

1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT), tepatnya di Pusat Pelayanan Teknologi (Pusyantek) adalah unit utama yang memiliki peran dalam bidang teknologi. Pusyantek bertugas melaksanakan manajemen pemasaran, manajemen kontrak dan lisensi, manajemen proyek, dan manajemen keuangan. Manajemen pemasaran yang memiliki tugas untuk memasarkan produk-produk BPPT sampai terjadinya kesepakatan kerjasama yang berupa layanan jasa atau komersialisasi. Manajemen pemasaran melakukan pertemuan dengan mitra untuk memasarkan produk-produk BPPT. Setiap pertemuan terdapat tahap status proyek mulai dari pembahasan awal, penawaran, negosiasi, *drafting* kontrak dan kontrak. Untuk menawarkan produk-produk BPPT perlu proposal untuk menawarkan harga. Pada penawaran harga tersebut terdapat honor tenaga ahli BPPT. Honor tenaga ahli BPPT sudah diatur di PMK 91 tahun 2019. Penentuan besar honor tergantung dari pendidikan dan pengalaman yang dapat dilihat pada *curriculum vitae* dan ijazah tenaga ahli. Apabila mitra menyetujui pembelian produk BPPT maka dilakukan kontrak yang dilimpahkan ke divisi kontrak. Dalam proses pelimpahan tersebut, manajemen pemasaran melimpahkan dokumen-dokumen penawaran kepada divisi kontrak. Semua kegiatan pegawai pemasaran dilaporkan menggunakan laporan harian yang dapat dilihat oleh kepala bidang pemasaran.

Terdapat permasalahan pada manajemen pemasaran yaitu terdapat proyek yang memiliki kendala namun tidak ada fasilitas untuk memantau tahap status proyek yang mengalami kendala. Dibutuhkan waktu yang lama untuk pelimpahan proyek karena pengumpulan data secara manual menggunakan *Microsoft Word* dan disimpan di *Google Drive*.

Sistem informasi manajemen pemasaran dibuat untuk melakukan manajemen laporan pada manajemen pemasaran secara digital, mengotomatisasi pengisian data dan memberikan fitur rekapitulasi untuk membantu manajemen pemasaran dalam pengambilan keputusan. Dengan adanya sistem ini maka kepala bidang pemasaran dan pegawai kontrak dapat mengakses laporan secara langsung melalui sistem. Sistem informasi manajemen pemasaran menyediakan fitur untuk monitoring perkembangan proyek, mengotomatisasi pengisian data pada fitur pelimpahan, memilih tenaga ahli pada fitur pelimpahan, dan *curriculum vitae* tenaga ahli dapat langsung dicetak setelah pengisian data pegawai.

1.2 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dari pembuatan sistem informasi manajemen pemasaran, yaitu:

1. Menyediakan fitur inisiasi proyek yang dapat digunakan pegawai pemasaran untuk inisiasi proyek.
2. Menyediakan fitur kegiatan harian pegawai yang dapat digunakan pegawai pemasaran untuk mengisi pekerjaan yang dilakukan setiap hari.
3. Menyediakan fitur *curriculum vitae* tenaga ahli yang dapat digunakan pegawai pemasaran untuk mengisi identitas pegawai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengemukakan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

4. Menyediakan fitur pelimpahan untuk melimpahkan dokumen-dokumen dari manajemen pemasaran kepada manajemen kontrak.

1.3 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari Sistem Informasi Manajemen Pemasaran pada Pusat Pelayanan Teknologi (Pusyantek) BPPT ini untuk melakukan manajemen laporan pada manajemen pemasaran sehingga laporan tersebut dapat diakses secara *digital* melalui sistem dan pengguna tidak perlu mengisi seluruh data secara manual karena terdapat fitur yang mengotomatisasi pengisian data.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup pada sistem informasi manajemen pemasaran ini adalah sebagai berikut:

1. Pengguna sistem ini adalah pegawai pemasaran, kepala bidang pemasaran, pegawai kontrak, pegawai proyek, dan pegawai keuangan.
2. Sistem diimplementasikan secara terpusat dengan menggunakan jaringan internet untuk media transmisi data
3. Sistem informasi manajemen pemasaran berbasis web.



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies

2 METODE KAJIAN

2.1 Lokasi dan Waktu PKL

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bertempat di Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT) yang beralamat di Gedung BPPT 2 Lantai 8, Jalan M. H. Thamrin No. 8, RT.10/RW.10, Kb. Sirih, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Kegiatan PKL berlangsung selama 48 hari kerja yang dimulai pada tanggal 2 Januari 2020 hingga 9 Maret 2020 dengan lima hari kerja dalam seminggu (Senin-Jumat, pukul 08.00 - 16.00 WIB). Pelaksanaan dilakukan di unit kerja Pusat Pelayanan Teknologi (Pusyantek).

2.2 Metode Bidang Kajian

Pembuatan sistem informasi manajemen pemasaran ini menggunakan metode pengembangan perangkat lunak model prototipe. Dengan metode ini pengembang (*developer*) dan klien (*stakeholder*) dapat saling berinteraksi selama pembuatan sistem. Seringkali *stakeholder* hanya mendefinisikan kebutuhannya secara umum sehingga spesifikasi kebutuhan terhadap fungsi-fungsi dan fitur-fitur belum jelas. Pada kondisi seperti ini maka model prototipe sangat membantu dalam pembuatan sistem informasi manajemen pemasaran karena adanya hubungan kerja atau komunikasi yang intensif antara pengembang aplikasi dan pengguna.