BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1. Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Seperti yang disebutkan sebelumnya, bahwa penyusun melaksanakan kerja praktek di PT. Coca-cola Amatil Indonesia-Bandung di Jalan Terusan Pasirkoja No. 334, dan dalam pelaksanaannya penyusun mendapat kepercayaan untuk membantu para tim *sales representative* dalam melakukan order ke saluran distribusi, atau outlet-outlet, serta pihak ketiga di Bandung yang merupakan tempat penyelenggaraan dan evaluasi kegiatan pemasaran

Hal lain yang dilakukan adalah membuat laporan berupa format mengenai identifikasi produk, persediaan produk yang ada di setiap outlet, kemudian empty stock di tiap outlet, dan menawarkan order untuk persediaan yang kosong. Penulis juga dipercaya untuk menganalisis peluang pasar yaitu mencari warung-warung yang berpotensi untuk dapat dijadikan outlet, dan penulispun berperan dalam merekomendasikan program kepada outlet-outlet yang belum memiliki GDM exclusive.

Kegiatan route riding tersebut cenderung dilakukan secara rutin,dimana setiap minggunya ada perubahan rute outlet yang harus dikunjungi.

3.2. Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek



Gambar 3.1



Gambar 3.2



Gambar 3.3



Gambar 3.4



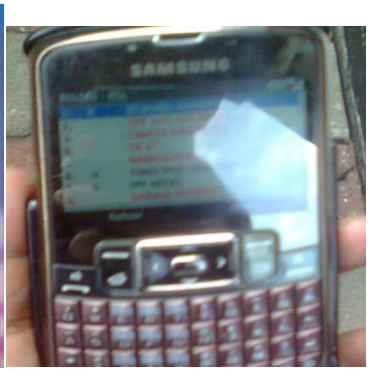
Gambar 3.5



Gambar 3.6: Tim SR



Gambar 3.7: Barcode



Gambar 3.8 Alat Pendeteksi outlet



Gambar 3.9



Gambar 3.10: Pencatatan stock

Foto-foto ini adalah foto-foto selama penulis diberi kepercayaan untuk membantu tim sr untuk melakukan order ke anak-anak outlet dari bagian MTP (Managed Third Party). Kegiatan ini dilakukan secara rutin setiap harinya.

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN
1.	Senin, 4 Juli 2011	Perkenalan mengenai perusahaan,juga mengenai aktifitas-aktifitas yang berkaitan dengan kinerja perusahaan.
2.	Selasa, 5 Juli 2011	Mengunjungi wirehouse untuk belajar mengenal nama produk, kode produk,dan pengemasan produk, kemudian melakukan survey langsung ke 40 anak outlet di TPP Cililin.
3.	Rabu, 6 Juli 2011	Mendiskusikan hasil laporan pada saat kunjungan Selasa, 5 Juli 2011.
4.	Sabtu, 9 Juli 2011	Mengikuti meeting bersama tim SR atas pengarahan dari DSM.
5.	Senin, 11 Juli 2011	Mengikuti meeting bersama tim direct untuk pembelajaran motivasi.
6.	Selasa, 12 Juli 2011	Mengunjungi MTP Majalaya bersama tim SR bagian direct dan melakukan service terhadap

		cooler GDM.
7.	Rabu, 13 Juli 2011	Mempelajari tentang system bersama tim CSS.
8.	Kamis, 14 Juli 2011	Mengikuti meeting bersama tim SR atas Arahan DSM.
9.	Jumat, 15 Juli 2011	Mempelajari Pergudangan.
10.	Sabtu, 16 Juli 2011	Meeting
11.	Senin, 18 Juli 2011	Mengunjungi MTP Soekarno Hatta beserta sampel anak-anak outletnya bersama DSM.
12.	Selasa, 19 Juli 2011	Melakukan survey ke MTP yaitu ADP Antapani ke 30 anak outlet.
13.	Rabu, 20 Juli 2011	Melakukan Survey ke MTP Soekarno Hatta beserta anak-anak outletnya.
14.	Kamis, 21 Juli 2011	Melakukan survey ke MTP yaitu ADP Antapani ke 40 anak outlet.
15.	Jumat, 22 Juli 2011	Mengikuti aktifitas di bagian perkantoran.
16.	Sabtu, 23 Juli 2011	Meeting.
17.	Senin, 25 Juli 2011	Mengajukan permohonan data untul laporan KP.
18.	Selasa, 26 Juli 2011	Diberi tugas untuk merekomendasikan program

		perusahaan ke outlet-outlet di Term. Leuwi Panjang.
19.	Rabu, 27 Juli 2011	Membantu pihak kantor.
20.	Kamis, 28 Juli 2011	Mengumpulkan data dengan wawancara, atau meminta dokumen yang berkaitan dengan Judul Laporan.
21.	Jumat, 29 Juli 2011	Meminta izin permintaan data kepada pihak yang berwewenang di perusahaan .
22.	Sabtu, 30 Juli 2011	Share selama kerja praktek dengan pihak perusahaan.

