

## BAB II

### DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai sejarah kompetisi antara Coca Cola dan Pepsi (*cola wars*) yang telah berlangsung selama lebih dari 1 abad sampai saat ini. *Advertising campaign* diantara keduanya pun telah berlangsung sejak lama demi meraih perhatian dari masyarakat terutama pasar minuman ringan.

#### A. Sejarah Kompetisi Coca Cola vs Pepsi

Gambar 1



Sumber : [businessinsider.com](http://businessinsider.com) (5/6/2013)

Coca Cola dan Pepsi merupakan dua produk minuman dunia yang telah menjadi kompetitor dalam Cola Wars. Cola Wars antara Coca Cola dan Pepsi sendiri telah berlangsung selama lebih dari 100 tahun sejak diciptakannya Coca Cola pada tahun 1886 dan Pepsi pada 1893 dengan nama Brad's Drink dan pada tahun 1898 diberi nama Pepsi-Cola ([pepsistore.com](http://pepsistore.com), 24/5/2013). Produk yang menjadi kompetitor diantara

keduanya tidak hanya minuman cola melainkan juga beberapa varian produk minuman dan makanan ringan yang dimiliki oleh Coca Cola Company dan PepsiCo yang saat ini telah tersebar di seluruh dunia. Berikut ini akan dipaparkan mengenai sejarah pertarungan antara Coca Cola dan Pepsi.

Perjalanan Coca Cola dan Pepsi diawali pada abad ke - 17 dimana orang - orang melakukan perjalanan mencari sumber mata air minuman mineral yang dipercaya memiliki kekuatan penyembuhan. Keberadaan sumber mata air tersebut tidak hanya dikonsumsi untuk minum melainkan juga untuk mandi. Beberapa sumber mata air mineral mengalami karbonasi alami karena terlarut gas karbon dioksida atau karbonium.

Beberapa ilmuwan salah satunya Joseph Priestly berusaha melakukan penelitian untuk menciptakan air karbonasi di laboratoriumnya di tahun 1767. Kemudian di tahun 1770 seorang ahli kimia menemukan Torbern Bergman menemukan peralatan yang dapat menghasilkan air berkarbonasi dari kapur dengan menggunakan asam sulfat. Penemuan ini akhirnya memungkinkan untuk produksi massal pertama air mineral.

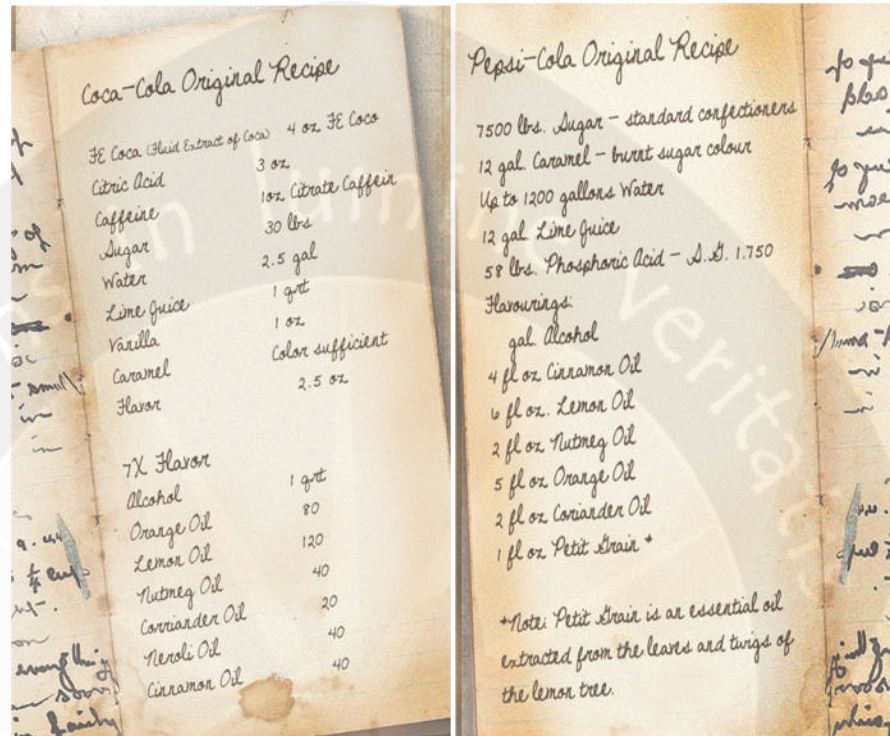
Pada tahun 1810 hak paten telah dikeluarkan untuk Simon dan Rundell dari Charleston untuk membuat produksi air mineral. Namun produksi tersebut tidak tertangkap oleh publik dalam jangka waktu lama hingga tahun 1832, John Matthews menemukan peralatan untuk generasi air mineral berkarbonasi. Alat ini bahkan mampu membuat air

