BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Multi Solusindo Jaya adalah perusahaan yang mengkonsentrasikan diri pada bidang usaha penjualan *sparepart mechanical machine*, jasa perbaikan *mechanical, electrical, instrument* dan *supplier* ini telah berhasil menyelesaikan proyek-proyek, baik dari perusahaan swasta, BUMN, maupun instansi pemerintah berupa pekerjaan perawatan dan perbaikan mesin-mesin berteknologi tinggi serta pengadaan *sparepart mechanical machine*, yang mempunyai banyak rekan perusahaan di berbagai wilayah di Indonesia.

Promosi merupakan senjata yang paling ampuh bagi perusahaan dalam mengembangkan dan mempertahankan usaha. Suatu barang dan jasa tidak akan digunakan/dipakai bahkan tidak dikenal apabila konsumen tidak mengetahui kegunaannya, keunggulannya, dimana barang dan jasa dapat diperoleh dan berapa harganya. Untuk itulah pelanggan yang menjadi sasaran penjualan barang dan jasa perusahaan perlu diberikan informasi yang jelas. Maka peranan promosi yang didukung oleh *software* khusus berguna untuk memperkenalkan suatu barang dan jasa baru, oleh karenanya adalah menjadi keharusan bagi perusahaan untuk melakukan promosi dengan strategi yang tepat agar dapat memenuhi sasaran penjualan barang dan jasa yang efektif. Promosi yang dilakukan harus sesuai dengan keadaan perusahaan. Dimana harus diperhitungkan jumlah dana yang tersedia dengan besarnya manfaat yang diperoleh dari kegiatan promosi yang dijalankan perusahaan. Sebagaimana diketahui bahwa keadaan dunia usaha

bersifat dinamis, yang selalu mengalami perubahan yang terjadi setiap saat dan adanya keterkaitan antara satu dengan yang lainya. Oleh karena itu strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan perusahaan pada umumnya dan pada bidang penjualan pada khususnya.

Berdasarkan hasil pengamatan penulis pada PT. Multi Solusindo Jaya terdapat beberapa kekurangan dalam sistem informasi pemasaran. Untuk saat ini, pada perusahaan tersebut belum terdapat adanya sistem informasi pemasaran barang dan jasa yang memadai (pemasaran *online*) sehingga sulit untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Jika hal ini dibiarkan maka perusahaan akan mengalami perkembangan yang sangat lambat bahkan usahanya tidak dapat dipertahankan dan ini merupakan suatu hal yang sangat merugikan.

Bertumpu pada kekurangan tersebut maka dengan adanya pemrograman berbasis web, penulis berharap untuk dapat membangun sistem pengolahan informasi yang terintegrasi yang dapat mendukung kegiatan pemasaran, sehingga informasi jasa pada PT. Multi Solusindo Jaya dapat diakses oleh konsumen kapan pun dan dimana pun. Maka penulis ingin menuangkan kedalam karya tulis berjudul "**SISTEM INFORMASI *PEMASARAN* BERBASIS *ONLINE* PADA PT. MULTI SOLUSINDO JAYA**".

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penelitian di atas maka dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pemasaran yang sedang berjalan pada PT. Multi Solusindo Jaya?
2. Belum terdapatnya aplikasi pemasaran berbasis web untuk mempublikasikan barang yang dijual dan jasa service yang disediakan, sehingga tidak dapat diakses oleh masyarakat luas dan memiliki pelanggan yang banyak.
3. Bagaimana perancangan sistem informasi pemasaran pada PT. Multi Solusindo Jaya?

1.3 Maksud dan Tujuan

1.3.1 Maksud

Maksud dari kerja praktek ini adalah untuk memperoleh data, mengolah, menganalisis, dan menginterprestasikan sebagai bahan yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas pemasaran agar barang dan jasa yang disediakan oleh PT. Multi Solusindo Jaya bisa lebih dikenal oleh konsumen luas, baik di dalam atau di luar negeri.

1.3.2 Tujuan

1. Meningkatkan promo (Pemasaran *Online*) barang dan jasa agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas
2. Menjadikan promosi dengan strategi yang tepat agar dapat memenuhi sasaran penjualan barang dan jasa secara lebih efektif.

3. Membangun sistem pengolahan informasi yang terintegrasi yang dapat mendukung kegiatan pemasaran.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah dimaksudkan untuk membatasi ruang lingkup pekerjaan yang dilaksanakan dengan tujuan untuk memperkecil masalah yang ada pada bagian pemasaran. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Jasa pengiriman hanya memakai jasa dari perusahaan ”JNE” .
2. Sistem informasi pemasaran yang dibangun meliputi bagian transaksi penjualan barang dan order jasa service.
3. Transaksi penjualan dan jasa service yang dimaksud hanya untuk pelanggan yang sudah menjadi member (tidak bisa untuk sistem non member).
4. Pembayaran pemesanan hanya menggunakan *provider* bank Mandiri.
5. Sistem yang akan dibangun yaitu sistem informasi berbasis *php web/online* dengan menggunakan *Joomla Versi 1.5* sebagai aplikasi *front end* dan *administrator joomla* sebagai aplikasi *back end*.

1.5 Metode Penelitian

Dalam melakukan analisis dan perancangan menggunakan teknik pengumpulan data dengan melakukan metode penelitian sebagai berikut :

1. Metode Wawancara

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara berupa tanya jawab secara langsung dengan pihak instansi tersebut untuk memperoleh data dan informasi yang penulis butuhkan.

2. Metode Studi Pustaka

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan mempelajari buku-buku website dan koleksi perpustakaan yang berkaitan dengan kasus yang penulis bahas pada kesempatan ini.

3. Metode Observasi

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan atau penelitian langsung terhadap objek penelitian.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran secara umum mengenai isi laporan kerja praktek ini maka sistematika penulisan dari laporan kerja praktek ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, maksud dan tujuan, batasan masalah, metode penelitian, dan sistematika penulisan laporan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini akan dibahas mengenai sejarah, logo instansi, visi - misi, badan hukum instansi, bidang jasa pekerjaan, personal dan lingkup layanan, struktur organisasi dan deskripsi pekerjaannya serta landasan teori yang menyangkut kasus yang akan dibahas di laporan kerja praktek ini.

BAB III PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai hasil analisa perancangan yang penulis lakukan terhadap sistem informasi perancangan *website pemasaran* order/service di PT. Multi Solusindo Jaya.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai kesimpulan dari keseluruhan masalah yang telah dibahas pada bab sebelumnya dan dilengkapi dengan saran-saran yang dapat dijadikan masukan bagi pihak instansi.