BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Praktek Kerja Lapangan

Memasuki abad ke 21 pada tahun 2010 telah banyak terjadi pada tatanan kehidupan manusia di dunia sesuai dengan tuntunan perubahan zaman.

Perubahan perilaku tersebut terutama pada bidang politik , sosial, budaya dan ekonomi. Perubahan pada bidang ekonomi menghadapkan pada pelaku bisnis pada tantangan baru dalam bidang usaha baik jenis maupun tingkat persaingan.

Guna mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan tersebut, bangsa indonesia dalam hal ini adalah pengusaha harus dapat meningkatkan kemampuan dan kualitas di semua bidang profesi. Pengembangan sumber daya manusia diarahkan secara tepat, cepat dan terarah menjadi sumber daya manusia yang profesional.

Dunia usaha di Indonesia semakin banyak, hal ini bisa kita lihat dari mereka yang mendirikan usaha (wirausaha) dengan begitu makin ketat pula persaingan bisnis diantara mereka, baik dibidang pelayanan maupun kualitas dan teknologi yang digunakan.

Dalam dunia usaha khususnya bidang pemasaran, sistem informasi berbasis komputer adalah salah satu solusi yang dapat dilakukan perusahaan ini sehingga prosuder kerja sebagai komponen dari sistem informasi akan menjadi lebih efisien.

Untuk dimasa mendatang dimana teknologi informasi telah menjadi nilai tambah dalam dunia bisnis dan serta kemampuan untuk bersaing. Oleh karena itu diharapkan dengan adanya perubahan teknologi ini sistem pemasaran seperti pencarian data dan laporan pemasaran menjadi lebih efektif dan efisien.

Pencarian data seperti data alamat pada sistem teknologi berbasis komputer menjadi lebih cepat dan menghemat waktu, laporan pemasaran yang baik.

Berdasarkan uraian-uraian di atas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **"Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pemasaran Pada PT. Indotrad Fajar Inti".**

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

a. Identifikasi Masalah

Masalah yang dibahas dalam laporan kerja praktek ini adalah :

1. Laporan masih menggunakkan excel.
2. Pencarian data masih lambat .
3. Kunjungan sales kurang terpantau.

b. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Sistem Pemasaran dapat dikelola dengan efektif
2. Perancangan Sistem Pemasaran menggunakkan Visual Basic.

1.3 Maksud dan Tujuan

Maksud dan Tujuan Kerja Praktek :

1. Mengatasi masalah keterlambatan data

2. Membuat Sistem Pemasaran yang baru
3. Laporan yang Efektif dan Efisien

1.4 Batasan Masalah

Masalah yang dibahas pada kerja praktek ini adalah Sistem Informasi Pemasaran yang meliputi Laporan Pemasaran seperti database Kunjungan sehingga perkembangan sales dapat terpantau. Perancangan yang akan dibahas pada bagian ini adalah perancangan proses, basis data, dan prosedur kerja yang berkaitan dengan perangkat lunak yang akan dijalankan.

1.5 Lokasi dan Waktu Praktek Kerja Lapangan

Dalam menyusun laporan kuliah kerja praktek, penulis memilih salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan yaitu di PT. Indotrad Fajar Inti yang berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No. 419, Ruko Istana Pasteur Regency Blok CRA-51 Bandung. Pelaksanaan di mulai tanggal 08 Juli 2010

Tabel 1.1 Jadwal kegiatan PKL

No	Jenis Kegiatan	Minggu I															
		1				2				3				4			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Observasi																
2.	Wawancara																
3.	Pengumpulan Data																
4.	Analisa Data																
5.	Perancangan Sistem																