BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Berawal pada bulan Mei 1886 seorang ahli farmasi dan ahli minuman dari Atlanta, Georgia, Amerika Serikat yang bernama Dr. John S. Pemberton, beliau mencampurkan suatu ramuan khusus dengan gula murni menjadi sirup yang berwarna caramel kemudian di aduk bersama air murni di dalam periuk tembaga**.** Frank M. Robinson, sahabat sekaligus akuntan Dr. Pemberton menamakan **Coca-Cola** karena berpendapat bahwa dua huruf C akan tampak menonjol untuk periklanan.

Setahun kemudian melalui kantor rekannya *Jacob's Pharmacy,* Coca-Cola di jual untuk pertama kalinya. Spanduk yang bercat minyak dengan huruf-huruf miring mengalir, Spencer dengan tulisan *"Drink Coca-Cola"* di pasang di depan perusahaan *Jacob's Pharmacy.* Lahirlah minuman segar baru 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 kepada seorang manajer Asa G. Chandler yang kemudian mendirikan perusahaan The

Coca-Cola Company dengan kantor pusat di Atlanta, Georgia, Amerika Serikat pada 1892. Bisnisnya menjadikan Coca-Cola merupakan minuman favorit di setiap Negara bagian Amerika Serikat.

Chandler piawai dalam menciptakan perhatian konsumen dengan cara membuat berbagai macam benda-benda cinderamata berlogo Coca-Cola. Benda-benda tersebut kemudian dibagikan 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 memasarkan nama Coca-Cola dan mendorong penjualan.

Joseph Beindenharn seorang pemilik toko besar yang menjual minuman dan makanan di daerah Mississippi pada tahun 1894, memperkirakan bahwa Coca-Cola akan sangat laku jika dijual dalam bentuk botol. Ide dari Joseph ini akhirnya jadi kenyataan 5 tahun kemudian pada saat usahawan lterkenal di Tenesse diberikan tugas oleh The Coca-Cola Company untuk membotolkan Coca-Cola.

Pada akhirnya timbullah suatu kerjasama yang menguntungkan tetapi masing-masing pihak mempunyai sistem manajemen dan kepemilikan sepenuhnya terpisah serta sangat *independent* atau dikenal dengan istilah *"Franchised System".* The Coca-Cola Company berbeda dengan pabrik minuman lainnya yang ada di Tenesse. Pada tahun 1919 Robert W. Woodruff, presiden dari The Coca-Cola Company mempunyai gagasan agar Coca-Cola tidak hanya dinikmati oleh masyarakat Amerika, tetapi oleh masyarakat di bangsa-bangsa lain juga.

Akhirnya, pada tahun 1929 cita-cita Robert tercapai yaitu pada saat mendirikan The Coca-Cola Export Coorporation yang khususnya melayani penjualan Coca-Cola di luar negeri (Green L.F.,1987).

2.1.1 Sejarah Lahirnya Coca-Cola di Indonesia

Pada tahun 1972 Coca-Cola telah hadir di Indonesia ketika NetherlandIndische Mineral Water Fabriek (Pabrik Air Mineral Hindia Belanda) membotolkan untuk pertama kalinya di Batavia (Jakarta). Produksi Coca-Cola lumpuh pada jaman penjajahan Jepang (1942-1945) tetapi tepat pada sesudah kemerdekaan Republik Indonesia, pemerintah mengambil alih dan pabrik tersebut beroperasi dibawah nama The Indonesia Bottles Ltd Nv (IBL) dengan status perusahaan nasional (PT.CCBI).

Pabrik tersebut berkembang dan bergabung dengan pertambahan mitra usaha dan modal membentuk pabrik pembotolan madern pertama di Indonesia dengan nama baru PT. The Jaya Beverages Bottling Company pada tahun 1972. Pabrik ini berdiri sendiri baik segi kepemilikan maupun manajemennya. The Coca-Cola Company di Amerika tidak mempengaruhi pengolahan dan pembotolan serta pemasaran dari Coca-Cola di Indonesia, namun konsentratnya sama (PT.CCBI).