berkarbonasi secara massal sehingga Matthews menjualnya ke berbagai pemilik soda dan apoteker. Minuman air mineral telah lama dianggap sebagai minuman yang menyehatkan oleh sebab itu para apoteker mengambil keuntungan dari peralatan mereka untuk menghasilkan air mineral bersoda dan ditambahkan dengan berbagai ekstrak obat herbal seperti dandelion, kulit birch dan ekstrak buah - buahan tertentu. Banyak pelanggan datang ke toko obat untuk membeli minuman ini sehingga membangun air soda sebagai produk tetap yang harus ada di berbagai toko obat.

Terdorong oleh kesuksesan air mineral bersoda di masa itu pada tahun 1886 Dr. John S. Pemberton mengembangkan resep original di toko obat miliknya dan di campur dengan air soda. Karena sampel dianggap menunjukkan rasa yang enak maka Dr. Pemberton memberi nama Coca Cola yang digunakan sampai sekarang. Coca Cola dijual pertama kalinya di Jacob's Pharmacy di Atlanta, Georgia dengan harga 5 sen per gelas. Di tahun pertama rata - rata Coca Cola disajikan 9 gelas per hari dan pada saat ini estimasi total keberadaan Coca Cola dalam satu hari secara global mencapai 1,8 milyar.

Gambar 2 dan 3

### Resep Original Coca Cola dan Pepsi



Sumber : businessinsider.com (5/6/2013)

Pepsi – Cola diciptakan 13 tahun kemudian oleh seorang apoteker yang bernama Caleb Bradham. Diberi nama Pepsi – Cola mengikuti nama bahannya yakni pepsin dan kola nuts. Coca Cola sudah terjual sebanyak 1 juta gallon pada tahun 1904 di saat – saat awal kemunculan Pepsi. Pada tahun 1892 Coca Cola dibeli oleh seorang *businessman* Asa Griggs Candler di bawah kepemimpinan Asa Candler distribusi Coca Cola di tahun 1894 sudah mencapai seluruh Atlanta yang pada akhirnya membawa nama Coca Cola mendunia. Sampai pada tahun 1906 tepatnya Coca Cola mulai dipasarkan dalam kemasan botol.

Pada tahun 1900 Coca Cola telah memiliki *brand endorser* yakni musisi Hilda Clark. Pepsi baru muncul pada tahun 1898 setelah berganti nama menjadi dari Brad's Drink menjadi Pepsi Cola. Nama Pepsi Cola telah mendapatkan hak paten di Amerika pada tahun 1903. Di tahun 1904 penjualan Coca Cola sudah melewati 1 juta gallon.

