

## Sistem Informasi *Monitoring* Kinerja *Sub-Agent* Dalam Penjualan Tiket Pesawat Pada PT Fefva Tours & Travel

Azid Malil'ula Wildan Muchollad<sup>1)</sup> Arifin Puji Widodo<sup>2)</sup> Anjik Sukmaaji<sup>3)</sup>

SI / Jurusan Sistem Informasi

STMIK STIKOM Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1) [nerozid7@gmail.com](mailto:nerozid7@gmail.com), 2) [arifin@stikom.edu](mailto:arifin@stikom.edu), 3) [anjik@stikom.edu](mailto:anjik@stikom.edu)

**Abstract:** *In the scope of ticket sales, PT Fefva Tours & Travel has many sub-agent who can't know the status of transaction. Currently active sub-agent only do the transactions depending on market conditions and the promo. In addition, there are also sub-agents that are non-active and not being able to sell the tickets. Under these conditions it will have an impact to level of sales and profit levels of sales will decline so it does not meet the sales and profit targets have been determined.*

*From these problems, it created an performance monitoring information system of sub-agent in the sale of airlines tickets. This system can count the ticket sales transaction as the basis for measuring the performance of a sub-agent in accordance with the predetermined targets during a specific time period. This system also requires a MBO method (Management By Objective) for an evaluation that focuses on how good the performance of the sub-agent.*

*With this information system can help companies to produce monitoring reports sales and performance of profit earnings sub-agent based targets and a predetermined time period. In addition, it can be used as a performance evaluation process sub-agent in accordance with the objectives established by the company.*

**Keywords:** *Monitoring, Performance, Sales, Information Systems*

Dalam bidang penjualan tiket pesawat, PT Fefva Tours & Travel mempunyai banyak *sub-agent* yang tidak dapat diketahui status keaktifan per harinya dalam melakukan transaksi, hal ini dikarenakan bagian manajemen hanya memantau jumlah transaksi yang telah dilakukan *sub-agent* selama per bulan.

Saat ini *sub-agent* yang aktif hanya melakukan transaksi sesuai dengan promo dan kondisi pasar. Selain itu, terdapat beberapa *sub-agent* yang sedang non-aktif dan tidak mampu menjual tiket. Dengan kondisi tersebut maka akan berdampak pada tingkat penjualan dan tingkat perolehan profit penjualan yang akan menurun dan tidak stabil sehingga tidak memenuhi target penjualan dan profit yang telah ditentukan.

Selama ini perusahaan tidak dapat memantau kinerja *sub-agent* selama periode waktu tertentu. Suatu *monitoring* kinerja dibutuhkan perusahaan untuk proses evaluasi yang fokus pada seberapa baik kinerja *sub-agent* dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan sehingga berdampak positif bagi perusahaan untuk kondisi mendatang.

Proses *monitoring* merupakan proses yang digunakan untuk memperoleh data

berdasarkan fakta dan informasi mengenai kesesuaian pelaksanaan suatu program dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya. Proses dalam *monitoring* terdapat 3 tahapan, yaitu: menetapkan standar / target program, pengukuran kinerja suatu pelaksanaan program, dan evaluasi program berdasarkan target. (Suryana, 2011:2).

Sistem *monitoring* kinerja sangat diperlukan untuk meningkatkan serta mempertahankan tingkat kinerja yang bermutu. Melalui *monitoring* akan dipantau penyimpangan – penyimpangan yang terjadi, penyimpangan harus dikelola dengan baik oleh manager untuk diluruskan kembali agar kegiatan yang dilakukan sesuai dengan standar (Mellin, 2004:11).

Sistem *Monitoring* dapat dikatakan berjalan dengan efektif harus memenuhi kriteria, yaitu:

1. Sistem *monitoring* harus dibuat secara lengkap tetapi tetap mengusung standar kesederhanaan. Karena sistem ini ditujukan bagi pengguna agar mudah dipahami.
2. Sistem *monitoring* harus mempunyai suatu obyek

yang tetap. Obyek ini digunakan sebagai indikator untuk fokus dalam proses monitoring agar proses selalu berjalan sesuai prosedur.

3. Sistem monitoring harus mempunyai suatu perencanaan. Perencanaan ini harus mencakup suatu pertanyaan bagi suatu obyek. Dengan menggunakan konsep 5W 1H: What (apa yang harus dipantau), Why (mengapa melakukan pemantauan), When (kapan akan dilakukan), Where (dimana pemantauan dilakukan), Who (siapa pihak yang akan dipantau), How (bagaimana pemantauan dilakukan).
4. Prosedur sistem monitoring dilakukan dengan proses input / masukan data, proses pengolahan data masukan, dan proses output / hasil keluaran dari pengolahan data masukan (Anonymous, 2013:25).

