

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, E. S. (2022). Regulasi Kebijakan Bisnis Indonesia.
- Ariyandi, I. R. (2025). Strategi Efektif Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Perusahaan. *Journal of Business Economics and Management* | E-ISSN: 3063-8968, 1(3), 328-334.
- Azmi, W. I., & Nurhadi, N. (2024). Optimalisasi Administrasi Gudang Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional di PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk. Unit Gedangan. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*, 3(02), 415-420.
- gautama Siregar, B., Lubis, A., & Salman, M. (2023). Efisiensi operasional bank umum syariah. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 7(2), 264-278.
- Lestari, R., & Hertati, L. (2020). Bagaimana pengaruh strategi bisnis, kekuatan produk terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen: studi kasus pada usaha kecil dan menengah di Indonesia. *Kajian Akuntansi*, 21(1), 01-16.
- Mukaromah, N., & Supriono, S. (2020). Pengaruh kecukupan modal, risiko kredit, efisiensi operasional, dan likuiditas terhadap profitabilitas perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015–2017. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 3(1), 67-78.
- Padang, U. R., & Syarvina, W. (2022). Property Business Competitive Strategy Analysis at PT. Rizki Mandiri Barokah. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Bisnis Digital*, 1(2), 177-184.
- Priambodo, R. Ay. F. A. Z. Y. (2024). Dampak Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Efisiensi Operasional Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Musyteri: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 3(1), 45–52
- Pristiwaningsih, E. R., Rizky, D., Atmojo, T. A., & Nadhifah, F. (2024). Transformasi Digital di Industri Manufaktur: Dampak pada Efisiensi Operasional. *Elektriase: Jurnal Sains Dan Teknologi Elektro*, 14(02), 203–211.
- Ramadhan, N. F., Budiman, A., Armeli, R. R., Sulvia, S., Sinarti, S., Rasyid, R., & Aرسال, M. (2024). PERAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI BIAYA OPERASIONAL PADA PERUSAHAAN E-COMMERCE DI INDONESIA. *IJMA (Indonesian Journal of Management and Accounting)*, 5(2), 411-416.

- Ravelinda, Z., Ramadhan, A. R., & Iswanto, P. (2024). PENGARUH PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP EFISIENSI OPERASIONAL PERUSAHAAN MANUFAKTUR. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Bisnis*, 4(3), 55-63.
- Retnowati, N. (2025). PELATIHAN MODEL CANVAS DAN DIGITAL MARKETING BAGI MAHASISWA UNIVERSITAS ABDURACHMAN SALEH SITUBONDO. *Creative Bussiness*, 1(2), 1-9.
- Salsyabillah, M., Harahap, E. Z., & Anggiantoro, I. (2024). Strategi Pengelolaan Sumber Daya Data Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Perusahaan. *Jebital: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 1(4), 38-48.
- Saputra, D. B., & Takaya, R. (2025). Analisis Strategi Procurement Dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional Pt Halliburton. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 12(2), 545-553.
- Warnaningtyas, H. (2020). Desain bisnis model canvas (bmc) pada usaha batik kota madiun. *JURNAL EKOMAKS Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 9(2), 52-65.

LAMPIRAN 1:**PEDOMAN WAWANCARA**

Judul Penelitian : **“Analisa Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Efisiensi Pada PT Prima Jaya”**

Pertanyaan	Jawaban
Customer Segments	<ul style="list-style-type: none"> • Siapa segmen pelanggan utama yang saat ini dilayani oleh bisnis Anda? Bagaimana Anda mengidentifikasi dan memahami kebutuhan spesifik, <i>pain points</i>, dan aspirasi mereka? Jawab: Modern Market, Horeka (Hotel, Restaurant, Catering), Frozen Food Stores, Resellers, B2C, Penjual / Distributor. dan Berkomunikasi, proaktif. • Seberapa akurat pemahaman Anda tentang segmen pelanggan memengaruhi pengembangan produk/layanan dan strategi pemasaran Anda? Apakah ada area di mana sumber daya terbuang karena penargetan yang kurang tepat? Jawab: Sangat tergantung dari keadaan ekonomi, menyesuaikan produk dari ukuran, jenis dan harga untuk membantu kebutuhan masyarakat. Ada, terkadang di marketing, SDM, tetapi masih dalam jangkauan perhitungan perkiraan. • Apakah Anda memiliki segmen pelanggan dengan kebutuhan yang sangat berbeda? Jika ya, bagaimana Anda menyesuaikan pendekatan bisnis untuk masing-masing segmen agar lebih efisien? Jawab: Ya, produk yang sangat berbeda. Berawal dari kebutuhan yang disampaikan dan bisa dipenuhi menjadi satu segmen pasar yang lain.

