



LAPORAN SKRIPSI

**PENERAPAN MANAJEMEN KPI (*KEY PERFORMANCE
INDICATORS*) DIVISI SELESFORCE UNTUK PENILAIAN
KINERJA PADA CV. AIRA JAYA MAKMUR BERBASIS WEB
RESPONSIVE**

**NANDA RISQI AMALIA
NIM. 201953079**

DOSEN PEMBIMBING

**FAJAR NUGRAHA., S.KOM, M.KOM
DIANA LAILY FITHRI, S.KOM, M.KOM**

**PROGRAM STUDI SITEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MURIA KUDUS**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

PENERAPAN MANAJEMEN KPI (*KEY PERFORMANCE INDICATORS*) DIVISI SELESFORCE UNTUK PENILAIAN KINERJA PADA CV. AIRA JAYA MAKMUR BERBASIS WEB RESPONSIVE

NANDA RISQI AMALIA

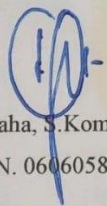
NIM. 201953079

Kudus, 15 Februari 2025

Menyetujui,

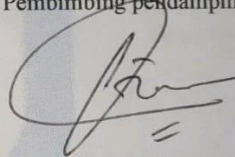
Pembimbing utama,

Pembimbing pendamping,



Fajar Nugraha, S.Kom., M.Kom

NIDN. 0606058201

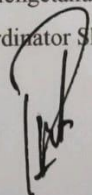


Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom

NIDN. 0627018502

Mengetahui,

Koordinator Skripsi



Dr. Pratomo Setiaji, S.Kom., M.Kom

NIDN. 0619067802

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

PENERAPAN MANAJEMEN KPI (*KEY PERFORMANCE INDICATORS*) DIVISI SELESFORCE UNTUK PENILAIAN KINERJA PADA CV. AIRA JAYA MAKMUR BERBASIS WEB RESPONSIVE

NANDA RISQI AMALIA
NIM. 201953079

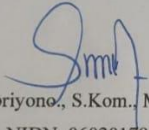
Kudus, 27 Februari 2025

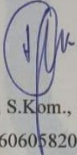
Menyetujui,

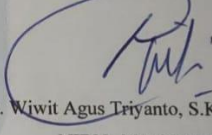
Ketua Penguji,

Anggota Penguji I

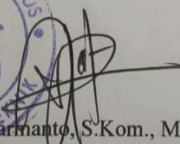
Anggota Penguji II,


Supriyono, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0602017901


Fajar Nugraha., S.Kom., M.Kom
NIDN. 0606058201


Dr. Ir. Wiwit Agus Triyanto, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0631088901

Mengetahui


Dekan Fakultas Teknik

Dr. Eko Darmanto, S.Kom., M.Cs
NIDN.0608047901

Plt. Ketua Progdi Sistem Informasi


Dr. Ir. Muhammad Arifin, A.Md., S.Kom., M.Kom
NIDN.0621048301

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nanda Risqi Amalia
NIM : 2019-53-079
Tempat & Tanggal Lahir : Kudus, 06 Juli 2001
Judul Skripsi : Penerapan Manajemen KPI (*Key Performance Indicators*) Divisi Selesforce Untuk Penilaian Kinerja Pada CV. Aira Jaya Makmur Berbasis Web Responsive

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulis skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan lain yang tercantum sebagian dari skripsi ini. Seluruh ide, pendapat, atau materi dari sumber lain telah dikutip dalam skripsi ini dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Muria Kudus.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Kudus, 15 Februari 2025
Yang memberi pernyataan,

Nanda Risqi Amalia
NIM. 201953079

PENERAPAN MANAJEMEN KPI (*KEY PERFORMANCE INDICATORS*) DIVISI SELESFORCE UNTUK PENILAIAN KINERJA PADA CV. AIRA JAYA MAKMUR BERBASIS WEB RESPONSIVE

Nama mahasiswa : Nanda Risqi Amalia

NIM : 2019-53-079

Pembimbing :