Pengukuran kinerja dimaksudkan untuk membantu memperbaiki kinerja perusahaan dimana ukuran kinerja ini nantinya dapat digunakan untuk membantu perusahaan berfokus pada tujuan dan sasaran program kerja dapat tercapai. Suatu kinerja diukur dari:

- a. Penentuan tujuan yang akan memberikan arah dan mempengaruhi bagaimana seharusnya perilaku kerja yang diharapkan organisasi terhadap setiap personel.
- b. Penentuan ukuran yang dibutuhkan untuk menentukan apakah seorang personel telah mencapai kinerja yang diharapkan.
- c. Penilaian secara regular yang dikaitkan dengan proses pencapaian tujuan kinerja setiap personel (Rivai & Basri, 2004).

Kinerja suatu penjualan diukur untuk sebuah evaluasi berdasarkan kontribusi tenaga penjual dari target yang telah ditetapkan. Indikator yang digunakan untuk mengukur variabel kinerja hasil tenaga penjual yaitu:

1. *Sales Revenue*: Pendapatan yang diterima oleh perusahaan. Rumus perhitungannya, yaitu:  $\text{Sales Revenue} = \text{Jumlah penerimaan penjualan}$  (1)
2. *Revenue Growth Target*: Indikator pertumbuhan pendapatan penjualan selama periode waktu tertentu. Rumus perhitungannya, yaitu:  
 $\text{Revenue Growth Target} = \frac{\text{Pendapatan periode sekarang}}{\text{Pendapatan periode sebelumnya}}$  (2)

3. *Sales Volume*: Jumlah barang/produk yang terjual. Rumus perhitungannya, yaitu:  $\text{Sales Volume} = \text{Jumlah unit yang terjual}$  (3)

4. Pemenuhan target penjualan: jumlah seluruh pendapatan penjualan berdasarkan target yang telah ditentukan. Rumus perhitungannya, yaitu:

$$TA = \frac{TR}{TS} \times 100\% \quad (4)$$

Dimana :

TA (Target Achievement) = Pemenuhan Target Penjualan,  
 TR (Total Revenue) = Total Penerimaan Penjualan,  
 TS (Target Sales) = Target Penjualan (Baldauf & Grant, 2001:111).

*Monitoring* suatu kinerja untuk *sub-agent*, dibutuhkan suatu parameter untuk mengukur variabel kinerja, yaitu:

1. Informasi jumlah komisi yang diterima dan jumlah pembayaran NTA sub-agent
2. Informasi jumlah transaksi penjualan yang dilakukan oleh sub-agent
3. Informasi jumlah target dan pencapaian penjualan sub-agent
4. Informasi jumlah profit yang diterima perusahaan dari penjualan sub-agent

Informasi status sub-agent yang beroperasi (Adha, 2013:82).

## METODE

Permasalahan *monitoring* kinerja *sub-agent* yang terjadi di perusahaan tidak sesuai dengan standar sehingga dibuat suatu proses *monitoring*. Di dalam sistem ini terdapat 2 tahap proses yang membutuhkan 4 *inputan* dan menghasilkan 7 *output*.

1. Proses Transaksi:

Proses menghitung jumlah transaksi penjualan yang dilakukan sub-agent. Di proses ini ada perhitungan sales revenue dan sales volume. Jika dirumuskan sebagai berikut:  $\text{Sales Revenue} = \text{Jumlah penerimaan penjualan}$  (5)  
 $\text{Sales Volume} = \text{Jumlah tiket yang terjual}$  (6)  
 (Baldauf & Grant, 2001:111).

Dalam proses ini terdapat suatu 3 sub-proses, yaitu:

- a. Proses pendaftaran *sub-agent*:  
 Proses pendaftaran merupakan langkah awal untuk menjadi *sub-agent* yang sebelumnya telah memenuhi persyaratan

pendaftaran. Proses ini membutuhkan *input* data *sub-agent* yang diperoleh dari proses pendaftaran dari *web*. Data ini mencakup rincian profil *sub-agent* dan terdapat tanggal pendaftaran yang digunakan untuk mengetahui jangka waktu *sub-agent* bermitra. Setelah proses pendaftaran, *sub-agent* memperoleh akun *sub-agent* untuk mendapatkan informasi harga tiket dan *input* transaksi.

- b. Proses status dan penghitungan komisi *sub-agent*:

Proses tersebut merupakan perhitungan perolehan komisi *sub-agent* yang diperoleh dari perhitungan persentase potongan dari harga *basic*, dan ada juga NTA yaitu selisih harga *basic* dikurangi komisi. NTA yaitu jumlah harga yang harus dibayar *sub-agent* ke perusahaan. Proses status keaktifan *sub-agent* diketahui berdasarkan tanggal transaksi terakhir *sub-agent* dalam melakukan transaksi. Proses ini membutuhkan entri data *invoice sub-agent*.

