

1532972931957_jurnal dwik.docx

Date: 2018-07-30 17:51 UTC

* All sources 19 | Internet sources 3 | Organization archive 16

- [0] "JURNAL-13410100120-Aditya Putra N (2).docx" dated 2018-01-10
2.2% 11 matches
- [1] "13410100152-2018-04-jurnal v02.doc" dated 2018-01-11
1.0% 5 matches
- [2] "MAKALAH-ENG new (1).doc" dated 2017-07-14
1.0% 6 matches
- [3] <https://widuri.raharja.info/index.php/Laporanku>
0.9% 3 matches
- [4] "Jurnal - 14410100076 (1).docx" dated 2018-07-30
0.7% 4 matches
- [5] "11410100085 - TA" dated 2017-10-16
0.8% 3 matches
- [6] "13410100066 - TA" dated 2017-10-16
0.6% 3 matches
- [7] "Jurnal_11410100052.pdf" dated 2017-08-10
0.6% 3 matches
- [8] "MAKALAH-eng Dewangga.pdf" dated 2017-07-14
0.5% 4 matches
- [9] "JURNAL 3 (1).docx" dated 2017-07-24
0.4% 3 matches
- [10] "[SIMOM] 12410100008 JURNAL - IND Revisi.pdf" dated 2017-07-12
0.4% 3 matches
- [11] "JURNAL FIXISUCI_rev1.docx" dated 2017-07-21
0.4% 2 matches
- [12] "Azizi_Farsha_Pemilihan_Pasangan_Hi...ot; dated 2018-07-18
0.4% 3 matches
⊕ 3 documents with identical matches
- [16] "Makalah TA - Deary (-474801839) IND v4.docx" dated 2018-07-26
0.3% 2 matches
⊕ 4 documents with identical matches
- [21] "jurnal yoga.docx" dated 2018-07-27
0.3% 2 matches
⊕ 19 documents with identical matches
- [41] "13410100046 - TA (Revisi 2)" dated 2017-10-20
0.3% 1 matches
- [42] sir.stikom.edu/1765/
0.3% 1 matches
⊕ 1 documents with identical matches
- [44] "Perancangan UIUX Pelayanan Otomasi...ot; dated 2018-07-30
0.2% 1 matches
⊕ 38 documents with identical matches
- [83] sir.stikom.edu/1765/7/BAB_III.pdf
0.2% 1 matches

8 pages, 3467 words

PlagLevel: selected / overall

26 matches from 84 sources, of which 4 are online sources.

Settings

Data policy: *Compare with web sources, Check against organization repository, Check against the Plagiarism Prevention Pool*

Sensitivity: *Medium*

Bibliography: *Consider text*

Citation detection: *Reduce PlagLevel*

Whitelist: *3 - ww.yahoo.com; www.stikom.edu; www.google.com*

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

Kadek Dwi Mahesayasa¹⁾ Sri Hariani Eko Wulandari²⁾ Valentinus Roby Hananto³⁾

Program Studi Sistem Informasi

Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya

Jl. Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, 60298

Email: 1)dwikmahesayasa28@gmail.com, 2)Yani@stikom.edu, 3)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 beberpa 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 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 memonitoring 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.

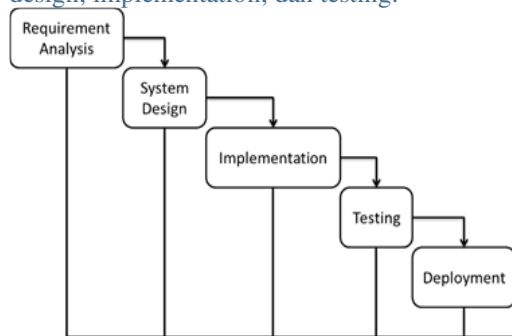
Penelitian ini bertujuan untuk “menghasilkan sebuah Aplikasi Monitoring Kinerja Salesman Untuk Pencapaian Target Penjualan Berbasis Website Pada Cv Bharata Sport & Fashion.” yang dapat membantu dalam proses pembuatan jadwal kunjungan, melaporkan hasil kunjungan yang dilakukan oleh salesman, mencatat pesanan pelanggan, perhitungan bonus dan kinerja Salesman serta memonitoring 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. Bharat 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 perSalesman percabang yang berlangsung setiap bulan. Adapun monitoring yang akan dilakukan CV. Bharata Sport & Fashion nantinya melibatkan Supervisor 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

Salesman	Total Penjualan Sebulan X 0.02 (Jika Penjualan ≥ 36 Jt)
Supervisor Salesman	Total Penjualan Sebulan X 0.01 (Jika Penjualan ≥ 36 Jt)