1. Fajar Nugraha, S.Kom., M.Kom
2. Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom

RINGKASAN

CV Aira Jaya Makmur merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang retail atau penjualan skala besar/ grosir. Perusahaan ini menjual beberapa barang kebutuhan pokok, air minum dalam kemasan, dan jajanan ringan yang disupplay atau dipasarkan kepada toko-toko klontong di kota Pati dan Sekitarnya. Perusahaan CV Aira Jaya Makmur menerapkan sistem bonus yang diberikan kepada selesforcenya yang diharapkan mereka tambah bersemangat dalam bekerja. Hal tersebut sangat bagus untuk mengapresiasi pekerjaan dari karyawan akan tetapi dalam pemaparan yang ada, model yang diterapkan oleh perusahaan ini adalah bonus yang diberikan berdasarkan pencapaian target penjualan saja yang mengakibatkan ketertiban dan kemajuan dari perusahaan kurang begitu bagus dikarenakan hanya fokus menjual tanpa ada kunjungan mandiri dan kehadiran selesforce yang sesuka hati membuat kecemburuan dari beberapa devisi yang lainnya dan terkadang tidak mau memfollow up toko-toko yang notabnya baru hanya berfokus pada toko lama saja jadi hal semacam itu merugikan perkembangan bisnis perusahaan. Perusahaan ingin mengimplementasikan sistem penilaian kinerja karyawan berbasis KPI menggunakan metode Performance Appraisal Metrics, dengan mengembangkan sistem berbasis web menggunakan PHP dan MySQL. Ini akan membantu manajemen memantau kemajuan divisi salesforce.

Kata kunci: *Key Performance Indicator, PHP, Mysql, Web.*

PENERAPAN MANAJEMEN KPI (KEY PERFORMANCE INDICATORS) DIVISI SELESFORCE UNTUK PENILAIAN KINERJA PADA CV. AIRA JAYA MAKMUR BERBASIS WEB RESPONSIVE

Nama mahasiswa : Nanda Risqi Amalia

NIM : 2019-53-079

Pembimbing :

1. Fajar Nugraha, S.Kom., M.Kom
2. Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom

ABSTRAC

CV Aira Jaya Makmur is a company that operates in the retail or large-scale/wholesale sales sector. This company sells several basic necessities, bottled drinking water and light snacks which are supplied or marketed to grocery stores in the city of Pati and surrounding areas. The CV Aira Jaya Makmur company implements a bonus system that is given to its employees so that they will be more enthusiastic about their work. This is very good for appreciating the work of employees, but in the existing presentation, the model applied by this company is that bonuses are given based on achieving sales targets alone, which results in the order and progress of the company not being very good because it only focuses on selling without any independent visits and The presence of Selesforce who likes to make jealousy from several other divisions and sometimes they don't want to follow up shops that are actually new only focus on old shops so this kind of thing is detrimental to the company's business development. The company wants to implement a KPI-based employee performance appraisal system using the Performance Appraisal Metrics method, by developing a web-based system using PHP and MySQL. This will help management monitor the progress of the salesforce division.

Keywords: Key Performance Indicator, PHP, Mysql, Web.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT karena karunia-Nya penulis dapat melaksanakan penelitian dan menyelesaikan laporan Skripsi dengan judul “Penerapan Manajemen KPI (*Key Performance Indicators*) Divisi Salesforce Untuk Penilaian Kinerja Pada CV. Aira Jaya Makmur Berbasis Web Responsive”.

Tujuan dari penulis laporan Skripsi merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi Sistem Informasi S-1 pada Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.

Dengan bimbingan, dorongan semangat dan dukungan dari berbagai pihak, maka penulis tidak lupa mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si selaku Rektor Universitas Muria Kudus.
2. Bapak Dr. Eko Darmanto, S.Kom, M.Cs selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.
3. Bapak Dr. Ir. Muhammad Arifin, A.Md., S.Kom., M.Kom selaku Kepala Program Studi Sistem Informasi Fakultas Teknik Universitas Muria Kudus.
4. Dosen pembimbing I Bapak Fajar Nugraha, S.Kom., M.Kom dan dosen pembimbing II Ibu Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikannya penulisan laporan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Pratomo Setiaji, S.Kom., M.Kom selaku koordinasi Skripsi.
6. Bapak dan ibu dosen Sistem Informasi yang senantiasa memberi ilmu kepada penulis.
7. Bapak Dito Fachrezi Mahardhika selaku pemilik CV. Aira Jaya Makmur yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di CV. Aira Jaya Makmur
8. Kedua orang tua ku yang sangat ku cintai dan kusayang. Terimakasih atas segala doa, pengorbanan, dukungan serta rasa kasih sayang kalian yang tiada henti diberikan kepadaku. Terimakasih sudah menemani

berproses dan selalu membuatku bangkit agar menjadi orang yang lebih kuat dan lebih baik terus kedepannya.

9. Sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan, motivasi, dan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.
10. Keluarga besar Program Studi Sistem Informasi Angkatan tahun 2019 yang telah memberikan semangat untuk bisa menyelesaikan skripsi ini.
11. Semua hal dan pengalaman yang telah memberikan tekanan dan dorongan sehingga penulis termotivasi untuk segera menyelesaikan skripsi dan segera menjadi pribadi yang lebih baik kedepannya.
12. Diri sendiri yang mampu bertahan dan berhasil melalui semuanya hingga sampai pada titik sekarang.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan serta kerjasamanya kepada penulis selama menyelesaikan laporan skripsi ini.

Penulis menyadari adanya kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam penulisan skripsi ini. Oleh sebab itu, kritik dan saran yang membangun diperlukan untuk memperbaiki kedepannya.

Terakhir, semoga ilmu penulis tuangkan dapat memberi banyak manfaat untuk banyak orang.

Kudus , 15 Februari 2025

Penulis

Nanda Risqi Amalia

DAFTAR ISI

LAPORAN SKRIPSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
RINGKASAN	v
ABSTRAC	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Batasan masalah	2
1.4. Tujuan	3
1.5. Manfaat	3
1.6. Metode Penelitian.....	4
1.6.1. Metode Pengumpulan Data	4
1.6.2. Metode Pengembangan Sistem	5
1.6.3. Metode Perancangan Sistem	6
1.6.4. Metode Performance Appraisal Metrics	8
1.7. Kerangka Pemikiran.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1. Penelitian Terkait	11
2.2. Tabel Perbandingan Penelitian.....	16
2.3. Landasan Teori.....	17

2.3.1.	Pengertian Sistem Informasi	17
2.3.2.	Pengertian Penjualan	17
2.3.3.	Pengertian KPI (<i>Key Performance Indicators</i>)	17
2.4.	Diagram Alir Dokumen (Flow of Document).....	19
2.5.	UML (Unified Modelling Language)	19
2.6.	ERD (Entity Relational Diagram)	25
2.7.	Tabel.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		29
3.1	Objek Penelitian	29
3.1.1	Denah Lokasi	29
3.2	Analisa Sistem Lama.....	29
3.2.1	Analisa Alur Penilaian Salesforce pada CV Aira Jaya Makmur.....	29
3.3	Analisa Sistem Baru	32
3.3.1	Analisa Kebutuhan Perangkat Keras (Hardware)	32
3.3.2	Analisa Kebutuhan Perangkat Lunak (Software).....	32
3.3.3	Analisa Kebutuhan Data dan Informasi	32
3.4	Perancangan Pemodelan Sistem.....	33
3.4.1	Analisa Aktor Sistem	33
3.4.2	Bussines Use Case Diagram	33
3.4.3	Sistem Use Case Diagram	35
3.4.4	Skenario Use Case (Flow Of Event)	36
3.4.5	Class Diagram	45
3.4.6	Sequence Diagram	48
3.4.7	Activity Diagram.....	54
3.4.8	Statechart Diagram.....	61
3.5	Rancangan Basis Data.....	67

3.5.1 Entity Relationship Diagram (ERD)	67
3.5.2 Transformasi Tabel	72
3.5.3 Struktur Tabel.....	72
3.5.4 Relasi Tabel.....	76
3.6 Perancangan Desain Interface	78
3.6.1 Desain Halaman Utama.....	78
3.6.2 Desain Halaman Input.....	79
3.6.3 Desain Halaman Output	80
BAB IV IMPLEMENTASI & PEMBAHASAN.....	83
4.1. Hasil dan Pembahasan.....	83
4.2. Pengujian T-Testing	89
4.3 Penghitungan KPI	94
BAB V.....	97
PENUTUP.....	97
5.1. Kesimpulan	97
5.2. Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA	99

