

IMPLEMENTASI METODE MERIT SYSTEM PADA PENETAPAN BONUS KARYAWAN PENJUALAN DI PT GRAHA CENTRAL INDO JEMBER BERBASIS WEB

¹ *Afton Ilman Huda (1210651195)*

² *Ulya Anisatu Rosyidah, S.Kom, M.Kom,*

Progam Studi Teknik Informatika, Universitas Muhammadiyah Jember

ABSTRAK

Para karyawan penjualan tersebut pada dasarnya merupakan ujung tombak dalam memasarkan produk perusahaan, dimana meningkatnya penjualan sangat tergantung pada peran para karyawan penjualan atau sales. Menyadari hal tersebut, maka pihak perusahaan terus melakukan pengkajian terhadap sistem penggajian bagi para sales sehingga terjadi keseimbangan namun sekaligus dapat memuaskan semua karyawan khususnya para karyawan penjualan atau sales. Untuk itu selain gaji tetap atau pokok per bulan, mereka juga akan mendapat tambahan berupa bonus pada saat penggajian yang dihitung dari kinerja dan *performance* para sales dalam aktifitas rutinnnya. Sistem merit merupakan sistem penggajian yang rasional dan berorientasi pada penciptaan adanya rasa keadilan sehingga penghasilan yang diberikan kepada karyawan akan dikaitkan dengan kinerja karyawan tersebut secara individu. Tujuan penerapan sistem ini adalah untuk menciptakan lingkungan kerja yang adil, kompetitif, seimbangan dengan lingkungan, guna meningkatkan produktivitas kerja karyawan serta akan merefleksikan pada peningkatan kinerja perusahaan. Dengan demikian, kompensasi yang diberikan kepada karyawan akan dihitung berdasarkan perkalian dari hasil penilaian kinerja setiap karyawan. Hasil penilaian tersebut akan mencerminkan penghargaan atau penalti atas kinerja karyawan yang bersangkutan (Veithzal,2005). Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengangkat topik penelitian Tugas Akhir dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Penetapan Bonus Karyawan Penjualan Dengan Metode Merit *System* Berbasis Web Di PT Graha Central Indo Jember”.

Kata kunci : *performance, merit system*

IMPLEMENTATION METHOD MERIT SYSTEM OF DETERMINATION OF EMPLOYEES BONUS SALES IN PT GRAHA CENTRAL INDO JEMBER WEB

¹ *Afton Ilman Huda (1210651195)*

² *Ulya Anisatu Rosyidah, S.Kom, M.Kom,*

*Study of Informatics Engineering Faculty of Engineering Muhammadiyah University
of Jember*

ABSTRACT

The sales employees are basically the spearhead in marketing the company's products, which increased sales relies heavily on the sales or sales employees. Realizing this, the company continues to conduct an assessment of the salary system for sales so there is a balance, yet still be able to satisfy all employees, especially the employees of sales or sales. Therefore in addition to a fixed salary or principal per month, they will also get an additional form of bonuses when payroll is calculated from the sales performance and performance in routine activities. The merit system is a payroll system rational and oriented on creating a sense of justice so that the income of an employee will be linked to the performance of the individual employee. The purpose of this system implementation is to create a work environment that is fair, competitive balance with the environment, in order to improve the productivity of employees, and would reflect the improved performance of the company. Accordingly, the compensation granted to employees will be calculated based on the multiplication of the results of performance evaluation of each employee. The results of the assessment will reflect an award or penalty on the performance of the employee concerned (Veithzal, 2005). Based on the above, the authors raised the topic Final study entitled "Design of Information Systems Determination of Employee Bonus Merit System Sales With Web-Based Methods In PT Graha Central Indo Jember".

Key Words: *performance, merit system*