Website

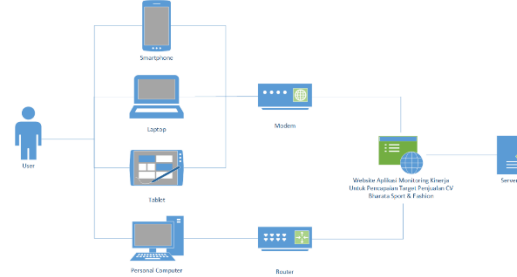
Website merupakan keseluruhan dari halaman-halaman yang mengandung informasi pada web.^[4] Sebuah website biasanya dibangun atas banyak halaman web yang saling berkaitan. Sehingga pengertian website adalah kumpulan dari halaman website yang berfungsi sebagai tampilan informasi yang berupa teks, gambar, 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.^[6] 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

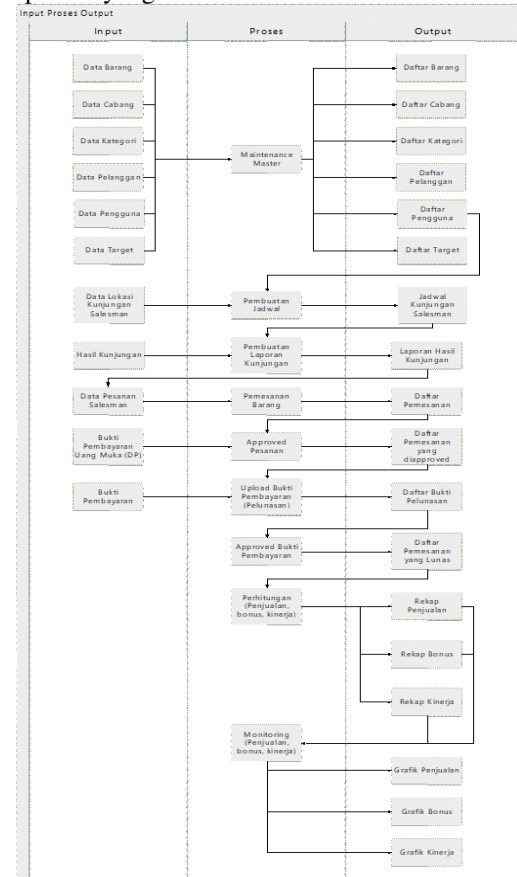
data akan disimpan pada data center milik dari penyedia layanan. Arsitektur sistem yang akan dibangun adalah seperti pada gambar 2.



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

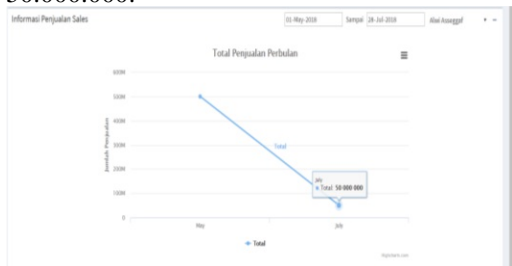
dari seluruh cabang yang didapat dibulan ini (contoh: bulan Januari 2018). Adapun rinciannya sebagai berikut: 1) Cabang Gianyar sebesar Rp. 188.800.228. 2) Cabang Semarang sebesar Rp. 201.976.111. 3) Cabang Sempidi Sebesar Rp. 178.909.688. 4) Cabang Singaraja sebesar Rp. 241.634.306.



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.

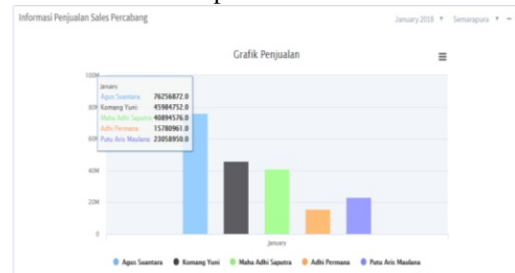


Gambar 9 Tampilan Halaman Monitoring Penjualan Salesman

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.

BHARATA
SUPPORT & TRAINING

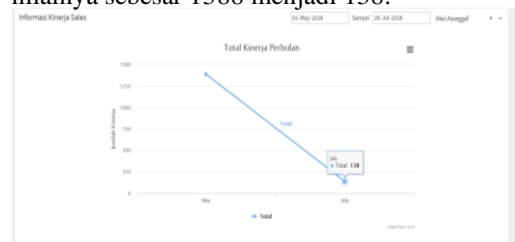
Nama Laporan : Laporan Penjualan Nama Cabang : Semarang
 Periode : January 2018 Nama Supervisor : dwik