Saat ini sudah ada sekitar 11 perusahaan Coca-Cola yang berdiri di Indonesia, karena adanya penanaman modal bisnis dari pengusaha-pengusaha nasional. Daftar pabrik Coca-Cola yang telah berdiri di Indonesia dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 2.1 Daftar Pabrik Coca-Cola di Indonesia

No	Perusahaan	Tempat	Tahun
1	PT. Djaja Beverage Bottling Company	Jakarta	1971
2	PT. Multi Bintang Indonesia	Medan	1973
3	PT. Tirtalina Bottling Company	Surabaya	1976
4	PT. Pan Java Bottling Company	Semarang	1976
5	PT. Merannu Bottling Company	Ujung Pandang	1981
6	PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company	Bandung	1983
7	PT. Eka Tikma Bottling Company	Balikpapan	1983
8	PT. Tribina Jaya Nusantara Bottling Company	Padang	1985
9	PT. Banyu Agung Sejahtera Bottling Company	Denpasar	1985
10	PT. Swarna Dwipa Mekar Bottling Company	Tanjung Karang	1985
11	PT. Bangun Wenang Beverages Bottling Company	Manado	1991

Sumber : PT. Coca-Cola Bottling Indonesia

2.1.2 Sejarah Coca Cola Bottling Indonesia

Coca Cola Bottling Indonesia merupakan salah satu produsen dan distributor minuman ringan terkemuka 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 Bottling Indonesia merupakan nama dagang yang terdiri dari perusahaan-perusahaan patungan (*joint venture*) antara perusahaan-perusahaan *local* yang dimiliki oleh pengusaha-pengusaha *independent* dan Coca Cola Amatil Limited, yang merupakan salah satu produsen dan distributor terbesar produk-produk Coca Cola di dunia.

Coca Cola Amatil pertama 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 mendisrtibusikan 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 lebih dari 10.000 orang, jutaan krat produksi kami di distribusikan dan di jual melalui lebih dari 400.000 gerai eceran yang tersebar di seluruh Indonesia.

2.1.3 Sejarah Berdirinya PT Coca Cola Distribution Indonesia

Pada tanggal 7 agustus 1979 berdiri PT. Tirta Mukti Indah bottling Company dengan status perusahaan Modal Dalam negeri (PMDN) yang mendapat kepercayaan dari PT. Coca Cola Indonesia untuk meproduksi dan memasarkan minuman Coca Cola, Sprite, Fanta untuk wilayah Jawa Barat. Pembangunan fisik pabrik PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company mulai dilaksanakan tanggal 2 Februari 1982 dengan lokasi Jl. Raya Bandung-Garut KM.26 Kabupaten Sumedang Jawa barat. Dengan usaha yang memakan waktu, tenaga, pikiran, dan uang, maka selesailah pembangunan pabrik yang diresmikan pada tanggal 15 Oktober 1983. Pada tanggal 8 November 1991 PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company resmi berubah menjadi PT. Coca Cola Tirtalina Bottling Company dengan status Perusahaan Modal Asing (PMA). Perubahan status ini disebabkan sebagian saham dari PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company dibeli oleh pihak asing, dalam hal I ini Allied Manufacturing and Trading Industries limited atau biasa disingkat Amatil.

Pemasaran dan penjualan produk PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company diserahkan kepada PT. Ranca Agung Luhur sebagai distributor tunggal sejak tanggal

22 September 1983 yang kemudian berganti nama menjadi PT. Coca Cola Banyu Argo Unit Jawa Barat pada tanggal 8 November 1991 bersamaan dengan pergantian nama PT. Tirta Mukti Indah Bottling Company menjadi PT. Coca Cola Tirtalina Bottling Company. Baik PT. Coca Cola Banyu Argo maupun PT. Coca Cola Tirtalina Bottling Company pada tahun 1995 berafiliasi dengan Coca Cola Amatil, satu grup perusahaan Coca Cola di kawasan Asia Pasifik dan Eropa Timur yang bermarkas di Sydney Australia. Dan pada tanggal 1 Januari 2000, terjadi merger perusahaan Coca Cola di seluruh Indonesia dengan pergantian nama menjadi PT Coca Cola Amatil Indonesia Bottling untuk perusahaan pembotolan dan PT. Coca Cola Amatil Indonesia untuk perusahaan distributornya.

