

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Setelah melaksanakan kerja praktek di bagian pemasaran warehouse PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur khususnya bagian pemasaran maka penyusun mendapat kesimpulan bahwa untuk meningkatkan volume penjualan harus didukung oleh semua pihak dan saling bekerjasama antara satu bagian dengan bagian lain yang ada di perusahaan, dan pelayanan yang baik terhadap pelanggan (konsumen).

Kegiatan yang ada di Warehouse Cianjur telah berjalan dengan baik, yaitu yang meliputi: Proses pencatatan persediaan produk dan menangani persediaan produk, penerimaan, pengeluaran, produk dari pabrik pusat, pesanan produk, pendistribusian produk ke outlet-outlet serta dari pembeli yang datang langsung ke warehouse. Di unit inipun menangani permintaan untuk promosi dan pameran yang di selenggarakan oleh pihak lain. Selain menangani permintaan-permintaan yang telah di sebutkan, aktivitas yang lain di antaranya mengevaluasi keadaan barang yang ada dengan menggunakan buku stock barang atau persediaan produk.

Sistem pemasaran yang ada di PT. Coca Cola di seluruh dunia pada dasarnya sama. Yaitu dengan menggunakan sistem pemasaran "Direc Selling" yaitu memasarkan produk secara langsung pada konsumen. Dan dalam penyediaan produk sistemnya berbeda dengan perusahaan lain, di PT. Coca Cola pabrik yang meminta data persediaan barang pada warehouse kemudian pengiriman produk dilakukan oleh pabrik sesuai dengan data yang di terima dari warehouse bukan warehouse yang meminta untuk dikirim produk pada pabrik. Semua ini dilakukan agar persediaan produk di warehouse dapat di pantau langsung oleh pabrik sehingga pabrik dapat melakukan produksinya tanpa





### 3. Menyusun Hasil Penjualan

Penyusunan ini dilakukan oleh Market Development setelah mendapatkan laporan dari para supervisor, yang kemudian dijadikan laporan penjualan harian. Dari laporan penjualan tersebut kemudian dibuat laporan penjualan triwulan untuk keperluan manajemen.

### 4. Produk Control

Produk Control ialah Pengecekan / pemeriksaan produk yang dilakukan oleh supervisor secara berkala pada outlet-outlet yang telah tercatat dalam buku langganan PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur. Adapun tujuan dari produk control ini :

- Untuk mengetahui sejauh mana produk-produk dari PT. Coca Cola Amatil Indonesia bisa laku dipasaran.
- Untuk mengetahui persaingan yang ada di pasaran terutama persaingan produk yang sejenis dengan produk-produk dari PT. Coca Cola.
- Untuk menjaga supaya tidak terjadi kecurangan, baik itu yang dilakukan oleh salesman sendiri ataupun pihak lain.
- Untuk menjaga asset-aset milik PT. Coca Cola yang ada di outlet-outlet seperti Lemari pendingin, Box pendingin. Serta mendengar kalau ada keluhan dari outlet-outlet menyangkut produk PT. Coca Cola.

#### 3.3.2 Peranan Bagian Pemasaran di Wirehuose Cianjur

Peranan Bagian pemasaran sangat penting bagi PT. Coca Cola Amatil Indonesia-Bandung Cabang Cianjur. Karena tinggi rendahnya angka penjualan sebagian besar tergantung pada bagian pemasaran dan bagian lainpun turut andil dalam penentuan tinggi rendahnya angka penjualan. itu disebabkan karena bagian

