

ABSTRACT

PT. Unichem Candi Indonesia (UCI) is a consumer goods company with a wide range of products. PT. UCI has ± 55 distributors spread across every city throughout Indonesia. The distributor side serves as a dealer to the seller in the market, so the role of distributors has an important role in product sales. Currently sales records are performed by the accounting department. The distributor's sales data is obtained by the marketing department in the distributor's territory. Some common mistakes are recording of inappropriate sales data between distributors and marketing, which can cause losses on the part of the distributor. Trying to solve the problem, it is suggested by making Web-based Customer Relationship Management (CRM) Application. System development method used is waterfall method. With the CRM system makes it easier for distributors to directly penginputan data sales every day, so the occurrence of data mismatch with the marketing part can be avoided. CRM system is expected to help and improve services to distributors, so as to further increase product sales.

Keywords: distributor, CRM, product sales, marketing

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

PT. Unichem Candi Indonesia (UCI) merupakan perusahaan consumer good dengan berbagai macam produk. PT. UCI mempunyai ± 55 distributor yang tersebar di setiap kota di seluruh Indonesia. Pihak distributor berfungsi sebagai penyalur ke penjual di pasaran, sehingga peranan distributor mempunyai peranan penting dalam penjualan produk. Saat ini pencatatan penjualan dilakukan oleh bagian accounting. Data penjualan distributor didapatkan oleh bagian marketing yang berada di wilayah distributor tersebut. Beberapa kesalahan yang sering terjadi adalah pencatatan data penjualan yang tidak sesuai antara distributor dan marketing, yang dapat menyebabkan kerugian di pihak distributor. Berusaha mengatasi persoalan tersebut, disarankan dengan melakukan pembuatan Aplikasi Customer Relationship Management (CRM) berbasis web. Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah metode waterfall. Dengan adanya sistem CRM mempermudah bagian distributor dapat langsung melakukan penginputan data penjualan setiap harinya, sehingga terjadinya ketidaksesuaian data dengan bagian marketing dapat dihindari. Sistem CRM ini diharapkan dapat membantu dan meningkatkan pelayanan kepada distributor, sehingga dapat semakin meningkatkan penjualan produk.



Kata kunci : distributor, CRM, penjualan produk, marketing