

Penerapan Metode *Key Performance Indicator* Dalam Penilaian Kinerja *Sales* Sari Roti Cabang Bengkulu

¹Danang Wisnu Dewangga, ²Liza Yulianti, ³Dimas Aulia Trianggana

¹ Mahasiswa, Program Studi Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dehasen Bengkulu
Jl. Meranti Raya No. 32 Kota Bengkulu 38228 Telp. (0736) 22027, 26957 Fax. (0736) 341139;
e-mail: danangwisnudewangga@gmail.com

^{2,3} Dosen Tetap, Program Studi Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Dehasen Bengkulu
Jl. Meranti Raya No. 32 Kota Bengkulu 38228 Telp. (0736) 22027, 26957 Fax. (0736) 341139;
e-mail: liza.yulianti@unived.ac.id, dimasauliat@gmail.com

(Received: Mei 2025, Revised: Agustus 2025, Accepted: Oktober 2025)

Abstract-PT Indosari Niaga Nusantara Bengkulu Branch is one of the bread companies in Bengkulu Province, also known as Sari Roti, which sells various types of halal, quality, safe for consumption and affordable bread for the community. So far, the performance appraisal is still using a paper performance appraisal form which is then inputted again to make a performance appraisal report. This certainly takes a long time and the lack of efficiency of the Company's HRD department in providing performance evaluation results, especially bread sales. The application of the Key Performance Indicator Method in the performance appraisal of Sari Roti Bengkulu Branch sales can help facilitate the management of Sari Roti sales data and sales performance appraisal data, can assist in providing information on the results of the evaluation of sales performance appraisal every assessment period, and can be used as a basis for evaluating sales performance every assessment period. Based on the test data used as many as 15 bread sales in the July-September assessment period of 2023, it was found that the results of the evaluation of Sari Roti Bengkulu Branch sales performance were very good as many as 12 sales, good as many as 1 sales, and quite good as many as 2 sales.

Keywords: Key Performance Indicator Method, Sales Performance, Sari Roti Bengkulu Branch

Intisari-PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu merupakan salah satu perusahaan roti di Provinsi Bengkulu yang dikenal juga dengan nama Sari Roti yang menjual bermacam-macam jenis olahan roti halal, berkualitas, aman dikonsumsi dan terjangkau oleh masyarakat. Selama ini penilaian kinerja tersebut masih menggunakan kertas form penilaian kinerja yang kemudian nilai tersebut diinputkan kembali untuk membuat laporan hasil penilaian kinerja. Hal ini tentunya membutuhkan waktu yang cukup lama dan kurangnya efisiensi bagian HRD Perusahaan dalam memberikan hasil evaluasi kinerja khususnya sales roti. Penerapan Metode Key Performance Indicator dalam penilaian kinerja sales Sari Roti Cabang Bengkulu dapat membantu mempermudah pengelolaan data sales sari roti dan data penilaian kinerja sales, dapat membantu dalam memberikan informasi hasil evaluasi penilaian kinerja sales setiap periode penilaian, serta dapat dijadikan dasar untuk mengevaluasi kinerja sales setiap periode penilaian. Berdasarkan data uji yang digunakan sebanyak 15 sales roti pada periode penilaian Juli-September Tahun 2023, diperoleh bahwa hasil evaluasi kinerja sales Sari Roti Cabang Bengkulu sangat baik sebanyak 12 sales, baik sebanyak 1 sales, dan cukup baik sebanyak 2 sales.

Kata Kunci : Metode Key Performance Indikator, Kinerja Sales, Sari Roti Cabang Bengkulu

I. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini, memiliki peranan penting dalam kehidupan manusia

yang dapat digunakan untuk membantu manusia dalam memecahkan masalah dan pengolahan data baik pada perkantoran, perusahaan, bidang pendidikan, bidang wiraswasta ataupun perusahaan. Selain itu dengan memanfaatkan teknologi yang telah berkembang saat ini, dapat mempermudah untuk mengetahui informasi pada masa yang akan datang berdasarkan hasil olahan dari informasi pada masa lalu. Perusahaan memerlukan penilaian kinerja karena merupakan alat vital untuk mencapai dan mengelola tujuan yang diinginkan. Pengukuran kinerja adalah strategi pendekatan integratif untuk menciptakan kesuksesan berkelanjutan dalam suatu organisasi dengan meningkatkan kinerja mereka yang bekerja di organisasi tersebut dan mengembangkan kemampuan mereka untuk berkontribusi baik sebagai tim maupun individu. PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu merupakan salah satu perusahaan roti di Provinsi Bengkulu yang dikenal juga dengan nama Sari Roti yang menjual bermacam-macam jenis olahan roti halal, berkualitas, aman dikonsumsi dan terjangkau oleh masyarakat. Pada PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu terdapat bagian sales roti yang bertugas untuk memasarkan bermacam-macam jenis roti pada setiap daerah di Provinsi Bengkulu. Setiap tiga bulan sekali dilakukan penilaian kinerja terhadap sales roti, untuk mengetahui performance hasil kinerja sales sebagai bahan evaluasi perusahaan. Namun selama ini penilaian kinerja tersebut masih menggunakan kertas form penilaian kinerja yang kemudian nilai tersebut diinputkan kembali untuk membuat laporan hasil penilaian kinerja. Hal ini tentunya membutuhkan waktu yang cukup lama dan kurangnya efisiensi bagian HRD Perusahaan dalam memberikan hasil evaluasi kinerja khususnya sales roti. Oleh karena itu, dalam penelitian ini dilakukan pengembangan terhadap sistem yang sudah berjalan saat ini dengan membuat suatu aplikasi penilaian kinerja sales roti di PT. Indosari Niaga Nusantara berbasis web dan bersifat online yang dapat mempermudah bagian HRD perusahaan dalam mengelola nilai kinerja sales dan mengevaluasi hasil kinerja setiap sales per

periode penilaian melalui pendekatan Metode *Key Performance Indikator* (KPI). Metode *Key Performance Indikator* (KPI) atau Indikator Kinerja Utama adalah serangkaian indikator kunci yang bersifat terukur dan memberikan informasi sejauh mana sasaran strategis yang dibebankan kepada suatu organisasi sudah berhasil dicapai.

II. LANDASAN TEORI

A. Penerapan

Penerapan adalah suatu perbuatan mempraktekkan suatu teori, metode dan hal lain untuk mencapai tujuan tertentu dan untuk suatu kepentingan yang diinginkan oleh suatu kelompok atau golongan yang telah terencana dan tersusun sebelumnya (Switri, et al., 2021). Penerapan adalah kesanggupan seseorang untuk menggunakan ide-ide umum, tata cara ataupun metode-metode, prinsip-prinsip, rumus-rumus, teori-teori dan sebagainya dalam situasi dan konkret (Amaludin, 2021). Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan rencana yang telah disusun dengan cermat dan rinci, Implementasi tidak hanya aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakan dengan serius dengan mengacu pada norma tertentu untuk mencapai tujuan kegiatan (Saskara, et al., 2023). Berdasarkan kedua pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penerapan merupakan suatu tahapan yang akan dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah disusun secara terperinci, sesuai dengan urutan proses analisa yang telah dilakukan.

B. Metode *Key Performance Indicator* (KPI)

Key Performance Indicator (KPI) secara garis besar adalah sebuah pelaporan hasil dari kinerja yang diberikan oleh seorang karyawan kepada manajemen untuk mengetahui apakah keseluruhan pekerjaan yang ditargetkan oleh perusahaan sudah tercapai atau belum. Indikator kinerja kunci (KPI) merupakan elemen kunci yang mengatur organisasi, kriteria yang bersifat terukur (*measurable*) dan dianggap sebagai parameter kunci untuk menentukan keberhasilan organisasi, serta memiliki penetapan angka target kinerja tahunan yang menantang (Haholongan, et al., 2022). *Key Performance Indicator* (KPI) adalah ukuran berskala dan kuantitatif yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja organisasi dalam tujuan mencapai target organisasi. *Key Performance Indicator* (KPI) juga digunakan untuk menentukan objektif yang terukur, melihat gaya, dan mendukung pengambilan ketentuan (Pasinggi, et al., 2020). Data Nilai Karyawan

