat dan menghubungi *admin* penjualan yang berlokasi di Jembrana. Proses komunikasi via telepon ini membutuhkan biaya yang cukup mahal, sedangkan seorang *salesman* tidak hanya melayani 1 pelanggan

dalam sehari, tetapi dapat melayani hingga lebih dari 3 pelanggan; (3) kesulitan dalam *memonitoring* kinerja *salesman* dari masing-masing cabang dikarenakan jarak antara cabang satu dengan cabang pusat cukup berjauhan.

Solusi dari permasalahan diatas ialah sebuah aplikasi Monitoring Kinerja *salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV. Bharata Sport & Fashion Berbasis Website, yang meliputi pembuatan jadwal kunjungan, melaporkan hasil kunjungan, mencatat pesanan pelanggan, perhitungan bonus dan kinerja *salesman*. Diharapkan dengan adanya aplikasi ini dapat membantu pihak CV. Bharata Sport & Fashion dalam melakukan *monitoring* kinerja *salesman* yang ada (Agatra, 2016). Aplikasi ini juga dapat digunakan oleh *salesman* untuk melaporkan hasil kunjungan kepada SPV *salesman*, sehingga *salesman* tidak perlu khawatir dengan kunjungan dengan jarak yang cukup berjauhan.

Penelitian ini bertujuan untuk “menghasilkan sebuah Aplikasi Monitoring Kinerja *Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan Berbasis *Website* Pada Cv Bharata Sport & Fashion.” yang dapat membantu dalam proses pembuatan jadwal kunjungan, melaporkan hasil kunjungan yang dilakukan oleh *salesman*, mencatat pesanan pelanggan,

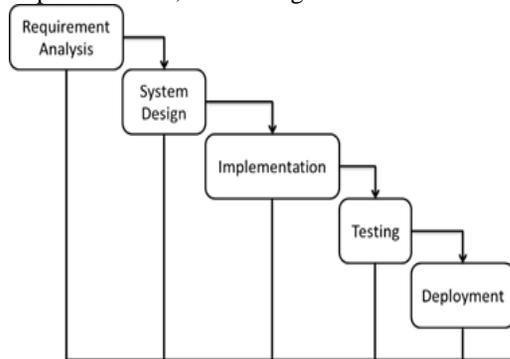
perhitungan bonus dan kinerja *salesman* serta melakukan *monitoring* kinerja.

Dengan adanya solusi yang diberikan oleh penulis diharapkan CV. Bharata Sport & Fashion, akan dapat mengatasi permasalahan dalam proses perhitungan bonus dan kinerja *salesman*, pembuatan laporan penjualan, mencatat pesanan pelanggan dan memonitoring kinerja, sehingga aplikasi dapat meningkatkan penjualan dan kinerja *salesman* CV. Bharata Sport & Fashion.

**METODE**

**System Development Life Cycle (SDLC)**

Dalam pengembangan sebuah sistem, salah satu metode yang dapat digunakan adalah metode SDLC. Dimana proses logika dari seorang system analyst digunakan untuk mengembangkan sistem informasi (Mulyani, 2016). Pada penelitian ini penulis menggunakan metode SDLC *Waterfall* yang terdiri dari 5 tahap yaitu tahap requirement analysis, system design, implementation, dan testing.



Gambar 1 SDLC Waterfall

**Monitoring**

Salah satu proses *controlling* adalah melakukan *monitoring*. *Monitoring* sendiri merupakan proses mengumpulkan serta menganalisis informasi hasil dari penerapan program salah satunya memeriksa secara reguler untuk melihat kegiatan/program tersebut berjalan sesuai rencana atau tidak, sehingga masalah yang muncul dapat diselesaikan (Agatra, 2016). *Monitoring* dapat digambarkan dalam bentuk grafik yang mencakup penjualan per *salesman* percabang yang berlangsung setiap bulan. Adapun *monitoring* yang akan dilakukan CV. Bharata Sport & Fashion nantinya melibatkan SPV *salesman*, *owner*, dan *salesman* itu sendiri.