Pertanyaan	Jawaban
Value Propositions	<ul style="list-style-type: none"> • Apa manfaat unik dan spesifik yang ditawarkan bisnis Anda untuk memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan segmen pelanggan Anda? Jawab: Membuat kan bundling, customize produk. • Bagaimana proposisi nilai Anda saat ini memandu pengambilan keputusan internal dan alokasi sumber daya? Apakah ada inisiatif yang tidak selaras dengan janji nilai inti Anda? Jawab: Harus selaras dengan corporate culture, budget dan perhitungan yang tepat. Ya, ada, terkadang situasi terjadi tidak sesuai harapan, harus bisa fleksibel dan cepat menanggapi perubahan. • Bagaimana Anda memastikan bahwa setiap elemen produk atau layanan Anda dirancang secara sengaja untuk mendukung penyampaian nilai, dan bagaimana ini mengurangi pemborosan dalam pengembangan dan pemasaran? Jawab: Direncanakan lebih matang dengan Buyer dan setelah research market yang sesuai.
Channels	<p>7. Saluran komunikasi dan distribusi apa saja yang saat ini Anda gunakan untuk menjangkau segmen pelanggan dan menyampaikan proposisi nilai Anda? Jawab: Sosial media, packaging, company profile, koneksi, komunikasi yang baik dengan customer.</p> <p>8. Bagaimana Anda melacak metrik kinerja untuk setiap saluran? Saluran mana yang paling efisien dalam hal jangkauan dan biaya akuisisi pelanggan? Jawab: memiliki expertise di setiap channel dan bertanggungjawab dalam setiap bidangnya. Yang paling efisien penjualan cash dan online.</p>

Pertanyaan	Jawaban
	<p>9. Bagaimana pemilihan saluran Anda memengaruhi pengalaman pelanggan dan biaya operasional secara keseluruhan?</p> <p>Jawab: sangat. Setiap saluran dan setiap pelanggan berbeda beda dgn biaya operasional yg berbeda beda.</p>
Customer Relationships	<p>10. Jenis interaksi apa yang Anda bangun dengan setiap segmen pelanggan (misalnya, bantuan pribadi, swalayan, otomatisasi)? Mengapa Anda memilih pendekatan tersebut?</p> <p>Jawab: Bentuk dukungan dari dan sebagai supplier.</p> <p>11. Sejauh mana otomatisasi (misalnya, <i>chatbot</i>, FAQ, buletin otomatis) telah diterapkan dalam hubungan pelanggan Anda? Bagaimana hal ini memengaruhi biaya layanan pelanggan dan kemampuan Anda untuk meningkatkan skala operasi?</p> <p>Jawab : Untuk otomatisasi, kami baru pakai auto-reply di WhatsApp dan ada FAQ di website. Itu pun masih basic banget. Tapi lumayan bantu, jadi tim CS nggak kewalahan jawab pertanyaan yang sama terus. Biaya jadi lebih efisien karena belum perlu nambah orang, dan pelayanan tetap jalan meski order makin banyak.</p> <p>12. Bagaimana strategi hubungan pelanggan Anda berkontribusi pada retensi dan loyalitas pelanggan, serta pada akhirnya mengurangi biaya akuisisi pelanggan baru?</p> <p>Jawab : Pelanggan setia sangat dihargai dan membantu perkembangan bisnis terutama melalui mouth marketing . Dengan dukungan terhadap pelanggan setia berkembang usaha pelanggan membantu biaya terhadap masing pelanggan.</p>
	<p>13. Dari mana saja bisnis Anda saat ini menghasilkan pendapatan? Apakah ada diversifikasi dalam model pendapatan Anda?</p>