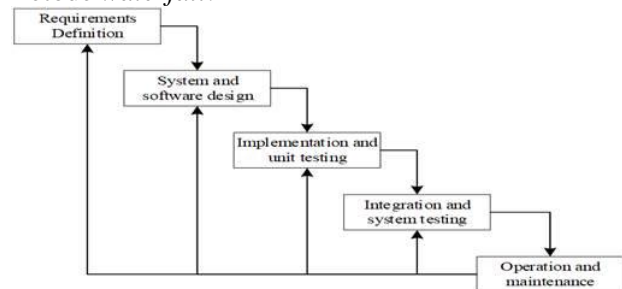
1. Bobot setiap KPI ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan dan total bobot harus berjumlah 100.
2. Target merupakan nilai yang harus dicapai oleh karyawan.
3. Skor didapatkan dari $\frac{Pencapaian}{Target} * 100$

4. Skor akhir adalah $\frac{Skor * Bobot}{100}$.
5. Rentang nilai tersebut digunakan sebagai acuan dalam mengevaluasi apakah karyawan perlu menerima *reward*, *punishment*, pelatihan dan konseling.

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode *Waterfall*. Metode *waterfall* sering dinamakan siklus hidup klasik (*classic life cycle*), dimana hal ini menggambarkan pendekatan yang sistematis dan juga berurutan pada pengembangan perangkat lunak, dimulai dengan spesifikasi kebutuhan pengguna lalu berlanjut melalui tahapan-tahapan perencanaan (*planning*), permodelan (*modeling*), konstruksi (*construction*), serta penyerahan sistem ke para pelanggan/pengguna (*deployment*), yang diakhiri dengan dukungan pada perangkat lunak lengkap yang dihasilkan. Tahapan metode *waterfall*.



Gambar 1. Tahapan Metode *Waterfall*

Keterangan :

1) *Requirements definition*

Tahap ini dilakukan untuk menganalisa permasalahan yang ada di PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu, melalui pendekatan observasi dan wawancara. Dari tahap ini akan menghasilkan kebutuhan sistem seperti apa yang diinginkan oleh PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu.

2) *System and software design*

Tahap ini dilakukan untuk membuat perancangan sistem berdasarkan hasil analisis permasalahan yang telah disesuaikan dengan kebutuhan PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu.

3) *Implementation and unit testing*

Tahap ini dilakukan untuk mengimplementasikan sistem yang telah dibangun ke dalam serangkaian program atau unit program. Pada tahap ini juga dilakukan pengujian terhadap sistem yang telah dibuat untuk mengetahui fungsionalitas sebelum sistem diberikan ke PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu.

4) *Integration and system testing*

Pada Tahap ini dilakukan pengiriman sistem yang telah dibuat ke PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu untuk diuji dan untuk memastikan apakah sudah sesuai dengan kebutuhan.

5) *Operation and maintenance*

Pemeliharaan ini melibatkan pembetulan kesalahan yang tidak ditemukan pada tahapan-tahapan sebelumnya, meningkatkan implementasi dari unit sistem, dan meningkatkan layanan sistem sebagai kebutuhan baru

B. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data digunakan untuk memperoleh data yang dapat mendukung permasalahan yang akan dibahas. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain :

a. Observasi

Penulis melakukan observasi dengan mendatangi langsung PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu untuk mengetahui sistem penilaian kinerja *sales* roti yang selama ini telah dilakukan.

b. Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab langsung dengan memberikan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian kepada Bapak Heri Efendi selaku Branch Manager PT. Indosari Niaga Nusantara Cabang Bengkulu (terlampir).