**Penilaian Kinerja**

Dalam penilaian kinerja proses untuk menetapkan pemahaman yang akan dicapai, dan pendekatan dilakukan untuk mengelola serta mengembangkan sumber daya manusia tersebut apakah waktu yang dibutuhkan cukup cepat ataupun lama untuk dapat mencapai peningkatan yang diinginkan. Dikarenakan peran untuk meningkatkan kinerja tidak hanya pada sistem yang digunakan oleh pihak manajemen untuk memonitoring kinerja dari karyawannya, tetapi juga melalui pendekatan dengan tujuan untuk mengembangkan dan mengelola sumber daya manusia dengan harapan agar karyawan mampu mengatur kinerja dan mengembangkan diri mereka sendiri sesuai dengan sasaran dan standart yang telah disetujui oleh para penyelia (Rivai, 2005).

Penilaian kinerja (*performance appraisal*) merupakan sebuah proses evaluasi untuk menilai seberapa baik kinerja karyawan dalam melaksanakan pekerjaan apabila dibandingkan dengan ketentuan standart yang telah dibuat, dan dari hasil evaluasi tersebut akan di komunikasikan kepada karyawan. Penilaian kinerja merupakan perankingan karyawan, evaluasi karyawan, tinjauan kerja, evaluasi kinerja, dan penilaian hasil evaluasi (Mathis & Jackson, 2006).

**Prosedur Penilaian Kinerja Salesman CV. Bharata Sport & Fashion**

Berikut ini adalah prosedur atau rumus penilaian kinerja *salesman* (karyawan) CV Bharata Sport & Fashion.

$$\frac{\text{Total Jumlah Transaksi Sebulan}}{\text{Target}} \times 100$$

Hasil dari perhitungan tersebut akan menghasilkan nilai kinerja yang nantinya akan dikonversikan seperti tabel di bawah

Tabel 1 Konversi Nilai

Range	Nilai	Keterangan
≤ 40	E	Sangat Kurang Baik
41 – 80	D	Kurang
81 – 120	C	Cukup
121 – 180	B	Baik
≥ 180	A	Sangat Baik

**Bonus**

Menurut *website* Gajimu.com (2018) bonus merupakan sejumlah upah yang diberikan kepada karyawan sebagai bentuk

penghargaan karena telah melakukan pekerjaan dengan baik. Dimana pembayaran gaji pokok yang dilakukan rutin setiap bulannya, maka pembayaran bonus dapat dilakukan secara bervariasi, berdasarkan kriteria seperti: jumlah penjualan yang diperoleh, omset tahunan perusahaan dan nilai saham perusahaan saat ini. Dengan demikian bonus penjualan dapat digunakan sebagai motivasi karyawan untuk mendapatkan keuntungan mereka.

**Prosedur Pemberian Bonus *Salesman* CV Bharata Sport & Fashion**

Berikut ini adalah prosedur atau rumus pemberian bonus *salesman* CV Bharata Sport & Fashion.

Tabel 2 Prosedur Perhitungan Bonun Bonus

<i>Salesman</i>	Total Penjualan Sebulan X 0.02 (Jika Penjualan ≥ 36 Jt)
Supervisor <i>Salesman</i>	Total Penjualan Sebulan X 0.01 (Jika Penjualan ≥ 36 Jt)

**Website**

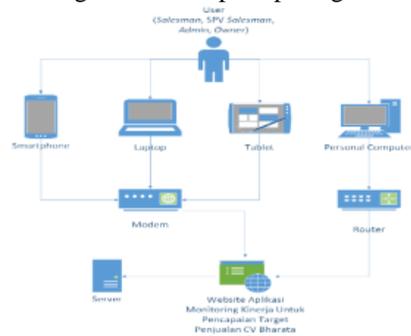
*Website* merupakan keseluruhan dari halaman-halaman yang mengandung informasi pada *web*. Sebuah *website* biasanya dibangun atas banyak halaman *web* yang saling berkaitan. Sehingga pengertian *website* adalah kumpulan dari halaman website yang berfungsi sebagai tampilan informasi yang berupa teks, gambar, animasi, suara, ataupun gabungan dari keseluruhan baik informasi yang bersifat dinamis maupun statis sehingga membentuk satu kerangka yang saling terkait, rangkaian tersebut saling berhubungan dengan menggunakan jaringan-jaringan pada halaman yang ada pada *website*. Hubungan antara satu halaman *website* dengan halaman *website* lainnya disebut *hyperlink*, sedangkan teks yang dijadikan media penghubung disebut *hypertext*. (Hidayat, 2010)