Pertanyaan	Jawaban
Revenue Streams	<p>Jawab: setiap channel sales, di masa depan franchise dan kerjasama.</p> <p>14. Bagaimana model pendapatan Anda selaras dengan persepsi nilai pelanggan? Apakah Anda secara teratur menguji struktur harga yang berbeda untuk menemukan keseimbangan optimal antara volume penjualan dan margin keuntungan?</p> <p>Jawab: Iya, kita rutin nge-review harga. Karena di bisnis daging ini, harga pasar bisa cepat berubah, jadi kita harus cek terus apakah harga kita masih sesuai dengan nilai yang dirasakan pelanggan. Kita juga beberapa kali coba struktur harga yang beda, misalnya diskon untuk pembelian besar atau sistem langganan buat restoran. Tujuannya ya cari titik tengah antara volume penjualan yang stabil dan margin yang masih sehat.</p> <p>15. Bagaimana efisiensi operasional saat ini mendukung profitabilitas dari setiap aliran pendapatan Anda? Apakah ada peluang untuk membebaskan modal melalui efisiensi untuk mendiversifikasi pendapatan lebih lanjut?</p> <p>Jawab: Tantangan tertentu untuk mempertahankan profitabilitas dalam keadaan ekonomi yang terkadang sulit menyebabkan bahan baku naik. Peluang selalu ada yang perlu diperhatikan dan dicoba.</p>
Key Resources	<p>16. Apa saja sumber daya utama (fisik, intelektual, manusia, finansial) yang esensial bagi fungsi model bisnis Anda?</p> <p>Jawab: Cash flow, ketersediaan bahan baku.</p>

Pertanyaan	Jawaban
	<p>17. Bagaimana Anda memastikan bahwa sumber daya Anda dialokasikan secara efisien untuk proyek yang selaras dengan tujuan strategis dan sesuai dengan keahlian mereka?</p> <p>Jawab: Dengan pemantauan analisa yang tetap.</p> <p>18. Bagaimana Anda mengelola kapasitas dan permintaan sumber daya secara proaktif untuk menghindari <i>bottleneck</i> dan <i>multitasking</i> yang berlebihan?</p> <p>Jawab: Analisa input dan output.</p> <p>19. Strategi apa yang Anda terapkan untuk menjaga aset dan sumber daya manusia paling berharga tetap produktif dan bahagia, serta mengurangi <i>turnover</i>?</p> <p>Jawab: Untuk mengatai hal tersebut kami selalu melakukan maintenance dan komunikasi</p>
Key Activities	<p>20. Apa saja proses operasional dan tugas krusial yang harus dilakukan bisnis Anda untuk menyampaikan produk atau layanan secara efektif?</p> <p>Jawab: Memantau produksi, briefing, komunikasi terhadap seluruh team berulang</p> <p>21. Sejauh mana Anda telah mengotomatiskan tugas-tugas berulang dalam aktivitas utama Anda? Bagaimana otomatisasi ini memengaruhi akurasi, konsistensi, dan waktu yang dihabiskan karyawan untuk tugas bernilai tinggi?</p> <p>Jawab : SOP, pengembangan sistem sangat krusial dan penting dalam aktivitas produktivitas dan menghindari kerugian.</p> <p>22. Praktik <i>lean</i> (misalnya, Just-In-Time, 5S, <i>kaizen</i>) apa yang telah Anda terapkan untuk meminimalkan pemborosan dan mengoptimalkan efisiensi proses?</p> <p>Jawab: Kita pakai metode FIFO buat pastiin barang yang masuk duluan keluar duluan, supaya nggak numpuk di gudang. Kadang juga pakai LIFO kalau situasinya butuh. Yang penting alur barang rapi dan nggak ada yang sia-sia.</p>

Pertanyaan	Jawaban
	<p>23. Bagaimana Anda memantau metrik kinerja (KPIs) untuk aktivitas utama Anda guna mengidentifikasi area perbaikan dan membuat keputusan berbasis data?</p> <p>Jawab: KPI kita selalu berkembang dan disesuaikan sama kondisi di lapangan. Kita pantau dari laporan harian, target mingguan, sama feedback tim. Kalau ada yang meleset, langsung kita evaluasi dan cari solusi bareng-bareng.</p>
Key Partnership	<p>24. Kemitraan eksternal strategis apa saja yang saat ini Anda miliki? Bagaimana kemitraan ini memperkuat model bisnis Anda?</p> <p>Jawab: Sangat penting. Dari bentuk konsultasi hingga kemitraan dengan customer. Konsultasi profesional Dari setiap bidangnya sangat membantu dalam pengembangan dan pemantauan bisnis.</p> <p>25. Dalam hal apa kemitraan ini memungkinkan Anda untuk fokus pada kekuatan inti Anda sendiri sambil memanfaatkan pihak lain untuk mencapai kecepatan, skala, atau akses ke keahlian khusus?</p> <p>Jawab: Sangat membantu memfokuskan pada bagian management pengembangan yang diperlukan dan memanfaatkan pihak profesional dalam pengembangan segala usaha.</p> <p>26. Apakah Anda mempertimbangkan <i>outsourcing</i> aktivitas atau sumber daya non-inti kepada mitra? Bagaimana hal ini memengaruhi beban modal dan biaya operasional tetap internal Anda?</p> <p>Jawab: Ya. Outsourcing sbg sumber daya non inti, dengan beban modal yang sama dapat terkadang menghasilkan hasil yang lebih tinggi.</p>