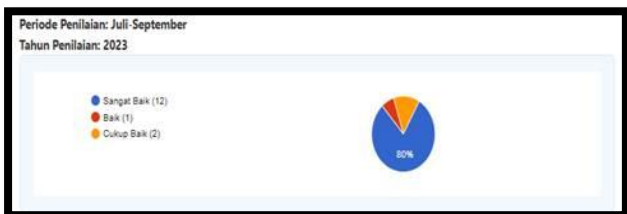
c. Studi Pustaka

Metode studi pustaka yaitu metode pengumpulan data melalui arsip-arsip atau buku penunjang yang ada di perpustakaan maupun yang ada di internet.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil dan Pembahasan

Penerapan Metode *Key Performance Indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu dapat membantu mempermudah pengelolaan data *sales* sari roti dan data penilaian kinerja *sales*, dapat membantu dalam memberikan informasi hasil evaluasi penilaian kinerja *sales* setiap periode penilaian, serta dapat dijadikan dasar untuk mengevaluasi kinerja *sales* setiap periode penilaian. Berdasarkan data uji yang digunakan sebanyak 15 *sales* roti pada periode penilaian Juli-September Tahun 2023, diperoleh bahwa hasil evaluasi kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu sangat baik sebanyak 12 *sales*, baik sebanyak 1 *sales*, dan cukup baik sebanyak 2 *sales*, seperti terlihat pada Grafik hasil evaluasi kinerja.



Gambar 2. Grafik Hasil Evaluasi Kinerja Sales

Dalam mempermudah proses evaluasi penilaian kinerja *sales* di Sari Roti Cabang Bengkulu, maka telah dibangun suatu aplikasi berbasis web menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan

database MySQL yang dapat diakses secara *offline* oleh pihak HRD Sari Roti Cabang Bengkulu. Pada aplikasi penilaian kinerja *sales* di Sari Roti Cabang Bengkulu ini telah diterapkan Metode Key Performance Indikator (KPI) untuk menjalankan proses perhitungan dari penilaian kinerja setiap *sales* sesuai dengan tahapan metode. Adapun antarmuka aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu, antara lain :

1. Halaman Login

Halaman login merupakan antarmuka web dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu yang pertama kali tampil ketika membuka aplikasi. Halaman login digunakan untuk membatasi akses pengguna dimana pengguna wajib memasukkan *username* dan *password* yang benar pada halaman login. Adapun halaman login pada aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu. Pada halaman login ini terdapat proses otentikasi terhadap *username* dan *password* yang dimasukkan, dimana jika pengguna memasukkan *username* atau *password* yang salah, maka akan menampilkan pesan kesalahan seperti Gambar 4.3. sedangkan jika pengguna memasukkan *username* dan *password* yang benar, maka akan menampilkan pesan berhasil dan kemudian dilanjutkan membuka halaman menu utama administrator.



Gambar 3. Halaman Login



Gambar 4. Pesan Kesalahan Login



Gambar 5. Pesan Berhasil Login

2. Halaman Menu Utama

Halaman menu utama merupakan antarmuka web dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator*

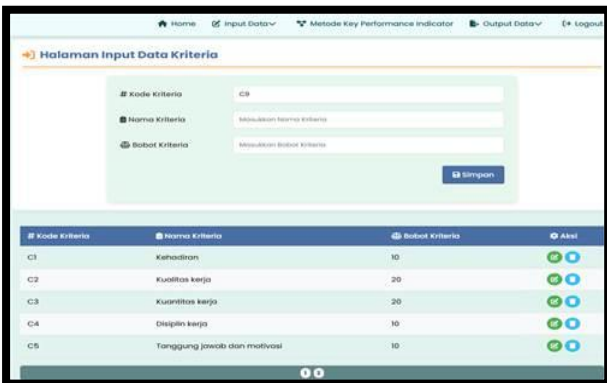
dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu yang digunakan oleh pengguna untuk mempermudah mengakses form-form pengolahan data yang terdapat di dalam aplikasi. Pada menu utama terdapat sub menu input data, metode KPI, output data dan logout. Adapun halaman menu utama pada aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu seperti Gambar 4.5.



Gambar 6. Halaman Menu Utama

3. Halaman Input Data Kriteria

Halaman input data kriteria merupakan antarmuka web dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu yang digunakan untuk mengolah data kriteria, dimana data ini dijadikan sebagai parameter penilaian kinerja *sales*. Pengolahan data kriteria dapat dilakukan dengan cara menambah, menyimpan, mengoreksi serta menghapus data kriteria. Adapun halaman input data kriteria pada aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu.