Rumus Perhitungannya, yaitu:

1. Komisi:

$$ko = H \times n\% \quad (7)$$

Dimana :

ko = Komisi yang diperoleh,

H = Harga basic tiket,

n% = Persentase potongan yang ditentukan airlines

2. NTA = H – ko (8)

Dimana :

NTA = Net To Agent,

H = Harga basic tiket,

ko = Komisi yang diperoleh

(Adha, 2013:107).

- c. Proses penghitungan *fee* administrasi:

Proses tersebut merupakan perhitungan jumlah keuntungan / *fee* administrasi dari transaksi penjualan selama periode waktu yang ditentukan. Proses ini membutuhkan *input* data transaksi *sub-agent*.

Perhitungan perolehan *fee* admin dari setiap *airlines* yang menjalin kerjasama yaitu:

$$\sum pr = 10000 \times T \quad (9)$$

Dimana :

$\sum pr$  = Total *fee* admin,

T = Jumlah tiket yang terjual

(Adha, 2013:81).

2. Proses *Monitoring* Target Pencapaian Penjualan Dengan Metode Berbasis Hasil  
Dalam proses *monitoring* ini terdapat suatu 2 sub-proses, yaitu:

- a. Proses monitoring kinerja penjualan *sub-agent* dengan metode berbasis hasil: merupakan proses memantau kinerja *sub-agent* dalam pencapaian penjualan tiket sesuai dengan standar target penjualan yang telah ditentukan oleh *airlines*. Target penjualan yang ditentukan oleh *airlines* yaitu sebesar Rp.50.000.000,- / bulan, sehingga untuk target harian akan dibagi jumlah hari dalam 1 bulan dan untuk target tahunan akan dikalikan 12 bulan. Proses *monitoring* menghasilkan informasi pemberitahuan tentang total transaksi yang kurang, lebih atau mencapai target penjualan.

Rumus perhitungan kinerja selama periode waktu tertentu, yaitu:

$$TA = \frac{TR}{TS} \times 100\% \quad (10)$$

Dimana :

TA (Target Achievement) = Pemenuhan Target Penjualan

TR (Total Revenue) = Total Transaksi Penjualan *Sub-Agent*

TS (Target Sales) = Target Penjualan

Dari uraian rumus tersebut, maka perbandingan kinerjanya dijelaskan sebagai berikut:

- a. Jika pemenuhan target penjualan (TA) menghasilkan nilai 100%, maka hasil kinerjanya mencapai target
- b. Jika pemenuhan target penjualan (TA) menghasilkan nilai < 100%, maka hasil kinerjanya kurang dari target
- c. Jika pemenuhan target penjualan (TA) menghasilkan nilai > 100%, maka hasil kinerjanya lebih dari target (Baldauf & Grant, 2001:111).

Terdapat suatu perbandingan tentang *monitoring* kinerja ini, yaitu:

1. Perbandingan seluruh transaksi: bertujuan untuk mengetahui jumlah transaksi yang terjadi per *airlines* atau seluruh *airlines* dengan target penjualan yang telah ditentukan oleh *airlines* selama periode waktu yang ditentukan.
2. Perbandingan seluruh transaksi per *sub-agent*: bertujuan untuk mengetahui jumlah transaksi yang dilakukan per *sub-agent* dengan target penjualan yang telah ditentukan oleh *airlines*. Proses

perbandingan dapat dilakukan per *airlines* atau seluruh *airlines* selama periode waktu yang ditentukan.

- b. Proses monitoring profit penjualan dengan metode berbasis hasil: merupakan proses memantau perolehan *fee* admin dari transaksi penjualan dengan standar target profit penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan selama periode waktu yang ditentukan. Perusahaan menetapkan target profit sebesar Rp.300.000/hari. Proses ini menghasilkan informasi yang berisi pemberitahuan tentang pencapaian profit penjualan yang kurang, lebih atau mencapai target profit yang ditentukan oleh perusahaan. Rumus perhitungan pencapaian perolehan profit selama periode waktu tertentu yaitu:

$$TA = \frac{TP}{Tpr} \times 100\% \tag{11}$$

Dimana :

TA (Target Achievement) = Pemenuhan Target Penjualan

TP (Total Profit) = Total perolehan *fee* administrasi

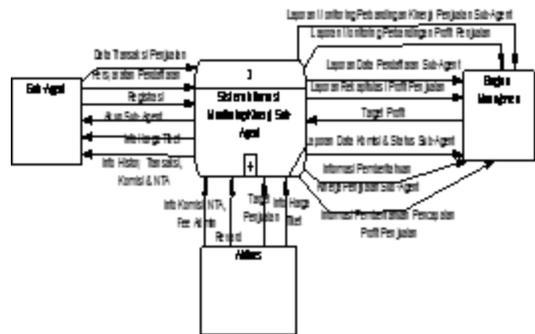
Tpr (Target Profit) = Target Profit

Dari uraian rumus tersebut, maka perbandingan kinerjanya dijelaskan sebagai berikut:

- a. Jika hasil pemenuhan target perolehan profit (TA) menghasilkan nilai 100%, maka profit yang diperoleh mencapai target
- b. Jika hasil pemenuhan target perolehan profit (TA) menghasilkan nilai < 100%, maka profit yang diperoleh kurang dari target
- c. Jika hasil pemenuhan target perolehan profit (TA) menghasilkan nilai > 100%, maka profit yang diperoleh lebih dari target (Baldauf & Grant, 2001:111).