Gambar 4

#### Hilda Clark sebagai Brand Endorser Coca Cola tahun 1900



Sumber : 1stwebdesigner.com (13/6/2013)

Pepsi Cola perlahan – lahan mengejar Coca Cola dengan mengeluarkan tema "Exhilarating, Invigorating, Aids Digestion" Pepsi Cola menjual 7.968 galon di tahun 1903. Pepsi Cola telah memiliki *franchise* di 24 negara bagian di Amerika dan menjual lebih dari 100.000 galon di tahun 1910. Di tahun 1907 Coca Cola mulai menggunakan atlet di iklannya diawali dengan pemain baseball. Coca Cola mengembangkan bentuk botol yang ikonik, memperoleh dukungan dari beberapa nama

besar dan mulai ekspansi ke Eropa dengan membuka pabrik botol di Paris dan Bordeaux. Sementara itu Pepsi mengalami kebangkrutan akibat Caleb Bradham kalah berjudi mengenai fluktuasi harga gula pada Perang Dunia I. Pada 1923 Pepsi Cola dibeli oleh Craven Holdings Corp senilai \$30.000.

Pepsi mengalami kebangkrutan lagi delapan tahun kemudian tepatnya 8 Juni 1931 setelah sebelumnya mengalami *rebound* dan dibeli oleh Craven Holdings Corp. Pada tahun 1931 bertepatan dengan kebangkrutan Pepsi Cola yang kedua kali, Charles G. Guth, presiden dari perusahaan permen Loft Candy Company membeli Pepsi – Cola. Di tahun 1933 Pepsi mulai menjual dalam botol kemasan 12oz dengan harga yang sama untuk 6oz yakni 5 sen. Sedangkan Coca Cola sudah memasuki pasar Australia, Austria, Norwegia dan Afrika Selatan.

Gambar 5

#### Iklan Pepsi Cola Pertama dalam kemasan 12oz



Sumber : solarnavigator.net (13/6/2013)

Pada tahun 1939 Pepsi Cola pertama kalinya mengeluarkan iklan berupa jingle iklan “Nickel, Nickel” (dikenal dengan “Pepsi Cola Hits The Spot”) yang terkenal dan berhasil melambungkan nama Pepsi karena selalu diputar di radio. Selama masa Perang Dunia II, Pepsi tertarik mengubah logonya dengan mengadopsi warna merah, putih dan biru di logonya sebagai bentuk dukungan kepada tentara Amerika pada Perang Dunia II. Pepsi Cola juga dijual dalam kemasan kaleng pada 1945. Sedangkan pada saat itu nama Coke menjadi merek dagang dari Coca Cola Company pada 27 Maret 1944.

#### **Jingle Pepsi Cola “Nickel, Nickel” (Pepsi Cola Hits The Spot)**

Pepsi-Cola hits the spot,  
Twelve full ounces, that’s a lot,  
Twice as much for a nickel, too,  
Pepsi-Cola is the drink for you

What’s this big, refreshing drink?  
Why, Pepsi-Cola... what did you think?  
Twelve full ounces, a nickel, too,  
Pepsi-Cola is the drink for you

If you’re the drink with very good taste,  
Buy Pepsi-Cola, my friend, make haste!  
A nickel buys twelve ounces, too,  
Pepsi-Cola is the drink for you.

Sumber : pdfpedia.com (13/6/2013)

Di era 50-an, iklan Coca Cola memulai debut iklan di televisi dan radio serta memiliki agensi iklan baru yakni McCann Erickson. Tema kampanye “Coke Time” mulai dieksekusi dalam bentuk iklan televisi, cetak dan radio. Sementara itu Pepsi melakukan *rebranding* agar tetap

bertahan, di era ini strategi marketing Pepsi sudah mulai mengarah ke gaya hidup setelah kepemimpinannya dipegang oleh Alfred N. Steele dan menikah dengan Joan Crawford. Joan Crawford pun menjadi *spokesperson* Pepsi dan muncul di beberapa iklan Pepsi dan Pepi muncul di film - film yang dibintanginya. Pada tahun 1958 Pepsi sudah tersedia di 120 negara. Di tahun berikutnya Coca Cola telah membuka jaringan pabrik pembuatan botol yang telah beroperasi di lebih dari 100 negara serta telah memperoleh The Minute Maid Corporate.

