BAB I
PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Teknologi yang terus-menerus berkembang pesat seakan tak peduli akan kondisi buruk yang tengah menimpa. Salah satunya pada bidang komputerisasi, tak sedikit perusahaan besar yang memperbarui sistem komputerisasi mereka dengan tujuan agar memudahkan aktivitas perusahaan, walaupun sebenarnya semua itu memerlukan biaya yang cukup banyak. Hanya saja pada kenyataanya biaya yang dikeluarkan tidak sebanding dengan hasil yang didapat jika sistem komputerisasinya dikelola dengan baik sehingga benar-benar dapat berfungsi sebagaimana mestinya.

Dengan adanya kemajuan teknologi, banyak perusahaan besar maupun kecil yang mengkomputerisasi pemasukan data, pengolahan data dan pengeluaran data.

Namun semua hal itu tidak dapat berjalan dengan baik jika tidak didukung dengan sistem yang efektif dan efisien. Sistem yang efektif dan efisien akan menjadikan teknologi tersebut 'tepat guna'. Sebelum kita membuat sistem itu, kita harus merancangnya terlebih dahulu.

Banyak hal yang harus didahului sebelum kita mengolah sistem informasi tersebut dengan komputer. Pemahaman akan sistem yang akan dibuat sangat diperlukan agar kita tidak salah jalur. Sistem informasi yang dibuat harus sesuai dengan tujuan dari sistem tersebut. Diutamakan sistem yang dibuat memberikan keuntungan semua pihak di perusahaan dan membuat kerja perusahaan menjadi cepat dan bermutu.

I.2. Identifikasi Dan Pembatasan Masalah

Pada laporan tugas akhir yang saya susun ini, masalah yang diajukan terbatas hanya mengenai database pada bagian pemasaran untuk penjualan/perniagaan ekspor. Agar dapat dimengerti semua pihak, dibawah ini tertera beberapa

keterangan yang tujuannya agar pembaca dapat mengetahui titik permasalahan yang akan dikemukakan serta dapat dengan jelas mengenal batasannya. Untuk jawabannya pembaca dapat membaca laporan ini hingga akhir. Adapun daftar keterangan itu :

- Komputerisasi sangat diperlukan untuk bidang pemasaran pada perusahaan besar.
- Penjelasan secara singkat mengenai pemasaran.
- Penjelasan sistem komputerisasi secara umum untuk bidang pemasaran
- Penjelasan secara singkat mengenai penjualan ekspor.
- Penjelasan jalur pelaksanaan sistem penjualan ekspor pada umumnya.
- Penjelasan cara merancang database pada bagian pemasaran khusus untuk penjualan ekspor.
- Dan hal-hal lainnnya yang berhubungan dengan database pada sistem penjualan ekspor untuk bidang pemasaran.

I.3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka memenuhi syarat kelulusan menjadi Diploma-3, diantaranya adalah melakukan kerja praktek (praktek profesi) dan menyusun laporannya setelah itu membuat laporan tugas akhir, yang mana isinya tidak harus dengan mengembangkan hal yang didapat sewaktu melakukan kerja praktek. Mahasiswa/i diberikan kebebasan untuk mencari temanya sendiri, asalkan saja sesuai dengan jurusannya. Lain halnya dengan saya sebagai penyusun, laporan ini sebenarnya merupakan kelanjutan dari laporan kerja praktek yang pernah saya buat. Maka dari itu ada beberapa metoda sama dengan yang pernah saya pergunakan dalam membuat laporan kerja praktek, diantaranya yaitu metoda/teknik pengumpulan data. Berikut metoda pengumpulan data yang saya pakai :

- *Library Search*

  Yaitu dengan cara membaca, mempelajari, merumuskan dan membandingkan literatur-literatur dan bacaan-bacaan dengan yang berhubungan dengan materi yang akan dibahas sebagai dasar yang akan dicapai dalam pemecahan masalah.

- *Field Research*

  Yaitu mengadakan penelitian langsung ke obyek sasaran dengan teknik sebagai berikut :

  - Interview

    Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung tanya jawab terhadap subyek penelitian, dalam hal ini pimpinan dan karyawan serta pihak-pihak yang mampu menjelaskan tentang topik yang dibahas.

  - Observasi

    Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap proyek yang diteliti.

  - Dokumentasi

    Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara memanfaatkan catatan-catatan atau dokumen yang ada dalam perusahaan.

I.4. Sistematika Pembahasan

Tahapan-tahapan pembahasan yang dilakukan dalam tugas akhir ini adalah :

- Bab I

  Merupakan pendahuluan.

- Bab II

  Membahas mengenai landasan teori mengenai manajemen pemasaran, penjualan ekspor serta hubungan antara keduanya.

- Bab III

  Membahas tentang obyek yang diteliti.

- Bab IV

  Membahas mengenai perancangan database penjualan ekspor dan sistem informasi untuk bagian pemasaran di tempat yang diteliti (obyek).

- Bab V

  Merupakan kesimpulan dan analisa sistem informasi yang dirancang.