Hasil dari penghitungan kinerja berdasarkan target akan dievaluasi dengan metode MBO (*Management By Objectives*). Metode ini fokus terhadap hasil dari kinerja karyawan untuk dilakukan suatu evaluasi. Penetapan metode ini mampu digunakan sebagai motivasi bagi para karyawan untuk meningkatkan kinerjanya karena para karyawan sebelumnya telah memperoleh suatu target dan para karyawan harus bertanggung jawab atas pelaksanaan target itu (Mondy, 2008:162).

Untuk proses yang telah dijelaskan tersebut, dibuatlah suatu rancangan *context diagram*. Adapun gambar *context diagram* dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. *Context Diagram* Sistem Monitoring Kinerja (Muchollad, 2015)

*Context Diagram* dari sistem *monitoring* kinerja ini menggambarkan hubungan entitas-entitas secara umum dengan proses yang terjadi di dalam sistem. Terdapat 3 entitas yaitu: *sub-agent*, *airlines*, dan bagian manajemen.

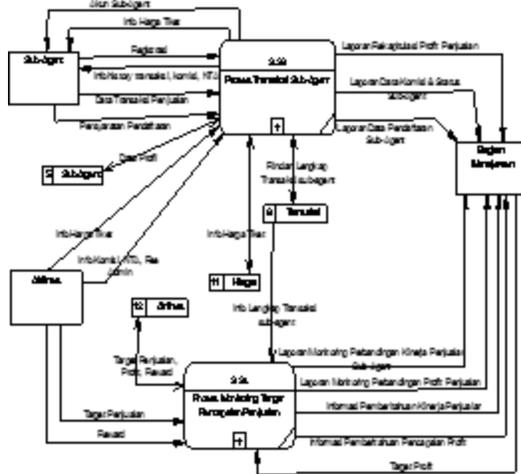
Entitas *sub-agent* melakukan proses *input* registrasi dan telah memenuhi persyaratan pendaftaran, maka sistem akan memberikan akun untuk melihat info harga tiket, history / riwayat (transaksi, perolehan komisi, pembayaran NTA). Akun ini juga digunakan untuk proses *input* transaksi penjualan.

Entitas *airlines* disini hanya mengirimkan suatu informasi ke sistem berupa info (komisi, NTA, *fee* admin, harga tiket), *reward* untuk hasil kinerja penjualan, dan target penjualan untuk mengukur kinerja penjualan.

Entitas bagian manajemen hanya melakukan proses *input* target profit yang digunakan sebagai standar kinerja perolehan profit *sub-agent*. Bagian manajemen memperoleh suatu *output* berupa laporan data pendaftaran *sub-agent*, laporan data komisi & status *sub-agent*, laporan rekapitulasi profit penjualan, laporan *monitoring* perbandingan kinerja penjualan *sub-agent*, laporan *monitoring* perbandingan profit penjualan. Selain berupa laporan, sistem juga menghasilkan suatu informasi pemberitahuan kinerja penjualan *sub-agent*, informasi pemberitahuan pencapaian profit penjualan.

*Context diagram* mempunyai suatu level / tingkatan desain yang disebut *data flow*

diagram. Aliran data pada DFD merupakan desain sistem yang lebih detil berdasarkan proses dari *context diagram*. Berikut ini merupakan DFD level 0, dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Data Flow Diagram Level 0 Sistem Monitoring Kinerja (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, entitas dan *input* data dan *output* data yang terdapat DFD level 0 masih sama dengan *context diagram*. Di dalam DFD level 0 proses sistem dibagi menjadi 2 yaitu proses transaksi *sub-agent* dan proses *monitoring* target pencapaian penjualan. Suatu *input* data akan diproses dan disimpan dalam suatu tabel *database*. Untuk menghasilkan suatu *output* sistem hanya membaca data berdasarkan tabel *database* berdasarkan data *inputan*.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sistem informasi yang dibangun untuk memberikan solusi permasalahan tersebut yaitu sistem informasi yang dapat mengimplementasikan proses transaksi dan proses *monitoring*.

Pembuatan implementasi sistem transaksi terdiri dari 3 proses sistem, yaitu:

1. Proses pendaftaran dilakukan dengan *sub-agent* mengisi *form* pendaftaran dan disesuaikan dengan identitas calon *sub-agent*. Berikut ini adalah contoh implementasi proses pendaftaran yang dijelaskan pada gambar 3.

