BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Coca-Cola pertama kali diperkenalkan pada tanggal 8 Mei 1886 oleh John Styth Pemberton, seorang ahli farmasi dari Atlanta, Georgia, Amerika Serikat. Dialah yang pertama kali mencampur sirup karamel yang kemudian dikenal sebagai **Coca-Cola.** Frank M. Robinson, sahabat sekaligus akuntan John, menyarankan nama **Coca-Cola** karena berpendapat bahwa dua huruf C akan tampak menonjol untuk periklanan. Kemudian, ia menciptakan nama dengan huruf-huruf miring mengalir, Spencer, dan lahirlah logo paling terkenal di dunia.

Dr. Pemberton menjual ciptaannya dengan harga 5 sen per gelas di apotiknya dan mempromosikan produknya dengan membagi ribuan kupon yang dapat ditukarkan untuk mencicipi satu minuman cuma-cuma. Pada tahun tersebut ia menghabiskan US$46 untuk biaya periklanan. Pada tahun 1892, Pemberton menjual hak cipta **Coca-Cola** ke Asa G. Chandler yang kemudian mendirikan perusahaan **Coca-Cola** pada 1892.

Chandler piawai dalam menciptakan perhatian konsumen dengan cara membuat berbagai macam benda-benda cinderamata berlogo **Coca-Cola**. Benda-

benda tersebut kemudian dibagi-bagi di lokasi-lokasi penjualan penting yang berkesinambungan. Gaya periklanan yang inovatif, seperti desain warna-warni untuk bus, lampu gantung hias dari kaca, serta serangkaian cinderamata seperti kipas, tanggalan dan jam dipakai untuk memasyarakatan nama Coca-Cola dan mendorong penjualan.

Upaya mengiklankan merek Coca-Cola ini pada mulanya tidak mendorong penggunaan kata Coke, bahkan konsumen dianjurkan untuk membeli **Coca-Cola** dengan kata-kata berikut: "Mintalah Coca-Cola sesuai namanya secara lengkap; nama sebutan hanya akan mendorong penggantian produk dengan kata lain". Tetapi konsumen tetap saja menghendaki Coke, dan akhirnya pada tahun 1941, perusahaan mengikuti selera popular pasar. Tahun itu juga, nama dagang Coke memperoleh pengakuan periklanan yang sama dengan Coca-Cola, dan pada tahun 1945, Coke resmi menjadi merek dagang terdaftar.

Coca-Cola hadir di Indonesia ini sekitar tahun 1927, ketika Netherland Indische Mineral Water Fabrieck (Pabrik Air Mineral Hindia Belanda) membotolka untuk pertama kalinya di Batavia (Jakarta). Produksi Coca-Cola lumpuh pada jaman penjajahan Jepang (1942-1945) tetapi tepat padasesudah kemerdekaan Republik Indonesia, pabrik tersebut beroperasi dibawah nama The Indonesia Bottles Ltd Nv (IBL) dengan status perusahaan nasional.

Pada tahun 1971 dengan pertambahan mitra usaha dan modal didirikannya pabrik pembotaolan madern pertama di Indonesia dengan nama baru PT. The Jaya Beverages Bottling Company. Tercatat sampai saat ini 11 pabrik Coca-Cola yang beroperasi di berbagai provinsi di Indonesia, berturut-turut berdasarkan tahun pendiriannya adalah Jakarta (1971), Medan (1973), Surabaya (1976), Semarang (1976), Ujung pandang (1981), Bandung (1983), Padang (1985), Bali (1985), Manado (1985), Banjarmasin (1981), dan Lmpung (1995).

Coca-Cola *Amatil* pertama kali berinvestasi di Indonesia pada tahun 1992. Mitra usaha Coca-Cola saat ini merupakan pengusaha Indonesia yang juga adalah mitra usaha saat perusahaan ini memulai kegiatan usahanya di Indonesia. Produksi pertama Coca-Cola di Indonesia dimulai pada tahun 1932 di satu pabrik yang berlokasi di Jakarta. Produksi tahunan pada saat tersebut hanya sekitar 10.000 krat.

Saat itu perusahaan baru memperkerjakan 25 karyawan dan mengoperasikan tiga buah kendaraan truk distribusi. Sejak saat itu hingga tahun 1980-an, berdiri 11 perusahaan independen di seluruh Indonesia guna memproduksi dan mendistribusikan produk-produk The Coca-Cola Company. Pada awal tahun 1990-an, beberapa diantara perusahaan-perusahaan tersebut mulai bergabung menjadi satu.