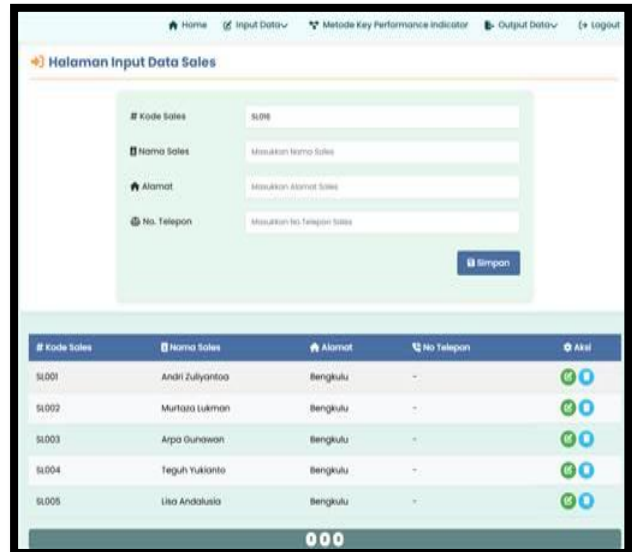


Gambar 7. Halaman Input Data Kriteria

4. Halaman Input Data Sales

Halaman input data *sales* merupakan antarmuka web dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu yang digunakan untuk mengolah data *sales* yang bekerja di Sari Roti Cabang Bengkulu. Pengolahan data *sales* medis dapat dilakukan dengan cara menambah, menyimpan,

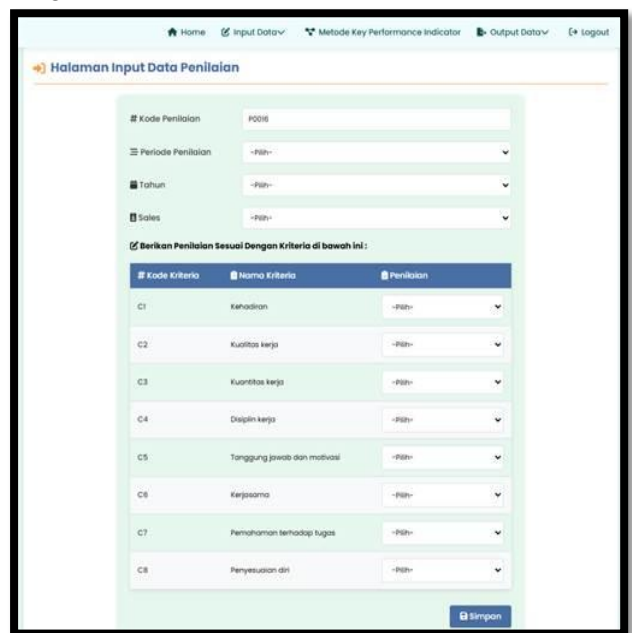
mengoreksi serta menghapus data *sales*. Adapun halaman input data *sales* pada aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu.



Gambar 8. Halaman Input Data Sales

5. Halaman Input Data Penilaian Kinerja Sales

Halaman input data penilaian kinerja *sales* merupakan antarmuka web dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu digunakan untuk mengolah data penilaian kinerja *sales*. Pengolahan data penilaian kinerja *sales* dapat dilakukan dengan cara menambah, menyimpan, mengoreksi serta menghapus data penilaian kinerja *sales*. Hhalaman input data penilaian kinerja *sales* aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu.

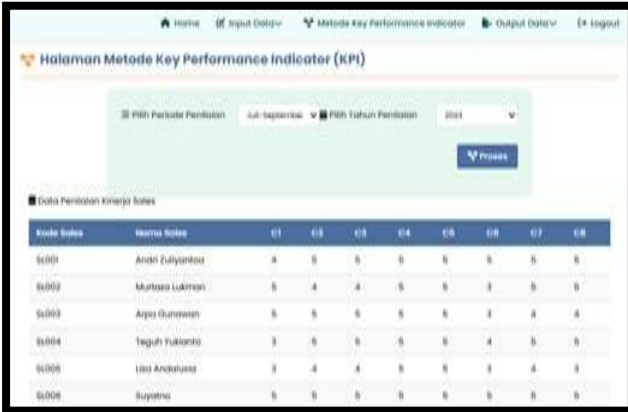


Gambar 9. Halaman Input Data Penilaian Kinerja Sales



Gambar 10. Halaman Input Data Penilaian Kinerja Sales (Lanjutan)