Gambar 3. Form Pendaftaran Sub-Agent (Muchollad, 2015)

Untuk membuat laporan rekapitulasi data pendaftaran *sub-agent*, bagian manajemen dapat melakukan proses pemilihan periode pendaftaran seperti pada gambar 4.

Gambar 4. Form Pemilihan Periode Laporan Pendaftaran Sub-Agent (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu bulan februari 2012. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada tabel 5.

ID	Nama Sub-Agent	Asal	Tanggal Lahir	Alamat	No Telepon	No Rekening	Terdaftar Sejak
2	Siti Widayastuti	Surabaya	1977-08-20	Jl. Tulangan 43	085850363859	-	2012-02-17
6	Oki	Surabaya	1985-01-16	Jl. Palo Wonokromo Wetan Gg 6 / 11	081313835598	-	2012-02-21
7	Ria	Surabaya	1990-09-23	Jl. Gununganyar 17, Surabaya	08175705657	-	2012-02-28

Gambar 5. Laporan Data Pendaftaran Sub-Agent (Muchollad, 2015)

2. Proses penghitungan status dan penghitungan komisi *sub-agent* dilakukan dengan *sub-agent* mengisi *form* entri *invoice* dan disesuaikan dengan *invoice booking* tiket. Berikut ini adalah contoh implementasi prosesnya yang dijelaskan pada gambar 6.

Gambar 6. Form Entri Invoice Sub-Agent (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, komisi yang diperoleh *sub-agent* sebesar Rp. 26.250,-. Perhitungan komisi yaitu 5% dari harga *basic* sebesar Rp. 525.000,-. Lalu untuk pembayaran NTA *sub-agent* sebesar Rp. 498.750,- berdasarkan perhitungan NTA yaitu:  $525.000 - (525.000 \times 5\%)$ .

Untuk membuat laporan perolehan komisi dan pembayaran NTA, bagian manajemen dapat melakukan proses pemilihan periode transaksi seperti pada gambar 7.

Gambar 7. Form Pemilihan Periode Laporan Perolehan Komisi & Pembayaran NTA (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 22 April 2014 dengan pilihan *sub-agent* yudi. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 8.

Tanggal Transaksi	ID Transaksi	Sub-Agent	Jumlah Tiket	Total Transaksi	Pembayaran NTA	Perolehan Komisi
2014-04-22	76	Yudi	7	4.711.000	4.562.600	35.000
2014-04-22	77	Yudi	1	673.000	651.800	5.000
2014-04-22	84	Yudi	5	2.760.000	2.676.000	25.000
2014-04-22	86	Yudi	3	1.788.000	1.731.000	15.000
TOTAL :				9.932.000	9.621.400	80.000

Gambar 8. Laporan rekapitulasi perolehan komisi dan pembayaran NTA *sub-agent* (Muchollad, 2015)

3. Proses penghitungan *fee* admin dilakukan dengan *sub-agent* mengisi *form* transaksi. Tapi, perhitungan *fee* admin dilakukan didalam sistem dan tidak ditampilkan di dalam *form* transaksi.

Untuk mengetahui laporan rekapitulasi perolehan *fee* admin, bagian manajemen dapat melakukan proses pemilihan periode transaksi seperti pada gambar 9.

Gambar 9. Form Pemilihan Periode Laporan Rekapitulasi Fee Admin (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 1-7 Juni 2014. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 10.

Tanggal Transaksi	ID Transaksi	Jenis Airlines	Jumlah Tiket	Total Transaksi	Perolehan Fee Admin
2014-06-02	101	Citilink	3	1.830.600	30.000
2014-06-02	102	Citilink	3	1.626.600	30.000
2014-06-06	4	Lion Air	1	417.000	10.000
2014-06-04	5	Lion Air	2	1.191.400	20.000
2014-06-01	59	Lion Air	1	551.700	10.000
2014-06-02	103	Lion Air	1	288.800	10.000
2014-06-02	60	Lion Air	1	1.629.700	10.000
TOTAL :				7.535.800	120.000

Gambar 10. Laporan Rekapitulasi Fee Admin (Muchollad, 2015)

Pembuatan implementasi selanjutnya yaitu sistem *monitoring*. Sistem ini terdiri dari 2 sub-proses, yaitu:

1. Proses monitoring kinerja penjualan sub-agent dengan metode berbasis hasil dilakukan dengan 2 perbandingan, yaitu:
  - a. Perbandingan seluruh transaksi: Perbandingan ini dilakukan dengan melakukan pemilihan periode transaksi pada tab detail keseluruhan transaksi, seperti pada gambar 11.

Gambar 11. Form Pemilihan Periode Detail Keseluruhan Transaksi (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 22 April 2014 dengan pilihan *airlines* (Lion Air). Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 12.

