PERPUSTAKAAN

SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN PEMASARAN UNTUK PENJUALAN EKSPOR PADA PT. LEBERCON

TUGAS AKHIR

Oleh :
MAYA SUGANDI
NIM 197034

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA – IGI
UNIKOM
BANDUNG
2000

SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN PEMASARAN UNTUK PENJUALAN EKSPOR PADA PT. LEBERCON

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu ayarat kelulusan program Diploma – III Sekolah Tinggi Manajemen Informatika – Indonesian Germany Institute (STMIK – IGI).

Oleh :
MAYA SUGANDI
NIM 19 7034

Mengetahui

Ketua Jurusan	Pembimbing
(DR.Ing Mochamad Hendayun)	(Ir.Jhon Kennedy)

Menyetujui

Kepala direktur STMIK – IGI

(Ir.Eddy Suryanto Soegoto)

SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN PEMASARAN UNTUK PENJUALAN EKSPOR PADA PT. LEBERCON

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu ayarat keluiusan program Diploma – III Sekolah Tinggi Manajemen Informatika – Indonesian Germany Institute (STMIK – IGI).

Oleh :
MAYA SUGANDI
NIM 19.7034

Berdasarkan komisi Sidang Tugas Akhir dinyatakan lulus pada :
tanggal 5 Oktober 2000

Mengetahui

Penguji I

(DR.Ing Mochamad Hendayun)

Penguji II

(Ir.Jhon Kennedy)

Penguji III

(DR.Judi Alhilman, MSIE)

SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN PEMASARAN UNTUK PENJUALAN EKSPOR PADA PT. LEBERCON

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu ayarat kelulusan program Diploma – III Sekolah Tinggi Manajemen Informatika – Indonesian Germany Institute (STMIK – IGI).

Oleh :
MAYA SUGANDI
NIM 19· 7034

PT. LEBERCON PERKASA

Mengetahui

Kabag.Pemasaran

(Ir.Agus Heri)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karuniaNya, sehingga terselesaikan penyusunan tugas akhir ini yang merupakan salah satu persyaratan dalam menempuh kelulusan tingkat diploma di IGI-Bandung.

Tugas akhir ini terwujud berkat bantuan serta dorongan dari berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak. Semoga hasil karya ini bergunan bagi pihak yang memerlukannya.

Bandung, September 2000

DAFTAR ISI

BAB I
PENDAHULUAN
I.1. Latar Belakang Masalah..... Hal 1
I.2. Identifikasi Dan Pembatasan Masalah..... Hal 1 - 2
I.3. Teknik Pengumpulan Data..... Hal 2 - 3
I.4. Sistematika Pembahasan..... Hal 3 - 4
BAB II
LANDASAN TEORI
II.1. Sekilas Mengenai Manajemen Pemasaran
II.1.1. Definisi Dan Elemen Manajemen Pemasaran... Hal 5 - 7
II.1.2. Tujuan Dasar Pemasaran Dan Tujuan Sistem Pemasaran..... Hal 7 - 9
II.2. Perdagangan Luar Negeri
II.2.1. Sekilas Mengenai Perdagangan Luar Negeri.... Hal 9 - 10
II.2.2. Prosedur Ekspor..... Hal 10 - 12
II.3. Sejarah Visual Basic 6.0..... Hal 12 - 13
BAB III
OBJEK PENELITIAN
III.1. Sejarah Singkat Perusahaan..... Hal 14 - 16
III.2. Struktur Organisasi Dan Job Description..... Hal 17 - 20
BAB IV
APLIKASI SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN PEMASARAN PENJUALAN EKSPOR
IV.1. Pengenalan Sistem Informasi Pengendalian Pemasaran Penjualan Ekspor..... Hal 21 - 23
IV.2. Pemodelan Sistem Informasi Pengendalian Pemasaran Penjualan Ekspor..... Hal 23 - 33
BAB V
KESIMPULAN..... Hal 34
LAMPIRAN
Lampiran program.....
Lampiran non program.....