

## Sistem informasi penjadwalan antara bagian sales-PPC di PT X mengacu pada CBIS

Legowo Bagasdara, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20248066&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

PT. X adalah industri manufactur yang menghasilkan produk berupa kemasan, dengan bahan dasar plastik maupun bukan plastik. Pada PT. X tersebut bahan dasar kemasan tidak dihasilkan sendiri, proses manufactur yang dilaksanakan adalah membentuk bahan dasar tersebut menjadi suatu kemasan untuk produk-produk tertentu. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat pada era globalisasi, PT. X berusaha untuk membenahi diri di berbagai bidang. Salah satu bidang yang dianggap penting adalah bidang pemasaran yang dalam pelaksanaannya dilaksanakan oleh bagian Sales. Pembenahan yang dilaksanakan pada bagian Sales dilakukan dengan pembenahan dalam perangkat pendukung yang diperlukan oleh bagian Sales dalam melaksanakan tugasnya, dalam hal ini adalah Sistem Informasi Penjadwalan. Sistem informasi penjadwalan yang akurat dan tepat waktu sangat penting di dalam mendukung tugas-tugas bagian sales dalam melayani dan mencari pangsa pasar bagi PT. X. Dengan sistem informasi tersebut diharapkan bagian sales memiliki informasi yang akurat dalam menentukan perencanaan strategis dalam pemasaran. Sistem informasi penjadwalan yang dikembangkan adalah sistem informasi penjadwalan yang dapat memberikan informasi yang dibutuhkan yang lebih akurat dan tepat waktu. Hal tersebut dilaksanakan dengan : 1. Menyusun data yang diperlukan untuk menghasilkan suatu informasi penjadwalan. > 2. Mengurangi duplikasi kerja, penggunaan kertas dokumen serta pelaksanaan rapat dalam penyampaian informasi, dengan menyusun suatu sistem basis data yang mengarah pada penggunaan data bersama yang lebih efektif. > 3. Mempercepat serta meningkatkan keakuratan pengolahan data dengan cara modern (meninggalkan cara manual) yang mengacu pada CBIS. Dengan perbaikan-perbaikan serta pengembangan yang dilaksanakan tersebut dapat menghasilkan suatu sistem informasi penjadwalan yang lebih mengarah/mengacu pada CBIS yang diharapkan dapat menghasilkan sistem informasi penjadwalan yang lebih akurat dan tepat waktu, dalam mendukung tugas bagian sales.