Sub-Agent	Jenis Airlines	Tanggal Transaksi	ID Transaksi	Total Transaksi	Target Penjualan	Hasil Kinerja	Keterangan
Yudi	Lion Air	2014-04-22	77	673,000	1,666,667	-993,667	Kurang Dari Target
Yudi	Lion Air	2014-04-22	86	1,788,000	1,666,667	121,333	Melebihi Target
Yudi	Lion Air	2014-04-22	84	2,760,000	1,666,667	1,093,333	Melebihi Target
Yudi	Lion Air	2014-04-22	76	4,711,000	1,666,667	3,044,333	Melebihi Target
TOTAL :				9,932,000	1,666,667	8,265,333	Melebihi Target

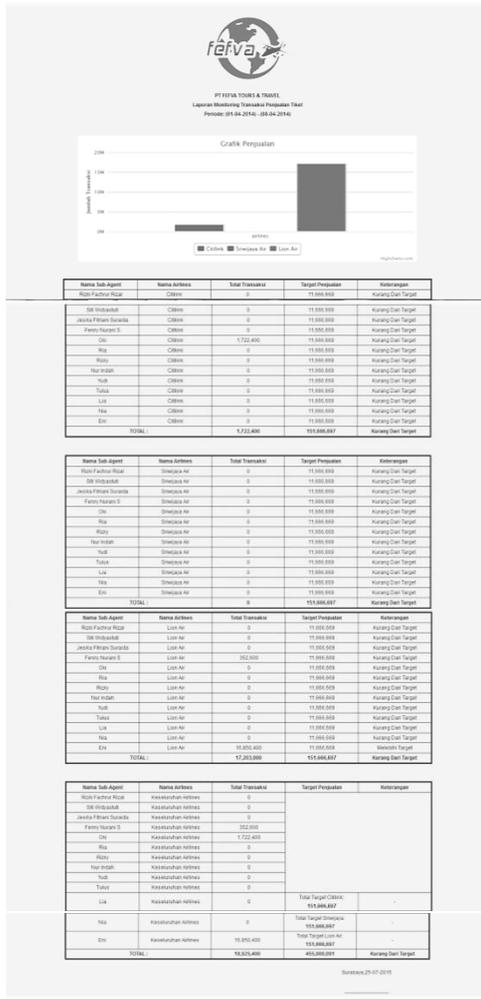
Gambar 12. Laporan Detail Keseluruhan Transaksi (Muchollad, 2015)

Dalam laporan ini diketahui perbandingan hasil kinerja yudi pada tanggal 22 April 2014 yang melebihi target dari pilihan *airlines* (Lion Air). Di laporan ini juga dijelaskan lebih detail lengkap penjualan mulai tertinggi hingga terendah.

Untuk melihat perbandingan total keseluruhan *airlines* dilakukan dengan pemilihan periode transaksi pada tab *monitoring* transaksi, seperti pada gambar 13.

Gambar 13. Form Pemilihan Periode Monitoring Transaksi (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 1 s/d 8 April 2014. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 14.



Gambar 14. Laporan Total Keseluruhan Transaksi (Muchollad, 2015)

Dalam laporan ini diketahui perbandingan total transaksi seluruh *airlines* pada tanggal 1 s/d 8 April 2014 dimana total transaksi per *sub-agent* seluruh *airlines* kurang dari target.

b. Perbandingan seluruh transaksi per *sub-agent*: Perbandingan ini dilakukan dengan melakukan pemilihan periode transaksi pada tab detail keseluruhan kinerja *sub-agent*, seperti pada gambar 15.

**- PILIH PERIODE TRANSAKSI -**

Periode Hari: Tgl Transaksi :  Pilih Air-Lines : Citilink  
 Pilih Sub-Agent : Sib Widyaindah

Periode Bulanan: Tahun : 2014 Bulan : April  
 Pilih Air-Lines : Lion Air Pilih Sub-Agent : Eni

Periode Tahunan: Tahun : 2014 Pilih Air-Lines : Citilink  
 Pilih Sub-Agent : Sib Widyaindah

Gambar 15. Form Pemilihan Periode Detail Keseluruhan Kinerja *Sub-Agent* (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu bulan april 2014 dengan pilihan *airlines* (Lion Air) dan *sub-agent* (Eni). Pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 16.