Tepat pada tanggal 1 Januari 2000, sepuluh dari perusahaan-perusahaan tersebut bergabung dalam perusahaan-perusahaan yang kini dikenal sebagai Coca-

Cola Bottling Indonesia. Saat ini, dengan jumlah karyawan sekitar 10.000 orang, jutaan krat produk kami didistribusikan dan dijual melalui lebih dari 400.000 gerai eceran yang tersebar di seluruh Indonesia.

Coca-cola adalah minuman ringan yang terkenal di dunia dan disukai oleh kaula muda dan orang tua. Coca cola merupakan minuman yang mempunyai kadar soda yang paling sempurna. Minuman ini merupakan jenis minuman berkarbonasi yang mengandung air, gula, sari daun cola, cafeine dari kacang cola, caramel, asam posfor, vanilla, jus lemon, jeruk, minyak lemon, pala, kayu manis dan ketumbar. Minuman ringan ini dikonsumsi oleh semua lapisan masyarakat dari berbagai latar belakang pendidikan dan pekerjaan.

Kemudian pada tangga 1 July 2002 PT. Coca-Cola *Amatil* Bottling Indonesia berubah nama menjadi PT. Coca-Cola Bottling Indonesia dan PT. Coca-Cola *Amatil* Indonesia berubah nama menjadi PT. Coca-Cola Distribution Indonesia. Sedangkan untuk hal-hal yang bersifat penggabungan antara perusahaan pembotolan dan perusahaan distributor nama perusahaan yang dipergunakan adalah PT. Coca-Cola Bottling Indonesia. Perubahan nama ini diharapakan dapat membuat masyarakat Indonesia merasa lebih akrab dengan Coca-Cola.

A. Visi PT. Coca-Cola *Amatil* Indonesia

Visi PT. Coca-Cola *Amatil* Indonesia Jawa Barat adalah menjadikan produk Coca-Cola “pilihan utama” minuman siap saji yang tersedia “dimana saja” melalui pengembangan organisasi yang “sehat dan kuat” dengan karyawan yang “cakap” serta berorientasi ke “*customer*”.

The become the “preferred” RTD beverage and we are “everywhere” by developing a “strong and healthy” organization with “capable” and customer oriented employees.

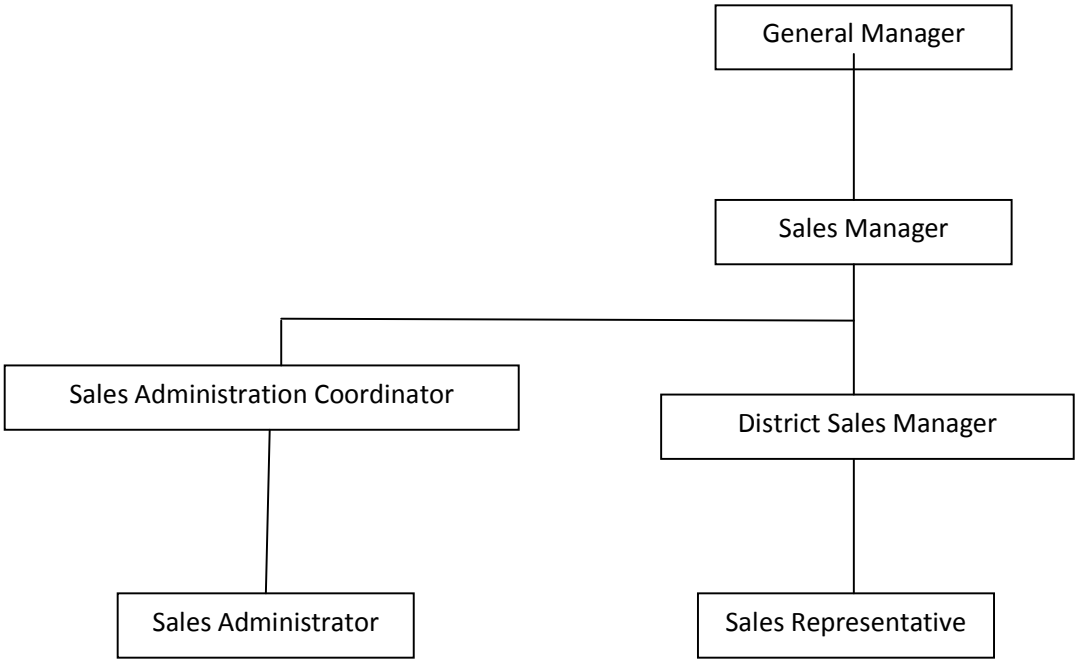
PT. Coca-Cola *Amatil* Indonesia Jawa Barat adalah bagian dari keluarga besar Coca-Cola yang terdiri dari orang-orang yang dinamis, berdedikasi tinggi, selalu bekerja sama dan mampu memberikan produk dan layanan yang berkualitas tinggi kepada para pelanggan dan konsumen. Kami siap menjadikan Coca-Cola sebagai perusahaan minuman ringan yang paling maju diseluruh Indonesia melalui efektifitas dan efisiensi dalam distribusi, pelaksanaan basis *salesmanship* yang konsisten, pengembangan pasar yang kreatif & inovatif, pelaksanaan program marketing yang tepat dan benar serta mampu menjadikan Jawa Barat sebagai penyumbang keuntungan yang selalu meningkat.