Gambar 6

### Iklan Cetak Coca Cola “Coke Time”



Sumber : [soft-drinks.wikispaces.com](http://soft-drinks.wikispaces.com) (13/6/2013)



Coca Cola memutuskan untuk *go public* dengan menjual saham senilai \$101/share pada 1962 dan satu tahun sebelumnya Coca Cola meluncurkan produk Sprite dan Sprite menjadi salah satu *brand* milik Coca Cola Company yang mengalami kesuksesan. Pepsi meluncurkan kampanye iklan pertamanya pada 1959 yang menargetkan kaum muda sebagai sasaran utamanya dengan mengangkat tema kampanye “Now It’s Pepsi, for Those Who Thinking Young.” Dua tahun setelahnya Ppsi meluncurkan tema kampanye,” Come Alive! You’re in the Pepsi Generation.”

Gambar 7, 8 dan 9

### Iklan Pepsi Cola “Come Alive! You’re in the Pepsi Generation.”



Sumber : gambar kiri ke kanan flickr.com (13/6/2013),  
foodtechie.com (13/6/2013) dan etsy.com (13/6/2013)

Pepsi bergabung dengan Frito-Lay, Inc. pada pertengahan 60-an untuk menciptakan PepsiCo, Inc serta mengatur “panggung” peperangan yang berlangsung hingga hari ini. Minuman diet juga meluncur pada masa

ini diawali oleh Coca Cola pada tahun 1963 dengan nama TaB sehingga menciptakan segmen minuman soda baru. Di tahun ini *advertising campaign* “Things Go Better With Coke” diluncurkan.

Gambar 10 dan 11

### Iklan Coca Cola “Things Go Better With Coke”



Sumber : [soft-drinks.wikispaces.com](http://soft-drinks.wikispaces.com) (13/6/2013) dan [digitaldeliftp.com](http://digitaldeliftp.com) (13/6/2013)

Di tahun 1964 Pepsi membeli Mountain Dew dari Tip Corp dan meraih kesuksesan dalam launching jingle *advertising campaign* untuk Diet Pepsi dengan judul “Girlwatchers.”. Di era ini Coca Cola mensponsori film animasi pertama yakni Snoopy pada salah satu serial televisi “A Charlie Brown Christmas.” Pada tahun yang sama Pepsi dengan gencar mengeluarkan iklan Pepsi dalam kemasan kaleng. Satu tahun berikutnya Pepsi masuk ke pasar Eropa Timur dan Jepang serta

memperkenalkan produk makanan ringan Doritos ke pasar Amerika. Sementara itu Coca Cola meluncurkan logo baru yang masih tetap didominasi oleh warna merah dan putih serta kampanye “It’s The Real Thing” pada 1969. Pepsi di tahun yang sama juga mengubah logonya dengan warna merah tebal dan biru serta putih dengan kampanye “You’ve Got A Lot To Live, Pepsi’s Got A Lot To Give.”

Gambar 12 dan 13

### Iklan Pepsi “You’ve Got A Lot To Live, Pepsi’s Got A Lot To Give” dan Coca Cola “It’s The Real Thing “ Tahun 1969



Sumber : flickr.com (13/6/2013) dan enjoy-coca-cola.blogspot.com (13/6/2013)

Seiring berjalannya waktu pertarungan diantara Coca Cola dan Pepsi semakin gencar sehingga pada tahun 1975 Pepsi mengeluarkan *marketing campaign* “Pepsi Challenge” yakni *blind test* yang diadakan di berbagai tempat publik di semua negara bagian di Amerika seperti mal dan pusat – pusat perbelanjaan. *Blind test* tersebut menguji rasa dari dua cola yakni Pepsi dan Coca Cola. Pepsi Challenge berlangsung dari tahun 1975

sampai 2010 di awal kampanyenya Pepsi memenangkan *blind test* karena kebanyakan warga Amerika memilih Pepsi daripada Coca Cola. Kemudian di tahun 1985 Coca Cola mempublikasikan formula baru dan diberi nama New Coke sebagai respon dari Pepsi Challenge. Sedangkan formula original Coca Cola diperkenalkan dengan nama Coca Cola Classic. Sejak kemunculan New Coke, Coca Cola mulai memimpin dalam *blind test* yang diadakan oleh Pepsi. Coca Cola juga meluncurkan pin sebagai bentuk balasan kepada Pepsi dalam Pepsi Challenge.

