

RINGKASAN

AMELIA SAKINAH. Manajemen Persediaan *Top Ten Product* dengan Analisis Pareto di Prima Freshmart GDC Jatimulya Kota Depok. *Inventory Management Top Ten Product with Pareto Analysis at Prima Freshmart GDC Jatimulya Depok City*. Dibimbing oleh Wawan Oktariza.

PT Prima Food Internasional salah satu ritel besar yang ada di Indonesia dengan membuka toko disetiap pusat kota dengan nama Prima Freshmart. Sampai saat ini Prima Freshmart sudah memiliki 599 cabang di Jabodetabek, Bandung, Semarang, Surabaya dan Bali. Salah satunya Prima Freshmart GDC Jatimulya yang berada di daerah Depok. Prima Freshmart merupakan *Speciality stores* yang hanya menjual produk makanan. Mulai dari makanan *groceries, further, frozen* dan *omega*. Di Prima Freshmart terdapat sistem *outo purchase order* untuk semua produk, apabila dengan menggunakan sistem tersebut masih mengalami kekurangan produk akibat tingginya permintaan, dapat mengajukan alokasi produk yang dilakukan oleh area koordinator dengan melihat kebutuhan toko. Peningkatan penjualan dapat dilakukan dengan menganalisis sepuluh produk *best seller* yang mempunyai permintaan tinggi dan memastikan produk selalu tersedia dengan menggunakan sistem alokasi produk. Penentuan produk *best seller* dilakukan dengan menganalisis permintaan produk dengan menggunakan metode Analisis Pareto (20/80) yang artinya 20% produk memiliki pengaruh untuk 80% penjualan.

Tujuan dari Kajian Pengembangan Bisnis ini diantaranya adalah merumuskan ide kajian pengembangan bisnis Manajemen Persediaan *Top Ten Product* dengan Analisis Pareto di Prima Freshmart GDC Jatimulya Kota Depok. Metode analisi yang digunakan dalam penyusunan kajian pengembangan bisnis ini yaitu dengan menggunakan *business model canvas*, analisis SWOT (*strengths, weakness, oppotunities, threats*) dan analisis pareto, sedangkan metode kajian yang digunakan untuk mengkaji kelayakan bisnis ini yaitu menggunakan analisis finansial terhadap penerimaan sebelum dan sesudah adanya kajian pengembangan bisnis, laporan laba/rugi dan analisis R/C *ratio* perusahaan .

Kegiatan Praktik Kerja Lapang (PKL) dilakukan di Prima Freshmart GDC Jatimulya yang berlokasi di Jl. Raya Jatimulya Ruko 7, Kelurahan Jatimulya. Kecamatan Cilodong, Depok. Kegiatan praktik lapang ini dilakukan selama 12 minggu yaitu mulai tanggal 5 Februari sampai dengan 22 Maret 2020. Prima Freshmat GDC Jatimulya Kota Depok mulai didirikan pada bulan Maret 2016, yang kemudian dilakukan *grand opening* kembali setelah adanya *remodeling* pada tanggal 19 Maret 2020. Prima Freshmart GDC Jatimulya merupakan toko yang ramai konsumen dan merupakan pusat toko *delivery order online*. Perubahan dan tingginya permintaan konsumen terkadang membuat persediaan di Prima Freshmart GDC Jatimulya menjadi terbatas, sehingga toko tidak dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Alokasi produk perlu dilakukan agar dapat memenuhi tingginya kebutuhan konsumen, agar alokasi yang dilakukan dapat optimal perlu dilakukan analisi terhadap *top ten product* yang kemudian dijaga ketersediaannya.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Manajemen persediaan *top ten product* merupakan pengembangan bisnis dalam bentuk menjaga ketersediaan produk agar ketersediaan produk konsisten dan penjualan menjadi maksimal. Kajian pengembangan bisnis dengan manajemen persediaan *top ten product* dengan analisis pareto ini dapat mempengaruhi terhadap 80% penjualan di Prima Freshmart GDC Jatimulya tanpa mengabaikan 20% penjualan terhadap produk lainnya. Manajemen persediaan *top ten product* ini dapat meningkatkan penjualan sebesar Rp43.407.000,00 dengan presentase kenaikan sebesar 25%. Peningkatan penjualan juga ditandai dengan kenaikan pada EBT dari Rp6.440.600,00 menjadi Rp14.582.000,00 sehingga terjadi peningkatan terhadap laba bersih perusahaan pada penjualan *top ten product* dari Rp6.408.397,00 menjadi Rp14.509.090,00. Perubahan juga terjadi pada R/C ratio dari 1,04 menjadi 1,07 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan, akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1,07. Peningkatan ini terjadi karena persediaan terhadap *top ten product* konsisten, sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini menjadikan nilai tambah Prima Freshmart GDC Jatimulya dimata konsumen.

Kata kunci: alokasi produk, *business model canvas*, pareto, persediaan, Prima Freshmart



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.