B. Misi *PT.* Coca-Cola *Amatil* Indonesia

Di Coca-Cola Indonesia, kita bertekad untuk memberikan nilai terbaik bagi pemegang saham dengan menjadi perusahaan yang tumbuh terdepan dalam pasar minuman. Kita sangat menghargai karyawan. Berbagai merek dari *The Coca-Cola Company* dan karyawan kita yang berdedikasi serta berdisiplin memberikan Coca-Cola suatu unggulan bersaing yang berkesinambungan. Kita mengembangkan kemitraan sejati dengan para pelanggan untuk memuaskan lebih dari 200 juta konsumen yang dahaga.

2.1. Struktur Organisasi PT. Coca-Cola *Amatil* Indonesia

Di dalam menjalankan perusahaan ini tentulah didukung oleh seluruh karyawan yang menciptakan suatu tata kerja yang paling baik, teratur, dan rapi sebagai alat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan dan digariskan oleh perusahaan sebelumnya. Salah satu cara untuk menciptakan suatu tata kerja yang baik, teratur, dan rapi adalah dengan menyusun struktur organisasi perusahaan sebagai hirarki dalam pemisahan tugas, tanggung jawab, dan wewenang yang jelas dan tegas pada setiap bagian yang ada dalam perusahaan.



Sumber: *Company Profile PT Coca-Cola Distribution Indonesia (CCA)* - Jawa Barat

2.2. Job Description

1. *General Manager*

General mananger punya tanggung jawab sepenuhnya terhadap seluruh aspek dan koordinasi serta kejadian yang signifikan yang di alami perusahaan juga sentralisasi dan desentralisasi jabatan,serta menentukan struktur organisasi perusahaan.

2. *Sales Manager*

1. *Technical Competency*

-Distribution

- Project Management

- Account Development

- Sales Management

- Merchandising

-Business Acumen

2. *Core Competency*

- Orientation to Excellence

- Customer Orientation

- Communication and Influencing

- Problem Solving

- Collaboration

3. *Leadership Competency*

- Decision Making

- *Financial Acumen*
- *Developing others*
- *Managing Performance*
- *Planning and Executing*

3 . *District Sales Manager*

1. *Technical Competency*

- *Distribution*
- *Account Development*
- *Selling*
- *Business Acumen*

2. *Core Competency*

- *Orientation to Excellence*
- *Customer Orientation*
- *Communication and Influencing*
- *Problem Solving*
- *Collaboration*

3. *Leadership Competency*

- *Developing others*

- *Managing Performance*

- *Planning and Executing*

4. *Sales Representative*

1. *Technical Competency*

- *Distribution .*
- *Account Development*
- *Selling*
- *Business Acumen*

2. *Core Competency*

- *Orientation to Excellence*

- *Customer Orientation*

- *Communication and Influencing*

- *Problem Solving*

- *Collaboration*

3. *Leadership Competency*

- *Planning and Executing*

5. *Sales Administration*

- *Memonitoring CDE Request dan Pull out GDM admin*
- *Membuat OVP Request*
- *Menyediakan list verifikasi Hitlist OPD by DSM dan SR*
- *Report Estimasi sales by DSM to SM*
- *Report Actual PO by DSM to SM*
- *Memonitor Kredit yang berjalan (ATB new Update)*
- *Uplod RED survey tiap hari sabtu dan sekalian report by SR, by SO nya*
- *Menyediakan RSL RED Survey by DSM dan SR*
- *Menerima dan mengalokasikan POSM ke DSM dan SR*
- *Menyediakan RSL update direct & indirect by DSM dan SR*
- *Mempersiapkan Agrement program Marketing*
- *Menyediakan list outlet yg tidak ada phone number by DSM dan SR*
- *Menyediakan list outlet Unploting by SR*
- *Input data BARCODE by SR*
- *Update Dashboard User*
- *Menyediakan Agrement permohonan fasilitas kredit*
- *Data Motor Cyrcle & Vehicle Claim- SR / DSM*

- *Memonitor Up Date Program*
- *Data entry OPD GDM hit list ke AS 400 By SR*

2.4 Aspek Kegiatan Perusahaan

Di Coca-Cola, **Customer Service System (CSS)**, sistem pelayanan pelanggan didesain untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen secara terus-menerus terhadap produk-produk Coca-Cola dengan menyediakan pelayanan yang optimal kepada seluruh pelanggan berdasarkan kebutuhan mereka masing-masing.