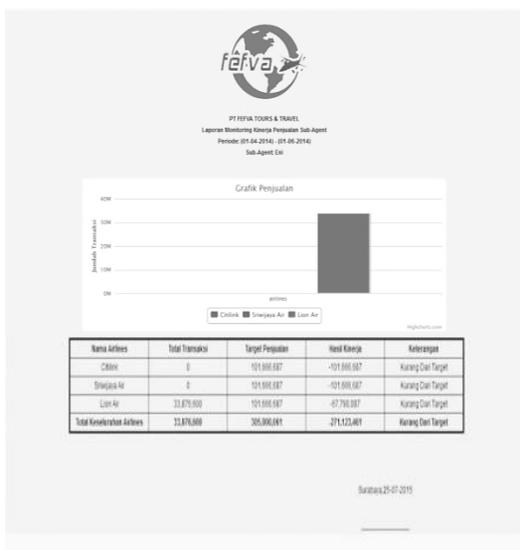
Tanggal Transaksi	ID Transaksi	Sub-Agent	Jenis Airlines	Total Transaksi	Target Penjualan	Keterangan
2014-04-01	6	Eni	Lion Air	3.469.200		
2014-04-01	7	Eni	Lion Air	3.469.200		
2014-04-01	8	Eni	Lion Air	2.973.600		
2014-04-01	9	Eni	Lion Air	3.469.200		
2014-04-01	10	Eni	Lion Air	3.469.200		
2014-04-15	11	Eni	Lion Air	1.597.300		
2014-04-19	12	Eni	Lion Air	562.000		
2014-04-24	13	Eni	Lion Air	737.000		
2014-04-24	14	Eni	Lion Air	1.139.000		
2014-04-28	15	Eni	Lion Air	289.000		
<b>TOTAL :</b>				<b>21.174.700</b>	<b>50.000.000</b>	<b>Kurang Dari Target</b>

Gambar 16. Laporan Detail Keseluruhan Transaksi *Sub-Agent* (Muchollad, 2015)

Dalam laporan ini diketahui perbandingan hasil kinerja eni pada bulan april 2014 yang kurang target dari pilihan *airlines* (Lion Air). Untuk melihat perbandingan total keseluruhan transaksi *sub-agent* dilakukan dengan pemilihan periode transaksi pada tab *monitoring* kinerja *sub-agent*, seperti pada gambar 17.

Gambar 17. Form Pemilihan *Monitoring Kinerja Sub-Agent* (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 1 april s/d 1 Juni 2014 dengan pilihan *sub-agent* (Eni). Pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 18.



Gambar 18. Laporan Total Keseluruhan Transaksi *Sub-Agent* (Muchollad, 2015)

Dalam laporan ini diketahui perbandingan total keseluruhan transaksi *sub-agent* (eni) dari seluruh *airlines* pada tanggal 1 april s/d 1 Juni 2014, dimana kinerja *sub-agent* eni masih kurang dari target.

2. Proses monitoring profit penjualan dengan metode berbasis hasil dilakukan dengan memilih periode transaksi. Pada halaman ini dibagi menjadi 2 *tab* yaitu:

- a. *Tab* Detail Keseluruhan Profit: Pada *tab* ini berisi detail perbandingan lengkap perolehan profit. Untuk memilih periode transaksi dapat dilihat pada gambar 19.

Gambar 19. Form Pemilihan Periode Detail Keseluruhan Profit (Muchollad, 2015)

- Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu bulan juni 2014. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 20.

Tanggal Transaksi	ID Transaksi	Jenis Airlines	Fee Admin	Target Profit	Keterangan
2014-06-09	104	Citilink	10.000		
2014-06-09	105	Citilink	10.000		
2014-06-02	101	Citilink	30.000		
2014-06-02	102	Citilink	30.000		
2014-06-06	4	Lion Air	10.000		
2014-06-04	5	Lion Air	20.000		
2014-06-01	59	Lion Air	10.000		
2014-06-08	29	Lion Air	10.000		
2014-06-02	103	Lion Air	10.000		
2014-06-09	107	Lion Air	20.000		
2014-06-09	108	Lion Air	10.000		
2014-06-02	60	Lion Air	10.000		
2014-06-09	106	Lion Air	20.000		
2014-06-08	61	Lion Air	10.000		
<b>TOTAL :</b>			<b>210.000</b>	<b>9.000.000</b>	<b>Kurang Dari Target</b>

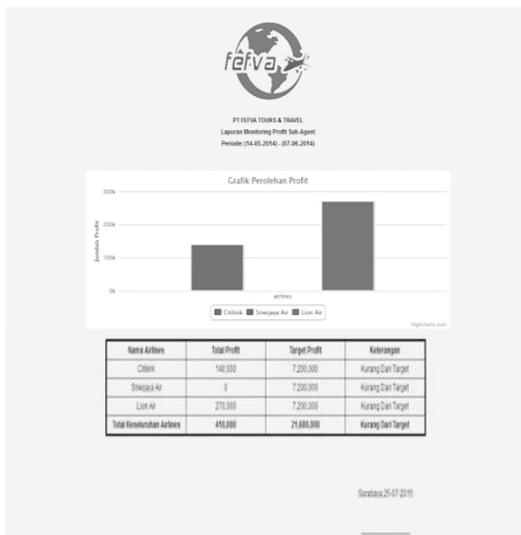
Gambar 20. Laporan Detail Keseluruhan Profit (Muchollad, 2015)

- Dalam laporan ini diketahui perbandingan detail keseluruhan perolehan profit dari seluruh *airlines* pada bulan juni 2014, dimana dari seluruh *airlines* perolehan profit masih kurang dari target.