3.3. Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

Setelah melakukan kerja praktek selama satu bulan, penyusun dapat mengetahui peran dan tugas *sales representative* di PT.Coca-cola Amatil Indonesia, juga mengetahui aspek kegiatan *sales representative* di PT. Coca-cola Amatil Indonesia Jalan Terusan Pasirkoja No 334 Bandung.

1. Peran *Sales Representative* di PT.Coca-cola Amatil Indonesia

Kemudahan pemesanan mengacu pada seberapa besar kemudahan pelanggan untuk mendapatkan suatu produk tersebut, kemudian pengiriman mengacu pada efektivitas dan efisiensi atau kecepatan dan ketepatan pengiriman dilakukan ke pelanggan. Dalam hal ini, *sales representative*, berperan penting dalam mengorder produk coca-cola secara rutin setiap hari, mereka adalah perwakilan penjualan perusahaan. Selain melakukan *order, sales representative* juga diberi kesempatan untuk menganalisis peluang-peluang pasar, dimana mereka menganalisis potensi-potensi unyuk membuka outlet baru, dengan cara bernegosiasi dengan pemilik warung, ataupun toko.

2. Kegiatan dan Tugas *Sales Representative* di PT. Coca-cola Amatil Indonesia.

Dalam kegiatannya SR (*Sales Representative*), spesifikasi pekerjaan mereka adalah melakukan order setiap hari ke MTP, dan outlet dan anak-anak outlet di wilayah yang telah menjadi pangsa pasar Coca-cola. Sedangkan untuk direct SR melakukan pengecekan langsung ke outlet. Diferensiasi indirect dan direct adalah terletak pada saluran distribusinya, juga terletak pada space stock produk yang di order. Kalau untuk indirect produk yang di pesan bisa dalam jumlah kecil, kalau untuk direct produk yang dipesan harus sesuai jumlah yang ditetapkan perusahaan. Para Tim SR diberi sebuah alat berbentuk seperti handphone yang dilengkapi oleh GPS, kemudian setiap SR diberi sejumlah

barcode untuk ditempel di setiap anak outlet, agar setiap outlet dapat dideteksi keberadaan serta identitasnya, sehingga mengurangi nilai loss yang mungkin dialami perusahaan. Untuk lebih jelasnya tugas dan kegiatan SR (*Sales Representative)* akan dijelaskan di bawah ini:

1. Aktivitas rutin para SR (*Sales Representative*), setiap pagi adalah mengikuti *meeting* di pagi hari, dimana para SR diberi pengarahan dan motivasi oleh para Supervisor.
2. Setelah para SR mengikuti *meeting*, mereka terjun ke lapangan dengan memakai sepeda motor, ke outlet dan anak-anak outlet,yang daerahnya telah ditentukan oleh perusahaan dan sudah terinput datanya di sebuah alat berbentuk seperti handphone/PDA yang dimiliki oleh tiap SR, dimana setiap SR yang ditempatkan pada satu daerah perlu memenuhi target, yaitu mengorder dan mengunjungi 40-50 anak-anak outlet. Dalam hal ini SR harus pintar dalam menawarkan produk ke outlet, sehingga pihak outlet bersedia melakukan pembelian ulang terhadap produknya.
3. Kemudian setiap mereka mengorder produk ke pihak outlet, mereka akan mencatat jumlah order dalam alat berbentuk seperti handphone/PDA tadi, sehingga data order tersebut akan diakses secara langsung ke sistem di perusahaan, selain itu juga mereka perlu mencatat secara manual melalui sebuah format, yang disebut form route riding.

4. Kemudian setelah target 40 outlet terkunjungi. SR juga harus mengunjungi kantor induk outlet yang disebut MTP (*Managed Third Party*), untuk melakukan perhitungan jumlah produk yang perusahaan harus kirimkan.
5. Setelah itu Supervisor dari masing-masing SR akan mengunjungi kantor MTP tersebut untuk memeriksa keakuratan data yang telah diinput oleh SR.
6. Setelah itu tim pengirim barang dari perusahaan akan mengirimkan produk dengan kapasitas yang sesuai dengan jumlah yang ada dari seluruh data ke setiap kantor MTP di Bandung.
7. Setelah itu barulah pihak MTP akan mengirim barang yang telah dipesan ke setiap anak-anak outletnya.
8. SR Juga duberi kesempatan untuk berkompetisi dalam membuka outlet baru, sekiranya ada lokasi, atau tempat yang berpotensi untuk dijadikan outlet.



Gambar Motor SR untuk route riding

2.Distribusi dan Pengiriman Barang

Setelah tim SR melakukan survey, kemudian informasi tentang order akan dikirim langsung ke system perusahaan sehingga perusahaan akan segera melakukan pengiriman barang ke kantor MTP (Managed Third Party), Kemudian MTP akan mengalokasikan produk-produknya langsung ke anak-anak outlet.