Tujuannya adalah menciptakan outlet ideal di seluruh Indonesia. Untuk mencapai tujuan tersebut, CSS merencanakan dengan matang dan meninjau-ulang seluruh aspek dan peluang penjualan yang tersedia bagi setiap pelanggan. Kemudian menawarkan langkah-langkah korektif bagi para pelanggan dan secara bersama-sama menerapkan program-program perbaikan yang sesuai dengan standar perusahaan.

Agar program CSS berjalan dengan efektif, CSS memiliki Tim khusus di National Office yang melakukan perencanaan dan memberikan pelayanan di bidang penjualan dan pemasaran kepada seluruh para pelanggan. Tim tersebut memberikan pelayanan yang menyeluruh, mulai dari perencanaan rute distribusi hingga sistem pelayanan pelanggan yang lebih komprehensif, apakah secara langsung melalui Tim sales force .

Tabel Outlet di ADP

4005519	WATI IBU	JL CIJERAH NO 98
4005558	TOKO MANDIRI	JL CIGONDEWAH NO 63
4005563	YUSUP H BPK	JL CIGONDEWAH NO 17
4008023	TOKO ARIFIN	JL SOEKARNO HATTA NO 88
4019574	PASAR PRIMA	JL RAYA CIJERAH NO 158
4200378	PUTRA SARI	JL PERUM CIJERAH DP 77 A
4586753	TOKO EMA	JL CIGONDEWA / GEMPOL NO 26
4682465	TK H YAYAT	JL CIGONDEWAH KALER NO 16
4684076	TOKO ALFAT -H	JL CIGONDEWA KALER NO 6
4684403	TOKO BP UJANG	JL CIGONDEWA KALER
4756578	TK KURNIA	JL GEMPOL SARI NO 382
8911056	WHITE COOLER TK RONY	KMPLEK BUMI ASRI SBELUM TRMINL
8913553	WARUNG JAMU	GEMPOLSARI RT1RW2
8929409	TK MITA	JL MUSTANG RAYA NOE16
8929691	TK MITA	JL MUSTANG RAYA NO16
8930006	IBU YEYEN	JLN MUSTANG NO6
8939255	TOKO CAHAYA	JLN RENGAS NO26
8939258	TK RTS	CIGONDEWAH KALER NO55A
8939264	TK BANJARS	CIGONDEWAH KALER NO55E
8910945	RED STOP DEDI	CIGONDEWAH GIRANG NO18
4005755	RUMAH MAKAN TANJUNG RAYA	JL CIGONDEWAH NO 83
4585256	RM AROMA MINANG	JL CIJERAH NO 267
4682466	RM SARI NIKMAT	JL CIGONDEWAH KALER NO 29
4005584	WARUNG BASO	JL CIJERAH NO 240
4685393	KIOS BASO MANG DIDIN	JL PERSATUAN BLOK 4 RT 4/5
8913807	BASO AJAY	JL GEMPOL
8916525	WR SATE TONGSENG	CIJERAH NO279
8928719	MIE BAKSO KOCOK BPK UUN	JL GEMPOL NO.383
4457190	BP ACEP BDR	JL GEMPOL SARI NO 10
4005354	TOKO BAPAK DADANG	JL CIJERAH NO 1 RT 3/2
4585130	ANUGRAH SAKTI MOTOR	JL CIGONDEWAH KALER 53
8910636	WHITE COOLER DIAS SALON	CIJERAH 2 BLOK 5 NO14