- b. *Tab* Monitoring Profit: Pada *tab* ini berisi perbandingan total perolehan profit. Untuk memilih periode transaksi dapat dilihat pada gambar 21.

Gambar 21. Form Pemilihan Periode *Monitoring Profit* (Muchollad, 2015)

Berdasarkan gambar tersebut, contoh periode yang digunakan yaitu tanggal 14 mei s/d 7 juni 2014. Dan pada saat memilih tombol tampil laporan maka akan tampil laporan seperti pada gambar 22.



Gambar 22. Laporan Total Keseluruhan Profit (Muchollad, 2015)

Dalam laporan ini diketahui perbandingan total keseluruhan perolehan profit dari seluruh *airlines* pada tanggal 14 mei s/d 7 juni 2014, dimana dari seluruh *airlines* perolehan profit masih kurang dari target.

Implementasi suatu sistem informasi harus dilakukan evaluasi uji coba untuk mengetahui bahwa sistem telah berjalan dengan baik. Pada proses pengujian sistem, fungsi-fungsi yang terdapat dalam sistem telah berjalan

dengan baik dan dapat berjalan sesuai dengan tujuan.

Analisis hasil uji coba sistem informasi *monitoring* kinerja dilakukan untuk mengetahui sistem *monitoring* telah berjalan sesuai dengan tujuan. Setelah dilakukan uji coba terdapat hasil yang sama antara *output* yang diharapkan dengan *output* yang sebenarnya. Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem informasi ini dapat melakukan pengolahan data transaksi dan pendaftaran *sub-agent* sehingga sistem dapat melakukan *monitoring* kinerja transaksi *sub-agent* dan *monitoring* profit selama periode waktu yang ditentukan. Dari proses *monitoring* tersebut, sistem dapat menghasilkan *output* laporan data *sub-agent*, laporan perolehan komisi dan pembayaran NTA *sub-agent*, laporan rekapitulasi *fee* admin, laporan *monitoring* kinerja transaksi *sub-agent* dan laporan *monitoring* profit sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah dilakukan analisis dari hasil uji coba dan evaluasi sistem maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi yang dihasilkan dapat digunakan untuk memantau kinerja *sub-agent* berdasarkan target penjualan dan target profit yang telah ditentukan sehingga dapat memberikan dampak yang positif untuk perusahaan dari segi efektifitas pemantauan hasil kinerja sebagai proses evaluasi kinerja *sub-agent* sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan tentang sistem informasi monitoring kinerja *sub-agent* terdapat beberapa saran untuk pengembangan sistem ini antara lain:

1. Proses pengisian data rute, jadwal penerbangan, dan jenis harga *airlines* dapat diintegrasikan dengan pihak *airlines* sehingga antar pihak dapat saling bertukar informasi dalam proses booking tiket pesawat.
2. Mengingat banyaknya orang yang memiliki *smartphone* android. Sistem informasi ini juga dapat dikembangkan menjadi aplikasi android, agar para pengguna lebih mudah menggunakan sistem informasi ini dimanapun dan kapanpun pengguna itu berada.

## RUJUKAN

Adha, Kholifatul. (2013). Step by Step Bisnis Tour & Travel. Buku Pintar. Yogyakarta.

- Anonymous. (2013, Mei 29). Design, Monitoring and Evaluation Guidebook. Dipetik April 21, 2014, dari MercyCorps.org Web site: [http://www.mercycorps.org/sites/default/files/file11571500\\_18.pdf](http://www.mercycorps.org/sites/default/files/file11571500_18.pdf)
- Baldauf, A. & Grant, K. (2002). "The Effects of Moderators on The Salseperson BehaviorPerformance and Salesperson Outcomes Performance and Sales OrganizationEffectiveness Relationship". *European Journal of Marketing*. Vol. 36. Iss: 11/12. pp.1367-1388
- Mellin, J. (2004), *Resource-Predictable and Efficient Monitoring of Events*, PhD unpublished thesis. Linköping University. Dissertation No. 876.
- Mondy, R.W. (2008) *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Kesepuluh (terjemahan). Erlangga. Jakarta.
- Rivai, Veithzal & Basri. (2005). *Performance Appraisal: Sistem Yang Tepat Untuk Menilai Kinerja Karyawan Dan Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Suryana, Asep. (2012, Maret 08). *Direktori File-Universitas Pendidikan Indonesia*. Dipetik April 21, 2014, dari file.upi.edu Web site: [http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR. AD MINISTRASI PENDIDIKAN/19720321\\_1999031-ASEP SURYANA/Copy of STRATEGI MONITORING DAN EVALUASI.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FIP/JUR._AD_MINISTRASI_PENDIDIKAN/19720321_1999031-ASEP_SURYANA/Copy_of_STRATEGI_MONITORING_DAN_EVALUASI.pdf)