Kemudian pada tanggal 1 juli 2002, PT. Coca Cola Amatil Indonesia Bottling 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 yang dipergunakan adalah PT. Coca Cola Bottling Indonesia. Perubahan nama ini diharapkan dapat membuat masyarakat Indonesia merasa lebih akrab dengan Coca Cola.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

- Kita bertekad untuk memberikan nilai terbaik bagi pemenang saham dengan menjadi perusahaan yang tumbuh terdepan dalam pasar minuman.

- ❖ Kita sangat menghargai karyawan berbagai merek “The Coca Cola Company” dan karyawan kita yang berdedikasi serta yang berdisiplin memberikan PT. Coca Cola Distribution Indonesia suatu keunggulan bersaing yang berkesinambungan.
- ❖ Kita mengembangkan kemitraan sejati dengan para pelanggan untuk memuaskan lebih dari 200 juta konsumen yang dahaga.

2.3 Motto / Slogan Perusahaan

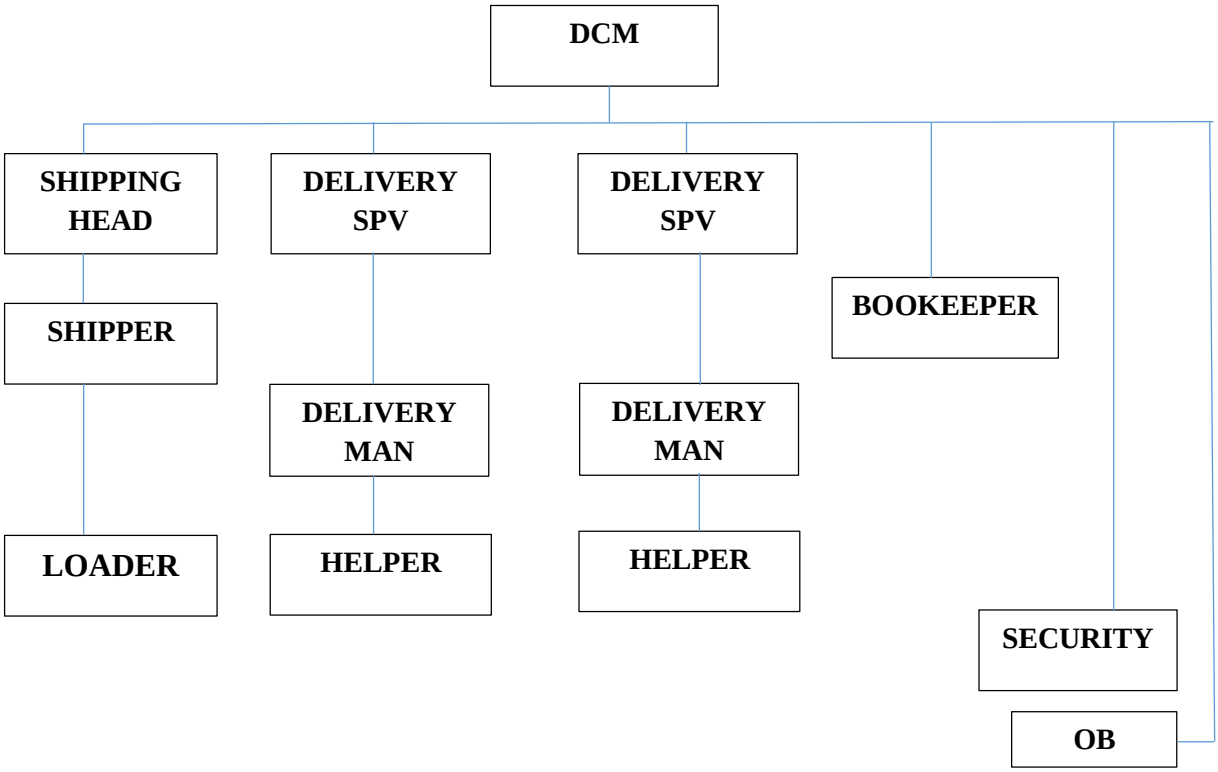
Slogan yang sekarang di gunakan dalam perusahaan PT Coca Cola Distribution Indonesia adalah ***“Buka Coca Cola Buka Semangat Baru”***.