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Pikiran.....	10
Gambar 2. 1 Diagram Kardinalitas One to One	27
Gambar 2. 2 Diagram Kardinalitas <i>One to Many</i>	27
Gambar 2. 3 Diagram Kardinalitas <i>Many to Many</i>	27
Gambar 2. 4 Struktur Tabel.....	28
Gambar 3. 1 Lokasi CV Aira Jaya Makmur	29
Gambar 3. 2 FOD Penilaian Karyawan Salesforce	31
Gambar 3. 3 Bussines Usecase.....	33
Gambar 3. 4 Sistem Usecase	36
Gambar 3. 5 Class user.....	45
Gambar 3. 6 Class periode	45
Gambar 3. 7 Class jenis kpi	46
Gambar 3. 8 Class jenis perhitungan	46
Gambar 3. 9 Class sales	46
Gambar 3. 10 Class plotting.....	47
Gambar 3. 11 Class realisasi	47
Gambar 3. 12 Class pencapaian	47
Gambar 3. 13 Sequence Diagram Kelola Data Pengguna Sistem.....	48
Gambar 3. 14 Sequence Diagram Kelola Data Periode Penilaian	49
Gambar 3. 15 Sequence Diagram Kelola Data Salesforce.....	50
Gambar 3. 16 Sequence Diagram Kelola Jenis KPI	50
Gambar 3. 17 Sequence Diagram Kelola Jenis Perhitungan.....	51
Gambar 3. 18 Sequence Diagram Plotting KPI	52
Gambar 3. 19 Sequence Diagram Realisasi KPI.....	52
Gambar 3. 20 Sequence Diagram Pelaporan.....	53
Gambar 3. 21 Sequence Diagram Pelaporan.....	53
Gambar 3. 22 Activity Diagram Kelola Data Pengguna.....	54
Gambar 3. 23 Activity Diagram Kelola Periode Penilaian	55
Gambar 3. 24 Activity Diagram Kelola Data Salesforce	56

Gambar 3. 25 Activity Diagram Kelola Jenis KPI.....	57
Gambar 3. 26 Activity Diagram Kelola Jenis Perhitungan.....	58
Gambar 3. 27 Activity Diagram Plotting KPI.....	59
Gambar 3. 28 Activity Diagram Realisasi KPI.....	60
Gambar 3. 29 Activity Diagram Perhitungan KPI	60
Gambar 3. 30 Activity Diagram Pelaporan.....	61
Gambar 3. 31 Statechart Diagram Class user method login	61
Gambar 3. 32 Statechart Diagram Class user method logout	61
Gambar 3. 33 Statechart Diagram Class user method tambah.....	62
Gambar 3. 34 Statechart Diagram Class user method ubah.....	62
Gambar 3. 35 Statechart Diagram Class user method hapus	62
Gambar 3. 36 Statechart Diagram Class periode method tambah	62
Gambar 3. 37 Statechart Diagram Class periode method ubah	62
Gambar 3. 38 Statechart Diagram Class periode method hapus.....	63
Gambar 3. 39 Statechart Diagram Class sales method tambah.....	63
Gambar 3. 40 Statechart Diagram Class sales method ubah.....	63
Gambar 3. 41 Statechart Diagram Class sales method hapus	63
Gambar 3. 42 Statechart Diagram Class jenis_kpi method tambah.....	63
Gambar 3. 43 Statechart Diagram Class jenis_kpi method ubah.....	64
Gambar 3. 44 Statechart Diagram Class jenis_kpi method hapus	64
Gambar 3. 45 Statechart Diagram Class jenis_perhitungan method tambah.....	64
Gambar 3. 46 Statechart Diagram Class jenis_perhitungan method ubah.....	64
Gambar 3. 47 Statechart Diagram Class jenis_perhitungan method hapus	65
Gambar 3. 48 Statechart Diagram Class plotting method tambah	65
Gambar 3. 49 Statechart Diagram Class plotting method ubah	65
Gambar 3. 50 Statechart Diagram Class kriteria method hapus	65
Gambar 3. 51 Statechart Diagram Class realisasi method tambah	66
Gambar 3. 52 Statechart Diagram Class realisasi method ubah	66
Gambar 3. 53 Statechart Diagram Class realisasi method hapus.....	66
Gambar 3. 54 Statechart Diagram Class pencapaian method tambah	66
Gambar 3. 55 Statechart Diagram Class pencapaian method ubah	67
Gambar 3. 56 Statechart Diagram Class pencapaian method hapus.....	67