**PERANCANGAN SISTEM**

**Arsitektur Sistem**

Aplikasi yang akan dibangun untuk melengkapi penelitian ini adalah aplikasi yang berbasis *website* yang dapat diakses dengan beberapa *device* antara lain *smartphone*, *tablet*, *laptop*, dan *PC* yang diakses dengan

menggunakan jaringan data, sehingga sistem dan data akan disimpan pada data center milik dari penyedia layanan. Arsitektur sistem yang akan dibangun adalah seperti pada gambar 2.



Gambar 2 Arsitektur Sistem

**Diagram Block**

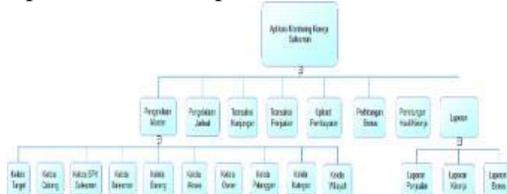
Aplikasi yang akan dibangun nantinya mampu untuk membuat jadwal kunjungan, mencatat pesanan, menghitung rekap penjualan, menghitung bonus dan hasil kinerja semua *salesman*. Berikut ini pada gambar 3 merupakan bentuk diagram *block* pada aplikasi yang akan dibuat.



Gambar 3 Diagram Block

**Diagram Jenjang**

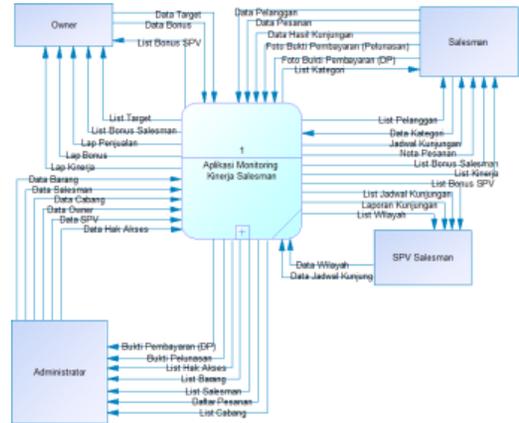
Diagram jenjang pada Gambar 4 merupakan diagram dari aplikasi *monitoring* kinerja *salesman* yang memiliki 8 proses dimana pada proses pengadaan master memiliki 9 proses tersendiri dan pada proses laporan memiliki 3 proses lain.



Gambar 4 Diagram Jenjang

**Diagram Konteks**

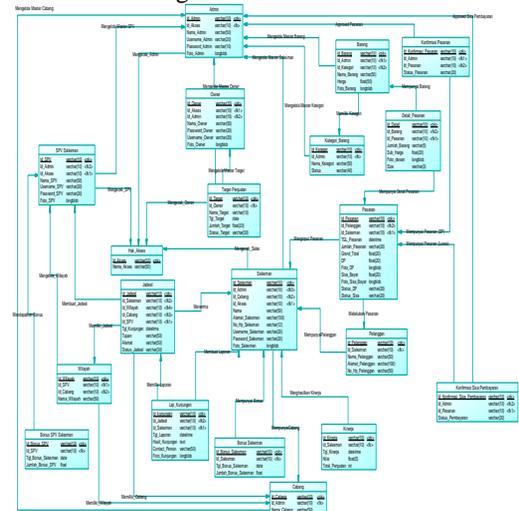
Diagram Konteks di bawah merupakan gambaran dari proses sistem secara umum pada Aplikasi *Monitoring* Kinerja *salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion. Dalam diagram konteks ini melibatkan empat entitas yaitu: *admin* penjualan, *owner*, *salesman*, *SPV salesman*.



