

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja praktek

Seperti telah di sebutkan sebelumnya bahwa penyusun melaksanakan kerja praktek di PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur dan dalam pelaksanaan kerja praktek penyusun mendapat kepercayaan untuk membantu bagian pemasaran di warehouse cabang Cianjur. Penyusun membantu dalam pemasaran produk-produk PT. Coca Cola dari Warehouse Cianjur ke konsumen, swalayan, restoran, maupun Hotel, serta puhak ke tiga yang bekerjasama dengan PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur yang merupakan tempat menyelenggarakan dan mengevaluasi kegiatan pemasaran.

Hal lain pada bagian pemasaran adalah melakukan atau membuat laporan penjualan tiap hari yang berasal dari rekapan hasil penjualan para sales yang di pertanggungjawabkan pada supervisor serta bendahara (kasir). Dan kemudian data tersebut dibuat menjadi laporan triwulan, tahunan untuk keperluan manajemen.

3.2 Teknik Pelaksanaan Kerja praktek

Penyusun melaksakan kerja praktek mulai tanggal 01 September 2003 sampai dengan tanggal 29 September 2003. Selama melaksakan kerja praktek penyusun di berikan kesempatan untuk membantu mengerjakan tugas-tugas yang ada di bagian pemasaran. Diantaranya :

1. Membantu dalam pendistribusian produk

Pendistribusian ini dilakukan setiap hari oleh sales pada outlet-outlet yang telah terdaftar menjadi langganan PT. Coca Cola Amatil Indonesia-

Bandung Cabang Cianjur yang setiap harinya seorang sales mengirim produk PT. Coca Cola pada outlet-outlet yang berjumlah rata-rata 50 Outlet tiap harinya.

2. Membantu dalam pelaksanaan pengecekan barang.

Pengecekan barang dilakukan setiap hari terutama pada pagi hari dimana para sales membawa produk Coca Cola dari gudang untuk dikirim ke outlet-outlet, dan pada sore hari dimana para sales kembali dengan hasil penjualannya. Sehingga dapat diketahui stock barang yang ada di gudang. Kemudian pada besoknya dilaporkan kepusat tentang persediaan produk yang ada.

3. Membantu mencocokan sisa barang dalam buku persediaan.

Sisa barang yang dicatat dalam buku persediaan lalu disesuaikan dengan perhitungan fisik barang yang ada di gudang dan antara catatan dalam buku persediaan dengan fisik barang yang ada di gudang harus sesuai.

4. Membantu salesman ikut terjun ke lapangan.

Penyusun juga ikut dalam pemasaran (pengiriman) produk pada Outlet-outlet yang telah terdaftar dalam buku langganan.

5. Membantu dalam penelitian pasar.

Penyusun juga membantu supervisor dalam melakukan penelitian ke pasar langsung, dengan cara mengadakan wawancara dengan pemilik outlet yang telah menjadi langganan PT. Coca Cola maupun outlet yang belum terdaftar dalam buku langganan.

3.3 Hasil Kerja Praktek.

Setelah melaksanakan kerja praktek selama kurang lebih satu bulan lamanya, penyusun dapat mengetahui kegiatan yang di lakukan di wirehouse Cianjur.

3.3.1 Kegiatan di bagian pemasaran wirehouse Cianjur

Adapun kegiatan yang ada di bagian pemasaran wirehouse Cianjur yang di ketahui penyusun ialah :

1. Pengiriman produk pada konsumen

Pengiriman produk pada konsumen di lakukan oleh salesman, Handhelpe dan helper. Pengiriman tersebut dilakukan tiap hari, dan setiap harinya seorang salesman rata-rata melakukan pengiriman ke 50 Outlet yang telah tercatat sebagai pelanggan PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur.

2. Proses pencatatan penjualan

Proses pencatatan ini di lakukan oleh supervisor, dimana seorang supervisor membawahi rata-rata 5 orang salesman. Proses pencatatan hasil penjualan dilakukan pada saat para salesman kembali dari pengiriman produk dan melaporkan hasil penjualan produknya ke supervisor. Dari supervisor hasil pencatatan tersebut kemudian di laporan ke Market Development.

mengalami overbazet (produk berlebihan) dan pengiriman produk dilakukan tiap hari.

Dengan demikian kegiatan pemasaran pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung cabang Cianjur telah berjalan dengan baik, dan dapat menunjang pemasaran sehingga meningkatkan volume penjualan di PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur.



4.2 Saran

4.2.1 Saran untuk perusahaan

Dalam pelayanan atau perlakuan terhadap mahasiswa atau pelajar yang melakukan kerja praktek / penelitian sudah sangat baik. Namun penyusun menyarankan untuk pelaksanaan kerja praktek agar mahasiswa atau pelajar yang melakukan kerja praktek lebih diberi kesempatan untuk membantu dalam menyelesaikan tugas yang ada sehingga yang melakukan kerja praktek tidak merasa bosan dengan kekosongan waktu yang ada.

4.2.2 Saran untuk UNIKOM

Dalam pelayanan proses pengajuan kerja praktek mahasiswa sudah baik. Namun penyusun menyarankan agar prosesnya dipercepat agar kesempatan yang telah ada disuatu perusahaan tidak hilang karena kalah cepat dengan pelaksana Kerja praktek dari tempat lain.

pemasaran ialah bagian yang ada diperusahaan yang berhubungan langsung dengan konsumen.

Untuk meningkatkan angka penjualan maka bagian pemasaran bekerjasama dengan bagian lainnya untuk saling mendukung. selain itu bagian pemasaran tiap minggunya mengadakan rapat dengan semua anggota yang ada di bagian pemasaran terutama dengan para salesman untuk mengetahui secara keseluruhan keadaan di pasar, karena hanya para salesman yang berhubungan langsung dengan konsumen.