Gambar 3. 57 Statechart Diagram Class pencapaian method cetak.....	67
Gambar 3. 58 Entitas.....	68
Gambar 3. 59 Primary Key	68
Gambar 3. 60 Menentukan Relasi.....	68
Gambar 3. 61 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas user dengan sales	69
Gambar 3. 62 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas periode dengan plotting.....	69
Gambar 3. 63 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas plottin dengan realisasi	69
Gambar 3. 64 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas plotting dengan jenis_kpi.....	70
Gambar 3. 65 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas sales dengan plotting	70
Gambar 3. 66 Menentukan foreign key dan derajat kardinalitas entitas periode dengan pencapaian	70
Gambar 3. 67 Derajat kardinalitas relasi untuk setiap himpunan relasi.....	71
Gambar 3. 68 Entity Relationship Diagram	72
Gambar 3. 69 Relasi Tabel.....	77
Gambar 3. 70 Halaman Login.....	78
Gambar 3. 71 Halaman Dashboard	79
Gambar 3. 72 Halaman Input Data Salesforce.....	79
Gambar 3. 73 Halaman Input Data Jenis KPI.....	80
Gambar 3. 74 Halaman Input Data List Karyawan.....	80
Gambar 3. 75 Halaman Data Salesforce	81
Gambar 4. 1 Halaman Login.....	83
Gambar 4. 2 Halaman Dashboard Admin	84
Gambar 4. 3 Halaman Dashboard Pemilik.....	84
Gambar 4. 4 Halaman Dashboard Salesforce	85
Gambar 4. 5 Halaman Data Salesforce	85
Gambar 4. 6 Halaman Data Jenis KPI	86
Gambar 4. 7 Halaman Data List KPI	86

Gambar 4. 8 Halaman Data Validasi SP	87
Gambar 4. 9 Halaman Data Realisasi Sales	87
Gambar 4. 10 Halaman Data List KPI Karyawan.....	88
Gambar 4. 11 Halaman Data Hasil KPI.....	88



DAFTAR TABEL

Tabel 2.2 Tabel Perbandingan Penelitian.....	16
Tabel 2.3 Simbol Bagan Arus Dokumen	19
Tabel 2.4 Notasi Diagram Bisnis Use Cases.....	20
Tabel 2.5 Notasi Use Case Diagram	21
Tabel 2.6 Notasi Class Diagram	22
Tabel 2.7 Notasi Sequence Diagram	22
Tabel 2.8 Notasi Activity Diagram	24
Tabel 2.9 Simbol-simbol ERD	25
Tabel 2. 10 Bentuk hubungan relasi dalam ERD	26
Tabel 3.1 Gambaran Aktivitas Bisnis	34
Tabel 3.2 Gambaran Aktivitas sistem	35
Tabel 3.3 Skenario Use Case Kelola Data Pengguna	37
Tabel 3.4 Skenario Use Case Kelola Periode Penilaian.....	37
Tabel 3.5 Skenario Use Case Kelola Data Salesforce.....	38
Tabel 3.6 Skenario Use Case Kelola jenis KPI.....	39
Skenario use case kelola data jenis perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut ini.	
Tabel 3. 7 Skenario Use Case Kelola Jenis Perhitungan	40
Tabel 3. 8 Skenario Use Case Plotting KPI Salesforce.....	41
Tabel 3. 9 Skenario Use Case realisasi KPI.....	42
Tabel 3. 10 Tabel user.....	73
Tabel 3. 11 Tabel periode.....	73
Tabel 3. 12 Tabel plotting	74
Tabel 3. 13 Tabel realisasi	74
Tabel 3. 14 Tabel sales.....	75
Tabel 3. 15 Tabel pencapaian.....	75
Tabel 3. 16 Tabel jenis_kpi.....	76
Tabel 3. 17 Tabel jenis_perhitungan.....	76
Tabel 4. 1 List Pertanyaan Pengguna Sistem	89
Tabel 4. 2 Hasil Keseluruhan	90

Tabel 4. 3 Penilaian Sebelum Penggunaan Sistem	91
Tabel 4. 4 Penilaian Sesudah Penggunaan Sistem	92
Tabel 4. 5 Hasil Akhir	93
Tabel 4. 6 Perhitungan KPI.....	95
Tabel 4. 7 Realisasi KPI Karyawan	96