Gambar 5 Diagram Konteks

**Physical Data Model (PDM)**

Physical Data Model menggambarkan struktur data sebagaimana akan di implementasikan oleh DBMS. Terdapat 19 tabel antara lain: Tabel Hak\_Akses, Tabel Owner, Tabel SPV Salesman, Tabel Salesman, Tabel Kategori Barang, Tabel Admin, Tabel Barang, Tabel Cabang, Tabel Jadwal, Tabel Lap Kunjungan, Tabel Bonus Salesman, Tabel Bonus SPV Salesman, Tabel Kinerja, Tabel Pesanan, Tabel Detil Pesanan, Tabel Pelanggan, Tabel Konfirmasi Sisa Pembayaran, Tabel Konfirmasi Pesanan, Tabel Target Penjualan. Bentuk Physical Data Model dari generate *Conceptual Data Model* untuk Aplikasi *Monitoring* Kinerja *Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion sebagai berikut.



Gambar 6 Physical Data Model (PDM)

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut ini merupakan tampilan dari Aplikasi *Monitoring Kinerja salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis Website*.

**Tampilan Halaman Login**

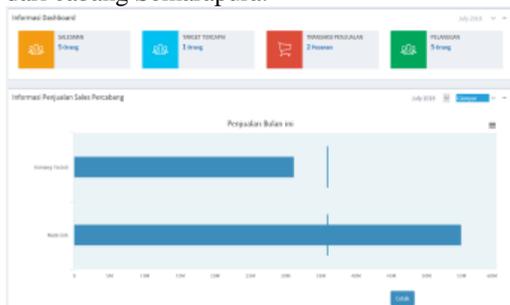
Halaman *login* pada website minitoring kinerja dapat digunakan untuk keamanan sistem. Tujuannya adalah supaya sistem digunakan oleh *user (owner, salesman, SPV salesman dan admin penjualan)*.



Gambar 7 Halaman Login Owner

**Tampilan Halaman Dashboard Owner**

Gambar 8 adalah merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *owner*. Pada tampilan ini *owner* terlebih dahulu memilih filter bulan dan akan menampilkan informasi antara lain jumlah *salesman*, jumlah *salesman* yang mencapai target, jumlah pesanan, dan jumlah pelanggan yang dimiliki pada bulan ini. Tampilan halaman *dashboard* ini juga dilengkapi dengan grafik total penjualan *salesman* yang dilengkapi dengan batasan target dan difilter berdasarkan bulan, cabang sebagai contoh di atas adalah grafik penjualan bulan Januari 2018 dari atas cabang Semarang.



Gambar 8 Halaman Dashboard Owner

**Tampilan Halaman Monitoring Penjualan Salesman**

Gambar 9 adalah tampilan dari halaman *monitoring* penjualan per *salesman* dimana *user* yang memiliki hak akses sebagai

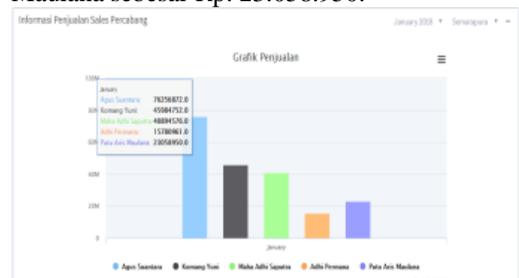
*owner* yang dapat mengakses. Tampilan ini berupa *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa penjualan yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 500.000.000 menjadi Rp. 50.000.000.



Gambar 9 Tampilan Halaman Monitoring Penjualan Salesman

**Tampilan Halaman Monitoring Penjualan Salesman Percabang**

Gambar 10 merupakan tampilan dari halaman *monitoring* penjualan *salesman* percabang dimana hanya *user* sebagai *owner* yang dapat mengaksesnya. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat memberikan informasi penjualan ketiga *salesman* yang berasal dari Cabang Semarang bulan Januari 2018 dengan rincian sebagai berikut: 1) Agus Suantara sebesar Rp. 76.256.872. 2) Komang Yuni sebesar Rp. 45.984.752. 3) Maha Adhi Saputra sebesar Rp. 40.894.576. 4) Adhi Permana sebesar Rp. 15.780.961. 5) Putu Aris Maulana sebesar Rp. 23.058.950.