6. Form Metode *Key Performance Indicator* (KPI) Halaman Metode *Key Performance Indicator* (KPI) merupakan form antarmuka web dari aplikasi penilaian kinerja sales Sari Roti Cabang Bengkulu yang digunakan untuk menganalisis penilaian kinerja sales berdasarkan periode penilaian dan tahun penilaian yang dipilih melalui tahapan dari Metode KPI. Adapun halaman metode KPI pada aplikasi penilaian kinerja sales Sari Roti Cabang Bengkulu.



Gambar 11. Halaman Metode Key Performance Indicator

Kode Sales	Nama Sales	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8
SL007	Fikri	3	3	4	4	5	3	5	5
SL008	Ferdian	5	5	5	5	5	5	5	5
SL009	Nando	4	5	5	5	5	5	5	5
SL010	Tunasman	3	5	5	5	5	5	5	5
SL011	Depri	4	5	5	5	5	3	5	5
SL012	Rano	5	5	5	5	5	5	5	5
SL013	Rahmad	5	5	5	5	5	5	5	5
SL014	Gilang	4	5	5	5	5	3	5	5
SL015	Gusti	5	5	5	5	5	5	5	5

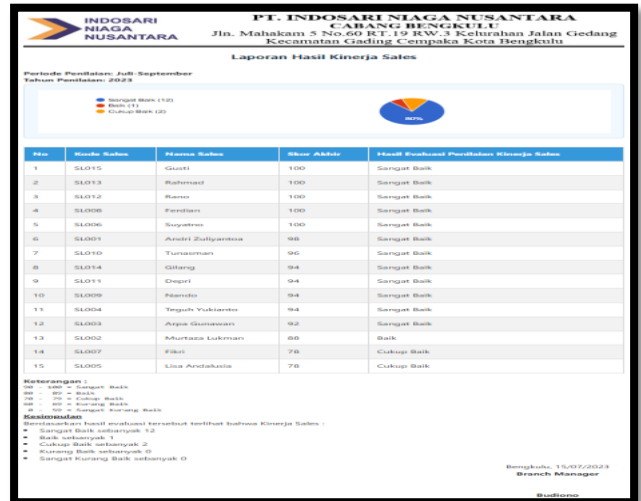
Kode Sales	Nama Sales	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8
SL001	Andri Zuliyantao	80	100	100	100	100	100	100	100
SL002	Murtaza Lukman	100	80	80	100	100	60	100	100
SL003	Arpa Gunawan	100	100	100	100	100	60	80	80
SL004	Teguh Yukianto	60	100	100	100	100	80	100	100
SL005	Lisa Andalusia	80	80	80	100	100	60	80	80
SL006	Suyatno	100	100	100	100	100	100	100	100
SL007	Fikri	60	60	80	80	100	60	100	100
SL008	Ferdian	100	100	100	100	100	100	100	100
SL009	Nando	80	100	100	100	100	60	100	100
SL010	Tunasman	60	100	100	100	100	100	100	100
SL011	Depri	80	100	100	100	100	60	100	100
SL012	Rano	100	100	100	100	100	100	100	100
SL013	Rahmad	100	100	100	100	100	100	100	100
SL014	Gilang	80	100	100	100	100	60	100	100
SL015	Gusti	100	100	100	100	100	100	100	100

Kode Sales	Nama Sales	Skor Akhir	Hasil Evaluasi
SL001	Andri Zuliyantao	98	Sangat Baik
SL002	Murtaza Lukman	88	Baik
SL003	Arpa Gunawan	92	Sangat Baik
SL004	Teguh Yukianto	94	Sangat Baik
SL005	Lisa Andalusia	78	Cukup Baik
SL006	Suyatno	100	Sangat Baik
SL007	Fikri	78	Cukup Baik
SL008	Ferdian	100	Sangat Baik
SL009	Nando	94	Sangat Baik
SL010	Tunasman	96	Sangat Baik
SL011	Depri	94	Sangat Baik
SL012	Rano	100	Sangat Baik
SL013	Rahmad	100	Sangat Baik
SL014	Gilang	94	Sangat Baik
SL015	Gusti	100	Sangat Baik

Gambar 12. Halaman Metode Key Performance Indicator (Lanjutan)

7. Output Laporan Hasil Penilaian Kinerja Sales Per Periode

Merupakan output dari aplikasi yang digunakan untuk memberikan informasi terkait hasil penilaian kinerja sales per periode dan tahun penilaian.