8913806	PA HOLIK	JL JATIMEKAR NO 2 RT1/2
8947171	AGAPE	JL.MELONG ASIH NO.148
4684268	WARNET DEWI-DEWI	JL LEUWI GAJAH NO 328 CIMINDI
8910563	AHA PT JAYA BARU	CIJERAH NO254
4200060	KARYA BUDI	JL CIJERAH NO 152
4200068	ARIPIN	JL CIJERAH NO 18
4200069	SITEPU	JL CIJERAH NO 8
4200276	TOKO AMIH	JL CIJERAH
4683275	TOKO RUDY	JL MELONG
4683276	WHITE COOLER TK IRWAN LUBIS	JL MELONG CIJERAH
4683323	TOKO ROSE	JL PERUM NUSA INDAH
8943645	HAPPY MARKET	MELONG ASIH 1 NO.11 MEKAR INDH
8947595	TK IWAN ACONG	JL.MELONG BLOK SAKOLA NO 55
8956722	TK CHANDRA JAYA	JL.MELONG TENGAH NO.139
8964686	TK AGUNG	JL.CIJERAH BLOK 21 NO.8
8966657	TK.ENI	JL GEMPOL SARI DKT KAHATEK
8966665	TK.18	JL.GEMPOL.SARI.BLOK18 NO 103
8966671	TK PAK BANJAR	JL CIGONDEWAH KALER NO 56
4002700	TOKO ODI	JL CAPUNG NO 4
4005671	TOKO MULYA	JL SUDIRMAN NO 733
4006840	POOL DAMRI	JL SOEKARNO HATTA NO 44
4016777	KUSNADI IBU	MELONG
4200075	WANDA	JL CIJERAH NO 97
4200083	ANGGREK	JL CIJERAH NO 32
4200090	TOKO KURNIA	JL MELONG ASIH NO 29
4200092	TOKO 47	JL MELONG ASIH NO 47
4202602	BP SUDARTO	JL POKER TENGAH I NO 22
4520348	TK.BERKAH BARU	JL MELONG ASIH NO 4 BLOK A
4520354	WHITE COOLER TK. TIARA	JL MELONG ASIH 116
4585239	TOKO EDI	JL.POCKER 4 MLNG 175
4585489	BAPAK DANY	JL MUSTANG II NO 1
4683271	TOKO JAENAL	JL MELONG
4683272	TOKO JODI	JL CIJERAH
4683273	TOKO SATAR	JL CIJERAH
4683274	WHITE COOLER TK NASUTION 2	JL CIJERAH 2 BLOK 21
4684091	TOKO AL-HAMID	JL MELONG NO 142
8934844	WR IBU AWIT	JL WIJAYAKUSUMA BLOK 11 NO50

8935448	WR PA JAENAL	JL CIJERAH BLOK 21 NO8
8941385	KOP MITRA ASIH	JL.MELONG RAYA GG.DUKUH
8945505	TK SEDERHANA	JL.SASAK GOLKAR NO.102 MELONG
8924037	RED STOP HANDRI	MELONGRAYA BLOK21 NO4
8924057	RED STOP BP TONY	CIGONDEWAH KALER NO53
4200065	RM. ANDA	JL CIJERAH II BLOK 9 NO 8
4620067	BASO REUWAS	JL CIJERAH II BLOK 12 NO 20
4685136	MIE KOCOK HJ ENI	KMP KARANG MULYA RT 03/08
4685448	BASO PUJA SERA SATRIA	JL PERUMNAS CIJERAH NO 172 BDG
4017048	SMAN 6 KANTIN 1	JL MELONG RAYA 172
8934388	KOPRASI SMU 6	MELONGRAYA NO172
4586063	IBU LIA	JL DAKOTA BARAT II NO 4
4012509	TOKO SINAGA	JL PERUM CIJERAH NO 167
4202527	RAMA SHINTA MOTOR	JL MELONG ASIH 63
4202530	WARTEL MELONG ASIH	MELONG ASIH
4585225	WARTEL 21	JL CJR 2 BLK 21 NO24
4756701	SSA JAYA MOTOR CIJERAH	JL MELONG ASIH NO 30
4685449	SKY NET	JL MELONG ASIH BLOK 4 NO 23
4685450	BENK 90 NET	JL MELONG ASIH SDG SARI N 4
8914273	WARNET BAROKAH	JUMBO JET RAYA NO24
8964680	INFORMIX NET	JL.HERCULES RAYA NO.19 MELONG
4684351	AHA PT CAHAYA HARAPAN	JL PARALON 1 NO 18 CIJERAH
4252405	PROTON	JL BOJONG RAYA NO 101 C
4005593	TOKO SINAR	JL RAYA BOJONG NO 2
4005674	BRAVO WASERBA	JL HOLIS NO 133
4005586	MAMAN BPK	JL PASIR NO 24 BOJONG RAYA
4005762	TOKO INDRA	JL CIJERAH 132
4016690	TOKO PARHAN	JL BOJONG RAYA NO 69A
4200410	WHITE COOLER MITA IBU	JL BATU KALI NO 3 CIJERAH
8914293	TOKO NURDIN	BOJONG RAYA PRAPATAN
8914305	TK H ASEP	BOJONG RAYA NO26
8914443	TK AHMAD	MUSTANG INDUK NO1
8914680	TK GM	JUMBO JET RAYA NO11
8925024	TK IBU EUIS	JL MELONG NO40
8935640	WR IBU SUSI	JL WIJAYA KUSUMA 4 NO92
8925002	RED STOP IBU ANI	S HATTA NO121