Gambar 10 Tampilan Monitoring Penjualan Salesman Percabang

**Tampilan Laporan Penjualan**

Gambar 11 merupakan tampilan laporan penjualan *salesman* percabang dimana yang dapat diakses dan di cetak dalam bentuk PDF oleh *user* yang berperan dan memiliki akses sebagai *owner*.

No Transaksi	Tanggal	Salesman	Pelanggan	Nama Barang	Qty	Satuan	Jumlah
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Neta Dna	Duga Kante	152	Rp. 500.000	Rp. 76.000.000
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Neta Dna	Kacamata Remang	1	Rp. 256.874	Rp. 256.874
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Denpasar	Duga Kante	90	Rp. 500.000	Rp. 45.000.000
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Denpasar	Sagata Nika Bida	1	Rp. 864.750	Rp. 864.750
PSN-0018	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Jenjal	Duga Kante	80	Rp. 500.000	Rp. 40.000.000
PSN-0018	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Jenjal	Mega Tante	1	Rp. 884.578	Rp. 884.578
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Duga Kante	30	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Tangkar Sdk. Bostadi	1	Rp. 780.941	Rp. 780.941
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jemberan	Duga Kante	45	Rp. 500.000	Rp. 22.500.000
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jemberan	Raket Tante	1	Rp. 558.890	Rp. 558.890
Total Penjualan							Rp. 201.976.113

Gambar 11 Laporan Penjualan (PDF)

### Tampilan Halaman Monitoring Kinerja Salesman

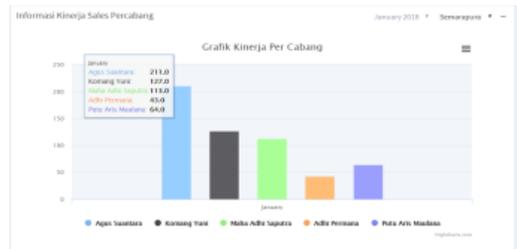
Gambar 12 merupakan tampilan dari halaman *monitoring* kinerja per *salesman* yang diakses oleh *user* yang berperan dan memiliki akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa kinerja yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awal nilainya sebesar 1388 menjadi 138.



Gambar 12 Tampilan Monitoring Kinerja Salesman

### Tampilan Halaman Monitoring Kinerja Salesman Percabang

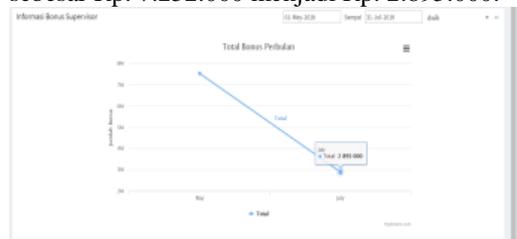
Gambar 13 merupakan tampilan dari halaman *monitoring* kinerja *salesman* percabang dimana *user* yang memiliki hak akses sebagai *owner* yang dapat mengakses. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat memberikan informasi nilai kinerja kelima *salesman* yang berasal dari Cabang Semarang bulan Januari 2018 dengan rincian sebagai berikut: 1) Agus Suantara sebesar 211(A). 2) Komang Yuni sebesar 127(B). 3) Maha Adhi Saputra sebesar 113(C). 4) Adhi Permana sebesar 43(D). 5) Putu Aris Maulana sebesar 64(D).



Gambar 13 Tampilan Monitoring Kinerja Salesman Percabang

### Tampilan Halaman Monitoring Bonus SPV Salesman

Gambar 14 merupakan tampilan halaman *monitoring* bonus SPV *salesman* yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa bonus yang dialami oleh SPV *salesman* yang bernama dwik sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 7.252.000 menjadi Rp. 2.895.000.



Gambar 14 Tampilan Monitoring Bonus SPV Salesman

### Tampilan Halaman Membuat Laporan Kunjungan

Pada gambar di bawah merupakan tampilan halaman pembuatan laporan kunjungan yang dilakukan oleh *user* yang memiliki akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* mengisi nomer contact person, hasil kunjungan dan upload bukti hasil kunjungan yang telah dilakukan yang selanjutnya akan diterima oleh SPV *salesman*.

