

Perdagangan bebas dunia dan krisis multidimensi adalah cambuk kita untuk menyiapkan diri dalam segala hal. Dimana hanya ada satu celah bebas untuk dapat mengelola sumber-sumber guna meningkatkan kesejahteraan manusia, yaitu memanfaatkannya secara optimal. Termasuk melihat kesempatan mendapatkan sebuah *profit* maupun *benefit* dengan waktu dan kemampuan yang serba terbatas.

Pengelolaan dari sumber-sumber yang dimiliki guna mendapatkan “*added value*” diharuskan untuk bisa menggunakan sumber secara efisien, dengan operasi yang produktif diharapkan dapat dicapai tingkat *efektivitas/profitabilitas* yang tinggi. Ada tiga hal yang perlu mendapat perhatian khusus dalam sistem produksi yaitu *source*, produksi, dan pemasaran. Dalam pemasaran kepuasan konsumen merupakan salah satu strategi untuk mencapai tujuan perusahaan. Pelayanan yang memuaskan konsumen akan berimbas pada kenaikan jumlah pelanggan, yang berarti peningkatan nilai keuntungan.

Berkaitan dengan judul proposal skripsi yang penulis ajukan. Penulis melihat suatu sistem pemasaran bahan bakar kendaraan bermotor ke konsumen yang masih belum memenuhi keinginan konsumen yang akan datang. Penulis melihat satu bentuk waktu sebagai suatu pemborosan yang memerlukan perbaikan *performansi* sistem tersebut. Diperlukan adanya bentuk dari gabungan antara berbagai aplikasi teknologi guna menjawab terhadap kebutuhan manusia yang kompleks. Untuk itu penulis mengajukan suatu strategi pemasaran bahan bakar kendaraan bermotor dengan memanfaatkan sistem transaksi dan manajemen keuangan sebagai salah satu “*product service*” yang ditawarkan oleh pihak bank.