8925014	RED STOP LANCAR	S HATTA NO10
4022441	RUMAH MAKAN PUSAKO MINANG	JL BOJONG RAYA NO 6
4005588	WHITE COOLER SARYO	JL TEGEL NO 11 BOJONG RAYA
4685499	MIE KOCOK BOJONG	JL RAYA BOJONG NO 58 CIJERAH
4755752	PEMPEK KM 32	JL GEMPOL RAYA DPN NO 89
4756576	WARUNG BORA	JL RAYA BOJONG NO 16
8964341	WARNAS SUNDA NU BIASA	JL.MELONG ASIH NO.7
4586601	SD. BOJONG I	JL PARALON NO I
4586528	SMP BPPI BOJONG	JL KAPUR BOJONG RT 04 10
4586620	SMK DIRGANTARA	JL BOJONG RAYA NO 114 A
4005536	SAEFUDIN BPK	PASAR CIJERAH LOS DEPAN NO 57-
4018810	JAYA MAKMUR	JL CEJERAH 7
4365509	TOKO ANEKA BARU	DPN PS INPRES 22 CIJERAH
4004871	DIVI MOTOR	JL BOJONG NO 102
8947624	SSA RAMOS JAYA OIL	JL.MELONG ASIH NO.1
8947627	GAME NET	JL MELONG ASIH NO.1
4585013	FURQON NET	JL BOJONG RAYA NO 126
4684431	RIVERSIDE NET 2	JL BOJONG RAYA NO 100 BDG
8948281	MEGA NET	JL.MELONG ASIH NO.40
4684353	PT GIZI TATA PANGAN SEJAHTRA	JL PARALON 1 NO 22 CIJERAH
4685230	AHA PT KARINA	JL BOJONG NO 18 A/ 16 BDG
4685281	AHA PT OONG KWANG KANTIN SUSI	JL BOJONG BUAH RAYA NO 11 A
5168832	KLINIK GIGI UMUM	JL MELONG NO 2 CIJERAH
8915204	WHITE COOLER FUTSAL RONALDO	CIJERAH NO185 SMPNG BNI
4005531	TOKO NO 195	JL CIJERAH NO 195
4012504	TOKO KAWI JAYA	JL CIJERAH NO 95
4200087	TOKO MAKMUR	JL MELONG ASIH NO 15A
4620116	TK 23	JL CIJERAH NO 23
4620117	KARYA MANDIRI	JL CIJERAH NO 169
4684433	TOKO BP WATUDI	JL CIJERAH
8944207	TK TERA	JL.CIJERAH NO.71
4005522	TIOKO RIJKI	JL CIJERAH NO 131
4005540	ENCEP BPK	KOMP CIJERAH I NO 20
4005857	SAHIDIN	JL CIJERAH NO 151
4017333	WHITE COOLER TK SUMBER SEHAT	JL CIJRAH NO 165
4200089	TOKO ANYAR	JL MELONG ASIH NO 17
4200091	TOKO CAHAYA ABADI	JL MELONG ASIH NO 15B
4200399	ADE	JL CIJERAH NO 101

4200401	WHITE COOLER ASEP	JL CIJERAH NO 99
4685122	WHITE COOLER TOKO BANJAR	JL CIJERAH NO 18 CIJERAH
4755808	TOKO BPK AHMAD	JL CIJERAH 209 RT03 RW05
4755930	TOKO RIZQI	JL CIJERAH NO 171 RT 05/05
8918620	TK REJEKI	CIJERAH NO156
8918715	TOKO BAROKAH	CIJERAH NO151
8944211	TK BP MUKHTAR	JL.CIJERAH GG H ANWAR NO.7
4005513	WR SEDERHANA	JL CIJERAH NO 43
4020819	RUMAH MAKAN SALERO	JL CIJERAH NO 68
4585240	WHITE COOLER MIE BASO BUMI AYU	JL CIJERAH NO 173
4585257	MIE BASO ROY	JL CIJERAH NO 219
4685416	MIE AYAM / BASO ELOK	JL CIJERAH NO 20 BANDUNG
4756638	MIE BASO FAFORITE	JL CIJERAH NO 145
5168828	BASO CIJERAH	JL CIJERAH DEPAN BRI
8918667	BASO BUMI AYU	CIGONDEWAH KALER NO284
8944260	BUANA RASA	JL.CIJERAH NO.279
4005535	TOKO SARI	PASAR CIJERAH LOS 8C
4012502	TOKO 26	JL CIJERAH NO 75
4012503	TOKO FAMILI	JL CIJERAH NO 77
4018817	SUMBER JAYA UTAMA	JL MELONG ASIH NO 11 C
4457159	TK MAKMUR BDR	JL MELONG ASIH NO 15A
8915343	SSA CIJERAH MOTOR	CIJERAH NO66
4585036	STONES MULTI MEDIA COM	JL CIJERAH RAYA NO 26A
4684350	GG NET	JL CIJERAH NO 17 A BDG
8964315	COSTA GAME NET	JLN CIJERAH NO.40
4005852	TOKO IMAN JAYA	JL SOEKARNO HATTA NO 184
8941556	TK SAHABAT	JL.CIJERAH BLOK 19 NO:1
8961193	TK OYONG	JL.HOLIS NO.171
8964489	TK FARA	JL.SOEKARNO HATTA NO.46
8964516	TK ENGGAL	JL.SOEKARNO HATTA NO.89/91
4005654	TOKO AGUS	JL SOEKARNO HATTA NO 94
4005669	DIK DIK	JL SUDIRMAN NO 719 A
4005735	TOKO DANI	JL HAJI ALPI NO 40
4016691	RAAS	JL SOEKARNO HATTA NO 4
4683028	TK BUNDERAN	JL SOEKARNO HATTA NO 8
4684432	TOKO MAMAH OLA	JL SOEKARNO HATTA NO 118 BDG
4685402	IDUY CELL	JL SOEKARNO HATTA NO 91
4755800	TK BERKAH MANDIRI	JL GEMPOL SARI NO 75