Gambar 14

#### Pin Coca Cola

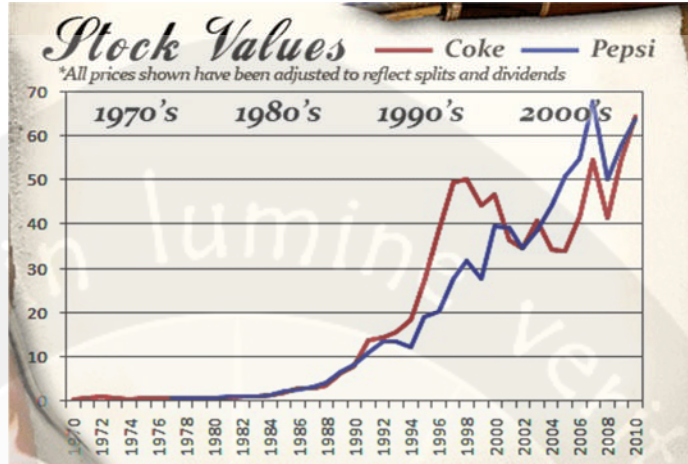


Sumber : [cargocollective.com](http://cargocollective.com) (13/6/2013)

Berikut adalah nilai – nilai saham mereka selama bertahun – tahun. Pepsi sukses terjun ke makanan ringan Frito Lay yang telah membantu peningkatan secara signifikan terakhir. Sementara itu Coca Cola tetap unggul dalam varian minuman bersoda. *Annual revenue* berdasarkan produk Coca Cola dan Pepsi di tahun 2012 menunjukkan pemasukan utama dari PepsiCo berasal dari makanan ringan Frito Lay sedangkan Coca Cola memiliki kontribusi pemasukan besar di Coca Cola Company.

Gambar 15

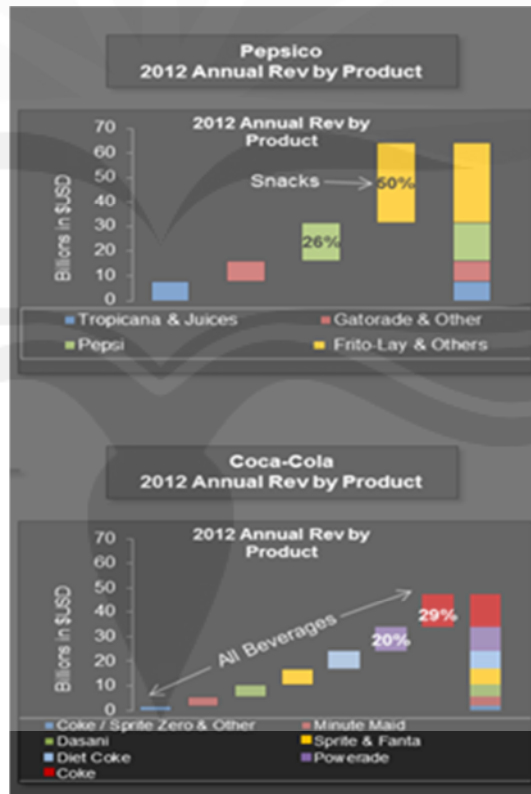
Nilai Saham Coca Cola dan Pepsi dari tahun 1970 - 2010



Sumber : businessinsider.com (5/6/13)

Gambar 16

Annual Revenue Coca Cola dan Pepsi By Product 2012



Sumber : followingdata.com (13/6/13)

Coca Cola memimpin dalam *market share* minuman cola melebihi Pepsi tetapi bisnis multiple yang dimiliki Pepsi meraup lebih banyak keuntungan. Beberapa *brand* terbesar yang dimiliki oleh Coca Cola dan diantaranya telah meraih \$1 miliar atau lebih di pasar. Meskipun *brand* minuman yang dimiliki Pepsi tidak sekuat Coca Cola tetapi bisnis makanan ringan atau snack yang dimiliki sangat hebat di pasaran.