2.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi merupakan suatu kerangka dasar dalam manajemen perusahaan, dimana dengan mempelajari struktur organisasi perusahaan maka dengan mudah pula mempelajari fungi, wewenang, hubungan antara karyawan serta tanggung jawab masing-masing. Struktur organisasi juga memudahkan pimpinan perusahaan dalam mengkoordinasikan unit kerja yang terlibat didalam organisasi.

Di dalam menjalankan perusahaan ini tentulah didukung oleh seluruh karyawan yang menciptakan suatu tata kerja yang baik, teratur, dan rapih 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. Berikut adalah struktur organisasi PT Coca-Cola Distribution Indonesia – Sales Center Cianjur :



Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT Coca Cola Distribution Indonesia – Sales Center Cianjur

2.5 Uraian Tugas Perusahaan

Berdasarkan pada struktur organisasi yang ada pada PT Coca Cola Distribution Indonesia – Sales Center Cianjur, berikut adalah *job description* dari masing-masing jabatannya yang terlibat dengan Sistem Informasi Persediaan pada PT Coca Cola Distribution Indonesia – Sales Center Cianjur:

1. DCM (*Distribution Center Manager*)

Distribution Center Manager merupakan Koordinator yang paling tinggi, yang memiliki tugas mengkoordinasi tiap-tiap kegiatan di *warehouse*.

Fungsi dan Tanggung jawab dari *Distribution Center Manager*:

a. Mengkoordinir setiap kegiatan distribusi di *warehouse* Cianjur
b. Mengarahkan perumusan pokok-pokok kebijakan perusahaan dan strategi umum perusahaan yang akan menjadi acuan dalam penyusunan kebijakan operasional dan strategi
c. Mengkoordinir serta bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran promosi, pengelolaan pasar (baik ke pengecer maupun ke konsumen)
d. Menilai hasil yang diperoleh perusahaan serta menetapkan tindak lanjut perbaikan yang diperlakukan untuk masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

2. *Shipping Head*

Tugas dan wewenang dari *Shipping Head* adalah sebagai berikut:

a. Bertanggung jawab atas persediaan barang dagangan di gudang
b. Mencatat barang dagangan yang masuk atau barang yang akan dijual
c. Melakukan *stok opname* persediaan di gudang
d. Mencatat dan mengecek dokumen-dokumen barang yang dibawa pulang.

Shipping Head membawahi juga beberapa *shipper* yang mempunyai tanggung jawab sebagai berikut:

a. Bertanggung jawab atas pemeriksaan total untuk semua muatan di *container* yang keluar dan membandingkan dengan faktur pengeluaran dan jika ada perbedaan, maka harus melakukan penyesuaian berikutnya
b. Melakukan *stok opname* secara berkala dan kemudian melaporkannya ke *Shipping Head*
c. Bertanggung jawab menginput semua barang di dalam *Warehouse* dan transaksi lainnya seperti pecah, hilang dan bocor ke dalam laporan persediaan.

3. *Bookeeper*

Bookeeper memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:

a. Mentransfer data kedalam sistem, memasukkan dan menganalisa seluruh transaksi yang terjadi setiap hari
b. Melakukan *settlement* terhadap *shortage* barang *salesman* hari sebelumnya dengan memasukkan *payment* dan *adjustment*
c. Melakukan analisis *komprehensif* dan *review* pada seluruh dokumen yang dimasukkan atau di transfer guna menentukan *route* yang dibebankan kepada *salesman*
d. Menyimpan seluruh laporan *route settlement* dan dokumen
e. Menjalankan *generic checking* data *route settlement* sampai seluruh kesalahan yang ada terkoreksi

f. Mencetak laporan *staff settlement* dan mentransfer ke *salesman*

g. Pengelolaan kredit

h. Merekap hasil penjualan dari *salesman*.