4756577	WHITE COOLER TK 2 SERANGKAI	JL HOLIS NO 32
4756663	TK DARMAN	JL HOLIS DALAM DPN SOCIBUNTU
4756976	TOKO HJ ENI	JL HOLIS NO 321 CIJERAH
8915546	WHITE COOLER TK MULYA	SUKARNO HATTA NO90
8915558	TK ABANG MUL	SUKARNO HATTA NO88
8915654	WR PA DADAN	SUKARNO HATTA NO47
8922151	RED STOP IBU ENUNG	S HATTA NO19
8944566	RM SAMBAL HEJO	JL SOEKARNO HATTA NO.71
4005665	KEDAI JEMPOL	JL SUDIRMAN NO 709 BANDUNG
4005673	RUMAH MAKAN KASIDI	JL SOEKARNO HATTA NO 45
4017390	WARUNG NASI SEDERHANA	JL SOEKARNO HATTA NO 144
4683269	WARUNG JAMU	JL SOEKARNO HATTA NO 16
8915598	RM FAREL MINANG	SUKARNO HATTA NO90
8915610	WN BUNDERAN	SUKARNO HATTA NO8
8938746	RM SINAR MINANG	JL SUKARNO HATA NO 41 A
4006912	MADRASAH ALIAH	JL H ALPI NO 40
4683383	TOKO MENTARI	JL SOEKARNO HATTA
4586619	SEKOLAH BULUTANGKIS	JL MELONG ASIH CIJERAH
8956645	PRIMAGAMA COURS	JL.RAYA CIBEUREUM NO.16
4585098	BENGKEL MOB SEJAHTERA AUTO CAR	JL SOEKARNO HATTA NO 95
4684318	BEENZ SERVICE	JL SOEKARNO HATTA NO 45
8949151	SSA JAYA MOTOR CIJERAH	JL.MELONG ASIH NO.30

Tabel 2.1 : Sample anak-anak outlet

Area Marketing Contractor (AMC) merupakan bentuk kerjasama dengan para pengusaha mikro untuk melayani area dengan tingkat ekonomi kelas C dan D atau daerah yang sulit dijangkau oleh sistem distribusi langsung Coca-Cola. AMC-AMC ini tersebar di wilayah-wilayah perkotaan yang sangat padat, wilayah-wilayah pedalaman atau diluar perkotaan, maupun dalam bentuk kios-kios atau warung-warung kecil.

- Area Marketing Contractor

Terbatasnya sumberdaya dan kemampuan untuk melakukan pengembangan daerah tertentu, sekaligus komitmen untuk menciptakan peluang kerja yang luas di sektor informal, mendorong Coca-Cola untuk secara serius dan berkesinambungan mengembangkan jaringan Distribusi Tak Langsung (Indirect Distribution) berbasis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia. Sistem Distribusi ini mengandalkan dua kelompok usaha kecil dan menengah yang terbagi dalam dua kelompok besar: Area Marketing Contractor (AMC) dan Street Vending

Sedangkan **Street Vending** merupakan suatu bentuk kerjasama distribusi yang dirancang untuk melayani area yang memiliki tingkat lalu lintas konsumen yang sangat tinggi, melalui penggunaan media operasional berkemampuan mobilitas yang tinggi. Tipe-tipe sarana penjualan yang termasuk dalam Street Vending ini adalah kios berjalan (Mobile Kiosk), kereta dorong (Push Cart) dan rombong.