Gambar 17 dan 18

### Beberapa Brand yang dimiliki oleh Coca Cola dan Pepsi



Sumber : businessinsider.com (5/6/13)

Setiap produk memiliki pasukan selebriti yang memiliki berbagai macam profesi seperti aktris, actor, musisi dan atlet bahkan aktivis dan pengusaha inilah beberapa wajah selebriti endorser yang dimiliki oleh Coca Cola diantaranya adalah Bill Cosby, Michelle Kwan Jennifer Lopez, Anita Bryant, Paula Abdul, Roger Clemens, Aiswarya Rai, Koda Kumi, Whitney Houston, Christina Aguilera, Penelope Cruz, Bill Gates, Adrien Brody, Wayne Rooney dan Ja Rule. Di tahun 2013 ini Coca Cola mengajak musisi terkenal Taylor Swift sebagai selebriti endorser khusus untuk produk Diet Coke.

Gambar 19

#### Selebriti Endorser Coca Cola



Sumber : [businessinsider.com](http://businessinsider.com) (5/6/13)

Pepsi pun tidak mau kalah, dengan menggunakan kekuatan selebriti sekaligus *spokesperson*, jajaran selebriti yang diajak oleh Pepsi juga memiliki pengaruh besar dalam memperkenalkan nama Pepsi. Pepsi juga dikenal sangat mengandalkan nama besar selebriti yang menjadi endorse-nya. Diantaranya adalah Michael Jackson, Madonna, Victoria Beckham, David Beckham, Britney Spears, Enrique Iglesias, Destiny's Child, Jay Chou, Mariah Carey, The All American Reject, F4, Jolin Tsai, Kareena Kapoor, Kylie Minogue dan Jennifer Hawkins. Pepsi mengajak Beyonce Knowles bekerjasama dengan nilai kontrak \$50 juta sebagai *brand endorser* desain Pepsi kemasan kaleng yang akan diluncurkan pada tahun 2013 ini.

Gambar 20

### Selebriti Endorser Pepsi



Sumber : [businessinsider.com](http://businessinsider.com) (5/6/13)



Baik Coca Cola maupun Pepsi banyak mengalami perubahan logo sepanjang perjalanan sejarah mereka. Tidak ada diantara keduanya yang memiliki kemiripan dengan logo originalnya.

Gambar 21

**Perubahan Logo Coca Cola dan Pepsi**



Sumber : businessinsider.com (5/6/13)

Kedua *brand* telah merangkul dunia digital seperti sosial media untuk semakin memperbesar nama mereka. Coca Cola dan Pepsi tidak hanya berperang dalam distribusi dan penjualan melainkan sejauh mana keberhasilan mereka merengkuh hati masyarakat. Coca Cola berhasil di media sosial Facebook sedangkan Twitter menjadi landasan kemenangan Pepsi dalam jumlah *follower*.