No Transaksi	Tanggal	Salesman	Petanggan	Nama Barang	Qty	Satuan	Jumlah
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Nisa Dua	Baja Kantor	152	Rp. 500.000	Rp. 76.000.000
PSN-0017	2018-01-16	Agus Suantara	STP Nisa Dua	Kacamata Emang	1	Rp. 256.874	Rp. 256.874
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Dempasar	Baja Kantor	90	Rp. 500.000	Rp. 45.000.000
PSN-0018	2018-01-16	Komang Yuni	SMAN 5 Dempasar	Segutu Nike Bola	1	Rp. 984.750	Rp. 984.750
PSN-0019	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Insanil	Baja Kantor	80	Rp. 500.000	Rp. 40.000.000
PSN-0019	2018-01-16	Maha Adhi Saputra	Insanil	Meja Tennis	1	Rp. 894.578	Rp. 894.578
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Baja Kantor	30	Rp. 500.000	Rp. 15.000.000
PSN-0020	2018-01-16	Adhi Permana	Dwik	Tongkat Stik Baseball	1	Rp. 780.961	Rp. 780.961
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jimbaran	Baja Kantor	45	Rp. 500.000	Rp. 22.500.000
PSN-0021	2018-01-16	Putu Aris Maulana	STT Jimbaran	Raket Tennis	1	Rp. 558.950	Rp. 558.950
Total Penjualan							Rp. 201.976.111

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

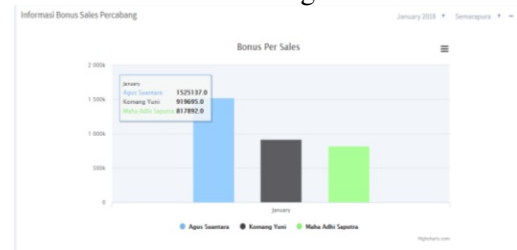
Tampilan Halaman Monitoring Bonus Salesman

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 SPV 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

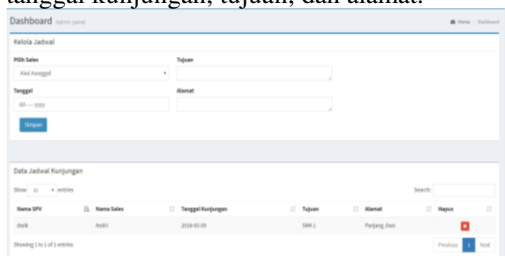
Gambar 18 merupakan tampilan halaman dashboard yang bisa diakses oleh pengguna yang mengakses sebagai SPV Salesman. Pada tampilan ini SPV Salesman bisa melihat informasi antara lain jumlah kunjungan yang dibuat, jumlah Salesman yang ada, Jumlah Laporan Kunjungan yang diterima dan jumlah bonus yang diterima. 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

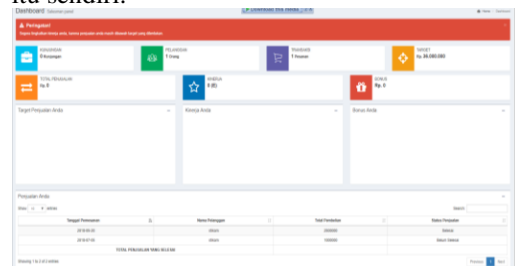
Gambar 19 merupakan tampilan halaman pembuatan jadwal yang dapat diakses oleh user yang memiliki hak akses sebagai SPV Salesman. Pada tampilan ini SPV Salesman hanya bisa menghapus data kunjungan yang nantinya data kunjungan tersebut akan dikirim ke Salesman masing-masing. Adapun kolom yang harus disikan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



Gambar 19 Tampilan Halaman Pembuatan Jadwal Kunjungan

Tampilan Halaman Dashboard Salesman

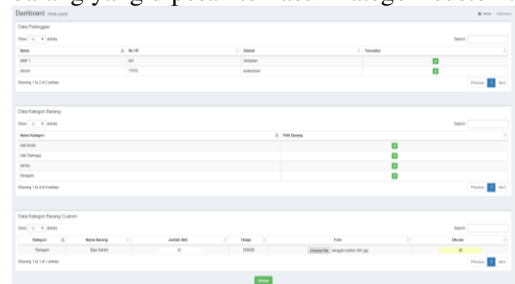
Gambar 20 merupakan tampilan halaman dashboard yang dapat diakses oleh user yang memiliki hak akses sebagai Salesman. Pada tampilan ini Salesman bisa melihat informasi antara lain jumlah kunjungan, jumlah pelanggan, jumlah transaksi, jumlah target saat ini, total penjualan bulan ini, kinerja bulan ini dan bonus yang didapat pada bulan ini. Tampilan halaman dashboard ini juga dilengkapi dengan 3 grafik yaitu grafik penjualan, grafik kinerja, dan grafik bonus yang dapat digunakan 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 apa saja yang dipesan oleh pelanggan tersebut dan mengupload foto desain apabila barang yang dipesan termasuk kategori custom.



Gambar 21 Tampilan Halaman Transaksi 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).^[42] **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/main/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan):
<https://gajimu.com/main/pekerjaan-yanglayak/kompensasi/bonus-tahunan>
- Hidayat, R. (2010).^[6] **Cara Praktis Membangun Website Gratis.** Jakarta: ^[10] **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).^[10] **Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan, dari Teori ke Praktik.** Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.