Word to PDF - UnRegistered
http://www.word-to-pdf.abdio.com/

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

BAB I

PENDAHULUAN

1 Latar belakang

Dalam persaingan dunia usaha yang sangat tinggi saat ini, perusahaan dapat mengelolah berbagai asset yang dimilikinya. Salah satu asset penting yang harus dikelola dengan baik oleh perusahaan saat ini adalah penjualan.

Coca-Cola Distribution Indonesia merupakan salah satu produsen dan distributor minuman ringan terkemuka di Indonesia. Coca-cola mulai dikenal di Indonesia pada tahun 1927, ketika pejabat-pejabat serta pedagang belanda memperkenalkan minuman tersebut di sini. Kemudian atas perkarsa dan modal sendiri, seorang sudagar bangsa belanda bernama Bernie konings pada tahun 1932 mendirikan pabrik coca_cola pertama di Indonesia. Kami memproduksi dan mendistribusikan produk-produk berlisensi dari The Coca-Cola Company. Perusahaan kami memproduksi dan mendistribusikan produk Coca-Cola ke lebih dari 400.000 outlet melalui lebih dari 120 pusat penjualan.

Coca-Cola Distribution Indonesia merupakan nama dagang yang terdiri dari perusahaan-perusahaan patungan (*joint venture*) antara perusahaan-perusahaan lokal yang dimiliki oleh pengusaha-pengusaha independen dan Coca-Cola Amatil Limited, yang merupakan salah satu produsen dan distributor terbesar produk-produk Coca-Cola di dunia.

Maka dokumen ini memberikan garis pedoman memadai didalam menggunakan database Asset Master sebagai alat bisnis bagi tim DS didalam menata dan mengawasi asset-asset yang relevan dengan IT. Salah satu faktor yang dapat menunjang kelancaran penyaluran produk ke

Word to PDF - UnRegistered
http://www.word-to-pdf.abdio.com/

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

konsumen yaitu aktivitas Telemarketing penjualan untuk Menambah Pelanggan Baru agar penjualan lebih berkembang.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik mengadakan penelitian mengenai penjualan PT.Coca-cola Distribution Indonesia. Dengan memelih judul **"Sistem Informasi Asset Master" PT.Coca-cola Distribution Indonesia**

2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

a. Identifikasi masalah

Masalah yang terjadi pada PT. Coca-Cola Distribution Indonesia yaitu dalam .

Telemarketing atau aktivitas penjualan barang atau jasa dengan penawaran terlebih dahulu melalui telpon merupakan jurus pemasaran yang kian berkembang. Para manajer pemasaran atau penjualan perlu menyimaknya. Siapa tahu cocok untuk jenis produk atau jasa yang ditangani dan bisa meningkatkan volume penjualan.

Dalam kegiatan sehari-hari, kerap kali seorang manajer yang bertanggung-jawab atas aktivitas pemasaran atau penjualan mengabaikan alat bantu yang tiap hari dipakainya untuk berkomunikasi. Selama ini telpon lebih dipandang sebagai alat yang mempercepat komunikasi, yang pada gilirannya menunjang aktivitas pemasaran atau penjualan perusahaan. Jadi nilai perangkat itu hanyalah dalam fungsinya sebagai alat penghubung saja.

Word to PDF - UnRegistered
http://www.word-to-pdf.abdio.com/

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

b. Rumusan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka pokok permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

Ternyata, alat telpon itu mengandung banyak potensi yang bila digunakan dan dikelola secara kreatif dapat berdampak langsung pada aktivitas usaha perusahaan. Singkatnya, telpon itu bisa menjadi alat pemasaran atau penjualan yang ampuh, sejauh ia dikombinasikan dengan operator yang tepat serta mengikuti sistematika kerja yang efektivitasnya telah terbukti. Pendayagunaan telpon macam ini termasuk sebagai teknik telemarketing yang akhir-akhir ini banyak dipakai, termasuk di Indonesia.

Dalam telemarketing ini, telpon menunjukkan fungsinya dalam bentuk menghubungi langsung pembeli potensial dan, kalau mungkin, mentuntaskan transaksi, menjadi semacam ujung tombak "survei" pemasaran, untuk di follow up lebih lanjut oleh tenaga pemasaran di lapangan, dan menjadi alat "pembuka pintu" pembeli potensial agar bisa dikunjungi oleh tenaga pemasaran.

3 Maksud dan tujuan

Maksud dilaksanakannya kerja praktek di PT. Coca-Cola Distribution Indonesia adalah mengimplementasikan pengetahuan yang didapat di perkuliahan dengan kenyataan sesungguhnya di lapangan dan juga mengembangkan sistem informasi yang sudah ada mengenai database Asset Master sebagai alat bisnis bagi tim DS didalam menata dan mengawasi asset-asset yang relevan dengan IT.

Word to PDF - UnRegistered
http://www.word-to-pdf.abdio.com/

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

Sedangkan tujuan dilaksanakannya kerja praktek di PT. Coca-Cola Distribution Indonesia adalah :

1. Mengetahui sistem yang ada mengenai masalah yang ada dalam hal database Asset Master sebagai alat bisnis bagi tim DS didalam menata dan mengawasi asset-asset yang relevan dengan IT.
2. Membuat rancangan dan susunan database Asset Master, sebagai peranan dalam melaksanakan kerja praktek ini

4 Batasan masalah

Pembahasan masalah dapat dilakukan secara tersusun maka dibuat batasan masalah, antara lain :

1. Merancang dan menyusun database asset master secara terperinci agar tercapai dokumen Aset yang tersususn secara baik.
2. Memproses data pemasaran dalam PT. Coca-Cola Distribution Indonesia agar mendapatkan pemasaran dengan baik dan aktivitas penjualan barang atau jasa lebih baik lagi dan mendistribusikan produk-produk berjalan lancer sesuai target yang telah di tentukan perusahaan.

5 Lokasi dan jadwal kerja praktek

Pelaksanaan kerja praktek dilakukan di PT.Coca-Cola Distribution indonersia tepatnya, pada Devisi Business Service dept. Bagian

Word to PDF - UnRegistered
http://www.word-to-pdf.abdio.com/

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

Informastion System & Tecnology. Yang bertempat di Jln. Teuku umar km.46 cibitung Bekasi. Phone (021) 8832-2222

Yang telah dilaksanakan mulai tgl 15 juli sampai dengan 14 juli 2009