Tabel 5

**Data Total Fans Facebook Coca Cola periode Januari 2013**

Coca-Cola		Total Fans: 56 879 843	
#	Country	Local Fans	% of Fan Base
1	 United States	11 359 645	21.96 %
2	 Brazil	6 782 078	13.11 %
3	 Mexico	4 046 282	7.82 %
4	 France	3 058 892	5.91 %
5	 Argentina	2 590 341	5.01 %
6	 United Kingdom	2 296 590	4.44 %
7	 Italy	2 098 310	4.06 %
8	 Colombia	1 552 487	3.00 %
9	 Chile	1 256 058	2.43 %
10	 Indonesia	1 121 883	2.17 %

Sumber : socialbakers.com (13/6/13)

Tabel 6

Data Total Fans Facebook Pepsi periode Januari 2013


**Pepsi** **Total Fans: 9 289 160**

#	Country	Local Fans	% of Fan Base
1	 United States	5 690 952	63.63 %
2	 Mexico	314 815	3.52 %
3	 India	313 116	3.50 %
4	 Canada	292 452	3.27 %
5	 Egypt	260 189	2.91 %
6	 United Kingdom	249 129	2.79 %
7	 Pakistan	187 091	2.09 %
8	 Argentina	186 485	2.09 %
9	 Poland	168 165	1.88 %
10	 Venezuela	122 489	1.37 %

Sumber : socialbakers.com (13/6/13)

Tabel 7

Data Total Follower Coca Cola Pepsi periode Februari – Maret 2013

Picture	Page	Follower total (02/21/2013)	Follower total (03/21/2013)
	Coca Cola	676,824	688,111
	Pepsi	1,091,640	1,092,847

Sumber : followingdata.com (13/6/13)

Berdasarkan perjalanan sejarah Coca Cola dan Pepsi yang telah berlangsung lama, keduanya telah menjadi kompetitor dalam *beverage* dan *snack* di seluruh dunia. Pertarungan diantara keduanya selalu menjadikan kedua *brand* berinovasi dalam menciptakan *campaign* yang dapat diterima oleh masyarakat dunia. Persebaran *brand* yang dimiliki oleh Coca Cola dan Pepsi di lebih dari 200 negara tidak membuat keduanya berhenti untuk selalu memperbaharui slogan yang menaungi seluruh aktivitas *advertising campaign*. Coca Cola sendiri mengeluarkan *advertising campaign* Open Happiness di tahun 2009 bersamaan dengan Pepsi yakni Refresh Everything. Bentuk iklan maupun program dalam *advertising campaign* yang dilaksanakan menggambarkan slogan yang digunakan selama periode waktu tertentu.

## **B. Advertising Campaign Coca Cola Open Happiness dan Pepsi Refresh Everything**

Implementasi *advertising campaign* Coca Cola yang mengusung tema Open Happiness dan Pepsi Refresh Everything disebarkan melalui berbagai bentuk. Rangkaian implementasi yang berbeda antara Coca Cola dan Pepsi terlihat jelas dari strategi pendekatan dalam mengkomunikasikan *advertising campaign*. Tema Open Happiness Coca Cola diluncurkan secara global pada tahun 2009 di 206 negara persebaran produk Coca Cola. Pepsi dengan tema Refresh Everything menggunakan

strategi sebaliknya dengan berfokus pada kegiatan sosial di Amerika dalam program Dear Mr President dan Pepsi Refresh Project.

Coca Cola menggunakan tema global dengan pendekatan secara universal dalam pelaksanaannya mengkolaborasikan antara komponen Integrated Marketing Communication, media dan alat bantu dalam *advertising campaign* Open Happiness. Adapun bentuk implementasi yang dilakukan adalah Happiness vending machine, Happiness truck, OFW Project dan Expedition 206.

Sedangkan Pepsi Refresh Everything mengerucutkan tema menjadi dua program yakni Dear Mr President dan Pepsi Refresh Project yang menggunakan berbagai media dan alat bantu *advertising campaign* terutama *interactive media* dalam implementasinya. Beberapa alat bantu yang digunakan oleh Pepsi adalah *Spokesperson, Celebrities, Story lines* dan *character voice* dalam iklan TVC serta *exhibition* SXSW yang menjadi media dalam Pepsi Refresh Challenge ([adage.com](http://adage.com) dan [brandchannel.com](http://brandchannel.com) akses pada 20 Oktober 2012)