4. Supervisor

Tugas dan tanggung jawab supervisor adalah sebagai berikut:

a. Supervisor harus memiliki target penjualan

b. Mengembangkan suatu pasar

c. Supervisor memastikan absent para *Delivery Man*

d. *Loading Compotition* (muatan ke mobil) barang dari gudang ke kendaraan

e. *Choacing* para *Delivery Man*.

5. *Delivery Man*

Tugas dan tanggung jawab *Delivery Man* adalah sebagai berikut:

a. Menjalankan perintah Supervisor

b. Menjadi orang yang mengambil maupun mengantar barang dagangan

c. Mengantarkan produk ke outlet harus sesuai dengan invoice

d. Mengantarkan jenis transaksi cash/credit harus sesuai dengan invoice.

6. *Helper*

a. Menjadi pendamping *delivery man* selama proses pengantaran maupun pengambilan barang

b. Membantu tugas *delivery man* di sepanjang perjalanan

c. Melaporkan lokasi kendaraan dan sejauh mana proses pengiriman berjalan kepada Supervisor.

7. *Loader*

Tugas dari *Loader* adalah:

a. Membantu menjalankan tugas shipper dalam melakukan pengecekkan barang
b. Membantu meracik barang
c. Menaikkan barang ke dalam mobil truk yang akan di angkut oleh *Delivery Man*.

8. *Security*

Tugas dari *Security* adalah:

a. Menjaga keamanan di dalam perusahaan
b. Menerima arus keluar masuknya kendaraan
c. Menerima pengiriman produk dari pabrik bila karyawan gudang tidak ada di tempat.

9. *Office Boy*

Tugas *Office Boy* adalah :

a. Menjaga kebersihan kantor perusahaan
b. Memberikan pertolongan kepada karyawan perusahaan.

2.6 Kegiatan Perusahaan

Semua produk yang dijual dan didistribusikan oleh Coca-Cola Amatil Indonesia diproduksi langsung di Indonesia. Produk Coca-Cola Amatil Indonesia berasal dari bahan baku pilihan berkualitas tinggi dan diproses melalui beberapa tahap: penyiapan bahan, pencampuran, pencucian, pengisian dan penutupan, pengkodean, pemeriksaan, pengemasan, dan pengangkutan.

Saat ini ada delapan pabrik pembotolan yang tersebar di seluruh Indonesia, yaitu di Cibitung-Bekasi, Medan, Padang, Lampung, Bandung, Semarang, Surabaya dan Denpasar. Semua pabrik diwajibkan untuk mematuhi dan bahkan kerap kali melampaui standarisasi internasional dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pabrik Coca-Cola Amatil Indonesia juga teratur melaksanakan audit di bidang pengawasan mutu, lingkungan, kesehatan dan keselamatan kerja.

Selama ini pabrik-pabrik Coca-Cola Amatil Indonesia telah menerima berbagai penghargaan dari The Coca-Cola Company atas pencapaian standar yang melampaui pabrik-pabrik sejenis di dunia. Atas kebanggan ini, Coca-Cola Amatil Indonesia membuka kesempatan bagi semua orang yang ingin melihat langsung proses produksi kami yang higienis dan berkualitas.

Mayoritas dari produk Coca-Cola Amatil Indonesia didistribusikan melalui lebih dari 120 pusat penjualan yang tersebar di seluruh Indonesia. Produk-produk tersebut diangkut oleh truk berukuran besar, kemudian didistribusikan ke pedagang-pedagang eceran dengan kendaraan yang lebih kecil. Apabila diparkir berderetan, truk-

truk penjualan Coca-Cola Amatil Indonesia akan membentuk garis sepanjang kurang lebih 17 km, membuat Coca-Cola Amatil Indonesia resmi menjadi salah satu perusahaan distribusi terbesar di Indonesia. Diperkirakan lebih dari 80% produk-produk Coca-Cola Amatil Indonesia dijual melalui para pengecer dan grosir, di mana 90% diantaranya berasal dari kategori pengusaha usaha kecil, dan mereka mempekerjakan kurang dari lima karyawan dengan omset penjualan per tahun kurang dari Rp. 1 milyar.