Coca-Cola tetap percaya bahwa melakukan kerjasama dengan para pengusaha UKM ini akan terus dikembangkan, karena selain saling menguntungkan bagi kedua pihak, kerjasama ini menciptakan peluang kerja yang sangat besar. Efek yang sangat besar di sektor tenaga kerja ini sangat disadari Coca-Cola. Hingga kini 80% penjualan Coca-Cola dilakukan melalui pengecer dan pedagang grosir yang jumlahnya hampir mencapai 500 ribu, dimana 90% diantaranya termasuk dalam kategori pengusaha kecil dengan jumlah karyawan kurang dari lima orang. Satu AMC, misalnya, rata-rata

mempekerjakan tiga orang karyawan (terdiri dari salesman, helper dan tenaga administrasi).

Karena kedekatannya dengan sektor UKM ini, maka peran Coca-Cola dalam pengembangannya akan terus meningkat. Tentunya, dukungan kebijakan-kebijakan Pemerintah yang mendukung, khususnya di bidang perpajakan bagi pengembangan industri, akan sangat mempengaruhi pertumbuhan industri dan pada gilirannya kesejahteraan para pengusaha UKM ini karena usahanya turut berkembang.

Syarat-syarat Menjadi Area Marketing Contractor (AMC) Coca-Cola :

- ✓ Organisasi yang terdaftar di Kelurahan, dan/atau perorangan dengan identitas diri yang jelas.
- ✓ Memiliki sambungan telepon.
- ✓ Memiliki ruangan penyimpanan produk yang cukup luas dan aman.
- ✓ Memiliki modal kerja untuk pengadaan stok produk awal (isi, botol dan krat) sesuai dengan ketentuan Perusahaan.
- ✓ Khusus untuk AMC yang melayani daerah terpencil dan AMC Outlet Base, bersedia menyediakan kendaraan roda empat dalam yang memadai berdasarkan jumlah potensi penjualan dan jumlah outlet yang dilayani.
- ✓ Menyediakan waktu secara penuh untuk :
  1. Wajib membeli produk Coca-Cola hanya dari PT Coca-Cola Distribution Indonesia.

2. Bersedia hanya menjual produk-produk minuman Coca-Cola dan menjualnya kepada outlet yang telah disetujui oleh Perusahaan dengan harga jual yang direkomendasikan.
3. Bersedia untuk mematuhi kewajiban, larangan dan sanksi yang telah disepakati di dalam perjanjian kesepakatan kerjasama.

Coca-Cola melakukan promosi penjualan sangat tinggi sekali dan agresif. Untuk mencapai target penjualan Coca-Cola sampai sampai ikut serta mensponsori dalam pergelaran akbar dalam pentas piala dunia sejak dahulu. Jangankan dari yang terbesar, hal terkecil pun Coca-Cola melakukan serta menyikapi dengan sangat serius. Seperti, Coca-Cola menggelar piala Coca-Cola di Indonesia demi mencapai target pemasaran yang diinginkan.

Adapun contoh promosi penjulan oleh pihak Coca-Cola, diantaranya:

- ✓ Penukaran tutup botol berupa grandprize.
- ✓ Potongan harga, contoh: pada Coca-Cola 295ml dari semula harga pasaran Rp. 1.500.- turun menjadi Rp. 1300,- (sekitar tahun 2003)
- ✓ Serta hadiah-hadiah hiburan lainnya yang diberikan gratis oleh pihak terkait kepada masyarakat.

Coca-cola memiliki beberapa program untuk mendukung penjualan dan pemasaran produk-produk kami. Program tersebut bertujuan untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen, yaitu:

- Program Promosi

Kami mempunyai program promosi yang beragam, yang tidak hanya untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran, tetapi juga meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk kami.

- Layanan Konsumen

Di Coca-Cola, Customer Service System (CSS), sistem pelayanan pelanggan kami, didesain untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen secara terus-menerus terhadap produk-produk Coca-Cola dengan menyediakan pelayanan yang optimal kepada seluruh pelanggan berdasarkan kebutuhan mereka masing-masing.

- Layanan Pendingin Produk

Riset membuktikan bahwa 90% konsumen kami lebih menyukai membeli produk-produk Coca-Cola dalam keadaan dingin. Hal ini menunjukkan bahwa peranan Cold Drink Equipment (peralatan pendingin) sangat penting dalam

meningkatkan pertumbuhan penjualan dan mendorong tingkat keuntungan para pelanggan kami.