Gambar 13. Output Laporan Hasil Penilaian Kinerja Sales Per Periode


B. Pengujian Sistem

Pengujian dilakukan dengan cara menguji coba fungsionalitas dari aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja sales Sari Roti Cabang Bengkulu. Adapun hasil pengujian menggunakan metode *black box*

Tabel 1. Hasil Pengujian

No	Komponen Yang Diuji	Skenario Pengujian	Hasil Pengujian	Ket
1.	Form Login	Memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	Sistem menolak akses tersebut dengan memberikan pesan kesalahan	Berhasil sesuai harapan

		Memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang benar	Sistem menerima akses login tersebut dengan memberikan pesan berhasil 	Berhasil sesuai harapan
3	Form Input Data Kriteria	Memasukkan data kriteria yang sudah ada dalam database	Sistem menolak menyimpan data dan menampilkan pesan gagal 	Berhasil sesuai harapan
		Memasukkan data kriteria yang belum ada dalam database	Sistem berhasil menyimpan data dan menampilkan pesan berhasil 	Berhasil sesuai harapan
4	Form Input Data Tenaga Medis	Memasukkan data tenaga medis yang sudah ada dalam database	Sistem menolak menyimpan data dan menampilkan pesan gagal 	Berhasil sesuai harapan
		Memasukkan data tenaga medis yang belum ada dalam database	Sistem berhasil menyimpan data dan menampilkan pesan berhasil 	Berhasil sesuai harapan
5	Form Input Data Penilaian Kinerja Tenaga Medis	Memasukkan data penilaian kinerja tenaga medis yang sudah ada dalam database	Sistem menolak menyimpan data dan menampilkan pesan gagal 	Berhasil sesuai harapan
		Memasukkan data penilaian kinerja tenaga medis yang belum ada dalam database	Sistem berhasil menyimpan data dan menampilkan pesan berhasil 	Berhasil sesuai harapan
6	Form Proses Metode <i>Vikor</i>	Memilih periode dan tahun penilaian untuk di proses	Sistem berhasil menjalankan proses metode <i>Vikor</i> berdasarkan periode dan	Berhasil sesuai harapan

		melalui Metode <i>Vikor</i>	tahun penilaian dan menampilkan hasil ranking dari nilai indeks <i>vikor</i> (Q) yang diurutkan dari nilai terendah ke nilai tertinggi 	
--	--	-----------------------------	---	--

Berdasarkan pengujian sistem yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu telah berjalan dengan baik dan berhasil menjalankan proses metode KPI terhadap data penilaian kinerja *sales* sesuai dengan periode dan tahun penilaian serta menampilkan hasil evaluasi kinerja setiap *sales*.

V. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan dan pengujian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Penerapan Metode *Key Performance Indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu dapat membantu mempermudah pengelolaan data *sales* sari roti dan data penilaian kinerja *sales*, dapat membantu dalam memberikan informasi hasil evaluasi penilaian kinerja *sales* setiap periode penilaian, serta dapat dijadikan dasar untuk mengevaluasi kinerja *sales* setiap periode penilaian.
2. Berdasarkan data uji yang digunakan sebanyak 15 *sales* roti pada periode penilaian Juli-September Tahun 2023, diperoleh bahwa hasil evaluasi kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu sangat baik sebanyak 12 *sales*, baik sebanyak 1 *sales*, dan cukup baik sebanyak 2 *sales*
3. Berdasarkan pengujian sistem yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa aplikasi penerapan metode *key performance indicator* dalam penilaian kinerja *sales* Sari Roti Cabang Bengkulu telah berjalan dengan baik dan berhasil menjalankan proses metode KPI terhadap data penilaian kinerja *sales* sesuai dengan periode dan tahun penilaian serta menampilkan hasil evaluasi kinerja setiap *sales*.

