BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kartu prabayar IM3 merupakan salah satu produk dari PT Indosat Tbk yang bergerak melayani pelanggan di bidang jasa telekomunikasi dan Kartu IM3 merupakan kartu pra bayar dari Indosat dengan nomor awal 0856 dan 0857 yang memberikan kenyamanan dan kecepatan untuk bergabung dalam komunitas GSM Multimedia, produk ini sudah sangat dikenal oleh masyarakat Indonesia, mempunyai pelanggan yang banyak dan cukup diperhitungkan oleh para pesaingnya. kita ketahui bersama persaingan diantara produk sejenis akhir-akhir ini sangat ketat, baik dalam produk, harga, distribusi, promosi dan lain sebagainya, hal ini menuntut perusahaan untuk lebih kreatif dalam menarik perhatian konsumen.

Salah satu upaya yang dilakukan dalam menghadapi persaingan ini PT. Indosat Tbk dengan produk IM3 memberikan kualitas pelayanan yang terbaik kepada konsumen, kualitas pelayanan tersebut terdiri dari kualitas produk, harga, distribusi dan promosi. Kualitas produk yang ditawarkan dan dari kartu prabayar IM3 diantaranya dengan memberikan fitur dan layanan yang tersedia di dalam kartu yaitu mulai dari sms, i-ring, transfer pulsa, IM3-access, GPRS, MMS, slir, Confirence Call dan lain-lain

Adanya kompetisi pasar seluler yang semakin tinggi, khususnya di segmen low end. IM3 mempunyai program terbaru IM3 community yaitu sekelompok pelanggan IM3 yang berkumpul dalam satu komunitas berdasarkan minat/hobby,

asal, lokasi dan lain-lain seperti Contohnya Program School community adalah suatu program yang diperuntukkan bagi siswa suatu sekolah pengguna IM3 untuk tergabung dalam komunitas sekolahnya. Penelitian ini bertujuan untuk dapat menjelaskan dan mengetahui bahwa program school community yang dilakukan oleh PT Indosat Revs Sumedang benar-benar dapat menjadikan konsumen itu loyal dalam memakai produk kartu IM3 serta mengetahui seberapa besar pengaruhnya terhadap loyalitas konsumen.

Berdasarkan paparan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Sistem Informasi Registrasi IM3 School Community Di PT. Indosat Revs Sumedang".

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Adapun masalah yang timbul dalam Community IM3 di Revs Sumedang adalah :

1. Belum efektifnya sitem registrasi community pada PT. INDOSAT Reps Sumedang
2. Masih sering terjadi kesalahan teknis dan gagal registrasi dari sistem Community.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana sistem registrasi community yang berjalan pada PT. INDOSAT Reps Sumedang
2. Bagaimana sistem registrasi community yang diusulkan pada PT. INDOSAT Reps Sumedang

1.3. Maksud dan Tujuan

Maksud dilaksanakan Praktek Kerja Lapangan adalah untuk mengimplementasikan pengetahuan yang didapat di bangku perkuliahan dengan kenyataan yang sesungguhnya dilapangan, sedangkan tujuan dilaksanakannya kerja praktek adalah untuk :

1. Untuk mengetahui sistem registrasi community yang sedang berjalan pada PT. INDOSAT Reps Sumedang
2. Untuk membuat perancangan sistem registrasi pada PT. INDOSAT Reps Sumedang

1.4. Batasan Masalah

PT. INDOSAT Reps Sumedang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa telekomunikasi. Mengingat keterbatasan dan luasnya materi yang akan dibahas, maka penulis membatasi permasalahan yang akan disajiakan. Adapun yang akan dibatasi adalah sistem registrasi IM3 school Community. Maka dengan adanya pembatasan masalah ini penulis berharap agar tujuan utama pembatasan masalah ini dapat tercapai.

1.5. Lokasi dan Jadwal Kerja Praktek

Laporan kerja praktek ini merupakan laporan hasil kerja praktek penulis selama melakukan kerja praktek di **PT.INDOSAT Revs Sumedang** Jl. Pangeran Geusan Ulun No 26 Sumedang, selama 2 (dua) Bulan.

Tabel 1.1

Jadwal Kegiatan Kerja Praktek

No	Aktivitas	Waktu				
		Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat
1	Menginput Data Community					
	Bimbingan Data Community					
2	Menginput Data Penjualan SP					
3	Menghubungi PIC Community					
4	Menchecklist dan merapihkan Data Community					
5	Mengecek Data Community					
6	Menawarkan Paket Community Sekolah IM3 (Turun ke Lapangan)					
7	Bimbingan Laporan					