Gambar 15 Tampilan Halaman Pembuatan Laporan Kunjungan

**Tampilan Halaman *Monitoring Bonus Salesman***

Gambar 16 merupakan tampilan halaman *monitoring* bonus *salesman* yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa *chart* yang dapat memberikan informasi bahwa bonus yang dialami oleh *salesman* yang bernama Alwi Assegaf sedang mengalami penurunan penjualan dari bulan Mei – Juli yang awalnya sebesar Rp. 10.000.000 menjadi Rp. 1.000.00.



Gambar 16 Tampilan *Monitoring Bonus Salesman*

**Tampilan Halaman *Monitoring Bonus Salesman Percabang***



Gambar 17 Tampilan *Monitoring Bonus Salesman Percabang*

Gambar di atas adalah tampilan dari halaman *monitoring* bonus *salesman* percabang yang dapat diakses oleh *user* yang berperan dan memiliki akses sebagai *owner*. Tampilan ini berupa diagram batang yang dapat menampilkan informasi bonus yang didapat ketiga *salesman* dari Cabang Semarang bulan Januari 2018 dengan rincian sebagai berikut: 1) Agus Suantara sebesar Rp. 1.525.137. 2) Kemal sebesar Rp. 919.695. 3) Maha Adhi Saputra sebesar Rp. 817.892.

**Tampilan Halaman *Dashboard SPV Salesman***

Gambar 18 merupakan tampilan halaman *dashboard* yang bisa diakses oleh pengguna yang mengakses sebagai *SPV salesman*. Pada

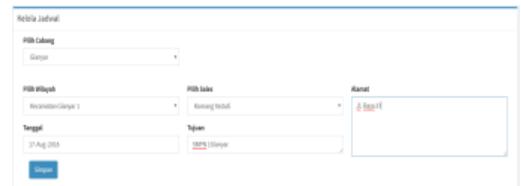
tampilan ini *SPV salesman* bisa melihat informasi antara lain jumlah kunjungan yang dibuat, jumlah *salesman* yang ada, Jumlah Laporan Kunjungan yang diterima dan jumlah bonus yang diterima. Tampilan halaman *dashboard* ini juga dilengkapi dengan grafik jumlah bonus yang bisa difilter berdasarkan bulan yang diinginkan.



Gambar 18 Tampilan Halaman *Dashboard SPV Salesman*

**Tampilan Halaman *Pembuatan Jadwal Kunjungan***

Gambar 19 merupakan tampilan halaman pembuatan jadwal yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *SPV salesman*. Pada tampilan ini *SPV salesman* hanya bisa menghapus data kunjungan (ketika *salesman* belum melaporkan hasil kunjungan) yang nantinya data kunjungan tersebut akan dikirim ke *salesman* masing-masing. Adapun kolom yang harus disikan antara lain nama cabang, nama wilayah, nama *salesman*, tanggal kunjungan, tujuan, dan alamat.

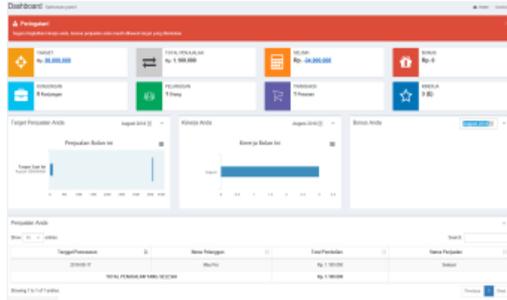


Gambar 19 Tampilan Halaman *Pembuatan Jadwal Kunjungan*

**Tampilan Halaman *Dashboard Salesman***

Gambar 20 merupakan tampilan halaman *dashboard* yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* bisa melihat informasi antara lain jumlah target saat ini, total penjualan bulan ini, selisih penjualan/kekurangan penjualan bulan ini, jumlah bonus, jumlah kunjungan, jumlah pelanggan, jumlah transaksi, kinerja bulan ini. Tampilan halaman *dashboard* ini juga dilengkapi dengan 3 grafik yaitu grafik