B.Saran

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan, maka penulis menyarankan :

- a. Dapat menggunakan aplikasi ini untuk mempermudah dalam penilaian kinerja setiap *sales* di Sari Roti Cabang Bengkulu.
- b. Perlu adanya pengembangan sistem untuk penelitian selanjutnya dengan menggunakan pendekatan metode lain sebagai hasil

perbandingan keputusan seperti Metode WP, TOPSIS, SMART, Profile Matching dan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adhari, L. Z., 2021. *Optimalisasi Kinerja Karyawan Menggunakan Pendekatan Knowledge Management dan Motivasi Kerja*. Pasuruan Jawa Timur: Penerbit CV. Qiara Media.
- [2] Alimin, E. et al., 2022. *Manajemen Pemasaran (Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern)*. Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat: Penerbit Seval Literindo Kreasi.
- [3] Amaludin, L., 2021. *Model Pembelajaran Problem Base Learning Penerapan dan Pengaruhnya Terhadap Keterampilan Berpikir Kritis dan Hasil Belajar*. Tangerang: Pascal Books.
- [4] Bianco, R. A., Nurcahyawai, V. & Soebijono, T., 2023. Aplikasi Penilaian Kinerja Karyawan Menggunakan Metode Key Performance Indicator. *Jurnal Ilmu Komputer*, Volume Vol.16 No.1 p-ISSN:1979-5661.
- [5] Elgamar, 2020. *Buku Ajar Konsep Dasar Pemrograman Website Dengan PHP*. Malang: CV. Multimedia Edukasi.
- [6] Haholongan, R., Sakti, S. H., Diana, A. L. & Yusuf, M., 2022. Pengaruh Key Performance Indicators Terhadap Kinerja Karyawan Perusahaan Peralatan Rumah Tangga. *Jurnal Inovasi Penelitian*, Volume Vol.2 No.8 ISSN:2722-9467.
- [7] Hurrijal, A. S. & Gupitha, R., 2020. Sistem Informasi Monitoring Sales Berbasis Web Pada PT. Arifindo Mandiri TDC Pamanukan. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, Volume Vol.X No.2 ISSN:2087-2372.
- [8] Kadarsih & Pujiyanto, D., 2022. *Step By Step Belajar Database MySQL Untuk Pemula*. Tangerang Selatan: Pascal Books.
- [9] Pasinggi, E. S., Pongdatu, G. A. & Wanti, 2020. Sistem Informasi Penilaian Kinerja Karyawan Berdasarkan Key Performance Indicator Berbasis Web. *Jurnal Infinity*, Volume DOI:10.34148/infinity.
- [10] Plaza, M. A. J., 2021. *Desain Basis Data*. Yogyakarta: Deepublisher ISBN:978-623-02-2338-9.
- [11] Saskara, I. K., Purwahita, R. M. & Sutrisnawati, N. K., 2023. Implementasi Metode Key Performance Indicator (KPI) Dalam Pengukuran Kinerja Receptionist Di Amadea Resort dan Villas Seminyak. *Jurnal Kajian dan Terapan Pariwisata (JKTP)*, Volume Vol.3 No.2 e-ISSN:2747-0636.
- [12] Sugiarto, 2023. *Debian 11 Solusi Membangun Server Soho Yang Andal*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Infotek.
- [13] Suprpto, U., 2021. *Pemodelan Perangkat Lunak (C3) Kompetensi Keahlian : Rekayasa Perangkat Lunak Untuk SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Grasindo.
- [14] Switri, E., Apriyanti & Zaimuddin, 2021. *Penerapan Metode Manhaji Pada Pembelajaran Bahasa Arab*. Pasuruan Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- [15] Widia, I. D. M. & Asriningtias, S. R., 2021. *Cara Cepat dan Praktis Membangun Web Dengan PHP dan MySQL*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- [16] Yendrianof, D. et al., 2022. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.