

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis, merancang dan menghasilkan strategi yang efektif bagi *PT LinkNet, Tbk* untuk mendukung proses pelatihan sales baru agar dapat melakukan penjualan sebagai ambasador perusahaan. Oleh karena itu diperlukan adanya pelatihan yang efektif dan efisien guna meningkatkan kualitas sales. Maka diperlukan *sistem informasi manajemen pelatihan* yang berguna untuk efisiensi waktu pelatihan dan mencegah seorang sales terjadinya kesalahan informasi kepada pelanggan. *Sistem Informasi Manajemen Pelatihan* saat ini dapat dikembangkan menggunakan teknologi informasi berbasis *web* untuk menunjang metode pelatihan dikarenakan setiap orang tidak memiliki kemampuan belajar yang sama.

Kata kunci: *PT LinkNet Tbk, Sistem Informasi Manajemen, Pelatihan, Web*