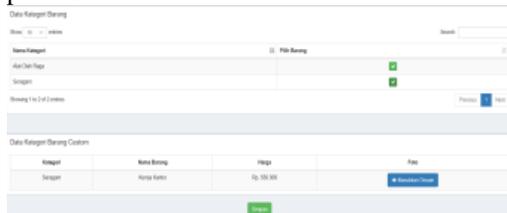
penjualan, grafik kinerja, dan grafik bonus yang berfungsi untuk *memonitoring salesman* itu sendiri



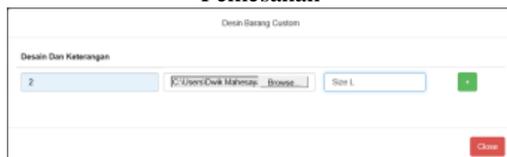
Gambar 20 Tampilan Halaman *Dashboard Salesman*

### Tampilan Halaman Transaksi Pemesanan

Gambar 21 merupakan tampilan halaman transaksi pemesanan yang dapat diakses oleh *user* yang memiliki hak akses sebagai *salesman*. Pada tampilan ini *salesman* terlebih dahulu memilih nama pelanggan yang akan memesan, setelah memilih nama pelanggan *salesman* selanjutnya akan memilih barang sesuai dengan pesanan pelanggan. Pada pemesanan barang dengan kategori custom, *salesman* bisa mengupload foto desain dengan menekan tombol “masukkan desain” dan aplikasi akan menampilkan halaman seperti pada Gambar 22.



Gambar 21 Tampilan Halaman Transaksi Pemesanan



Gambar 22 Tampilan Halaman Upload Desain  
 Pada Gambar 22 field yang harus diisi oleh *salesman* adalah jumlah beli, upload desain, dan keterangan (ukuran). Setelah mengisi *field* tersebut *salesman* akan melakukan pemesanan dengan mengklik tombol “Close” terlebih dahulu dan tampilan akan kembali seperti Gambar 4.30. Kemudian *salesman* akan menekan tombol “Pesan” dan

notifikasi berhasil akan muncul seperti Gambar 23.



Gambar 23 Tampilan Notifikasi Pemesanan

### PENUTUP Kesimpulan

Berdasarkan tahap uji coba dan evaluasi terhadap Aplikasi *Monitoring Kinerja Salesman* Untuk Pencapaian Target Penjualan CV Bharata Sport & Fashion Berbasis *Website*, sehingga dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dapat memberikan kemudahan dalam membuat laporan penjualan setiap cabangnya dikarenakan jarak antara cabang yang satu dengan yang lain berjauhan.
2. *Owner* sebagai pemilik usaha dapat *memonitoring* kinerja dari masing-masing *Salesman* disetiap cabang yang ada.
3. Dapat memberikan kemudahan dalam perhitungan bonus dan kinerja setiap *Salesman* setiap bulannya.
4. Aplikasi dapat menampilkan grafik penjualan, bonus, dan kinerja dari masing-masing *Salesman* di tiap cabang
5. Aplikasi dapat memberikan kemudahan dalam membuat dan melaporkan hasil kunjungan.
6. Aplikasi dapat memberikan kemudahan dalam mencatat pesanan pelanggan.

### Saran

Untuk pengembangan lebih lanjut maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat, yaitu:

1. Aplikasi ini dapat dikembangkan dalam bentuk *Mobile Application* berbasis *android* ataupun *ios*.
2. Aplikasi ini dapat menggunakan protokol SSL untuk keamanan data dan transaksi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agatra, C. (2016). *Rancang Bangun Aplikasi Monitoring Kinerja Selesman Pada Bagian Penjualan Di CV. Multi Usaha Mandiri*. Surabaya: STIKOM.
- Gajimu.com. (2018). *Peraturan Mengenai Bonus Tahunan*. Diambil kembali dari [www.Gajimu.com](https://gajimu.com): <https://gajimu.com/main/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan>

- Hidayat, R. (2010). *Cara Praktis Membangun Website Gratis*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Mathis, R. L., & Jackson, J. L. (2006). *Human Resource Management*. Jakarta: Selemba Empat.
- Mulyani, S. (2016). *Metode Analisis dan Prancangan Sistem*. Bandung: Abdi Sistematika.
- Rivai, V. (2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan, dari Teori ke Praktik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.