Pertanyaan	Jawaban
	<p>27. Bagaimana Anda memilih, membangun, dan memelihara hubungan yang kuat dengan mitra untuk memastikan manfaat timbal balik dan keselarasan strategis?</p> <p>Jawab: Mengkomunikasikan tepat target dan hasil yang akan dicapai bersama.</p>
<p>Cost Structure</p>	<p>bb. Apa saja pengeluaran utama (biaya tetap dan variabel) yang terjadi saat mengoperasikan model bisnis Anda?</p> <p>Jawab: Pengeluaran utama kita itu paling besar di COGS, lalu biaya maintenance peralatan, dan marketing. Dipastikan tiap bulan pasti jalan dan harus dijaga biar tidak membengkak</p> <p>cc. Bagaimana Anda mengidentifikasi dan menganalisis "pendorong biaya" utama dalam bisnis Anda? Apakah Anda fokus pada 20% pengeluaran yang menyumbang 80% dari total biaya?</p> <p>Jawab: Dengan melakukan Cost control rutin</p> <p>dd. Strategi optimalisasi biaya apa yang telah Anda terapkan (misalnya, penganggaran berbasis nol, praktik <i>lean</i>, negosiasi kontrak, otomatisasi tugas non-inti)?</p> <p>Jawab: Negosiasi cogs, negosiasi kontrak, budgeting, pencatatan ketat dan benar, shifting jam produksi, pengurangan waktu lemburan semaksimal mungkin.</p> <p>ee. Bagaimana Anda memastikan bahwa upaya pengurangan biaya tidak mengorbankan kualitas produk/layanan, kepuasan pelanggan, atau moral karyawan.</p> <p>Jawab: Pemantauan kualitas produksi, QC, briefing.</p>

LAMPIRAN 2:**SURAT IZIN PENELITIAN****PT PRIMA JAYA**

JL. Bungur besar raya, Kemayoran
☎0859-3500-8310 ✉HouseofPrima@gmail.com

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

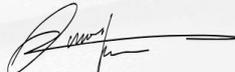
Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Vallery Mercy
Jabatan : Direktur
Dengan ini menyatakan bahwa :
Nama : Alif Bayu Nugroho
NIM : 61201021008765
Asal : STIE Gici Business School
Jurusan : S1 - Manajemen

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian di PT PRIMA JAYA dengan judul **“ANALISA STRATEGI BISNIS UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI PADA PT PRIMA JAYA”**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk sebagai mana mestinya dan dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 25 Juni 2025
PT. Prima Jaya


Vallery Mercy

LAMPIRAN 3:

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



082114841819
alifbayun@gmail.com

Jatijajar Rt 07/08, Kec. Tapos, Kota Depok

Negara asal: Indonesia

Tanggal ulang tahun: 1 Oktober

Status pernikahan: Lajang

Agama: Islam

Kebiasaan 1: Bermain Instrumen Musik

Keahlian

Troubleshooting	■ ■ ■ ■ ■
Microsoft Word	■ ■ ■ ■ ■
Microsoft Excel	■ ■ ■ ■ ■
Power Point	■ ■ ■ ■ ■
Instalasi Jaringan	■ ■ ■ ■ ■
Perencanaan	■ ■ ■ ■ ■
Manajemen SDM	■ ■ ■ ■ ■
Team Work	■ ■ ■ ■ ■
Komunikasi	■ ■ ■ ■ ■
Digital Marketing	■ ■ ■ ■ ■

Alif Bayu Nugroho

Objektif

Saya adalah pribadi pekerja keras yang cekatan, gesit, dan mampu bekerja secara mandiri. Terbiasa menghadapi tantangan dengan sikap positif, saya juga komunikatif, mudah bergaul, dan selalu menjaga sikap humble. Dengan kepribadian yang menarik dan profesional, saya siap memberikan kontribusi terbaik di setiap kesempatan

Pengalaman kerja

10/2024 04/2025	<p>PT Prima Laksana Audit Stock Opname</p> <p>Mengecek stock pada outlet Mengecek SOP yang diberikan untuk toko Menghitung jumlah barang masuk dan keluar Menghitung barang display dan stock gudang Mengecek quantity barang retur Mengecek dan mensortir jumlah barang retur yang diacc dan tidak</p>
10/2023 04/2024	<p>Restoran Wing Heng (Dimsum) Helper Cook</p> <p>Membantu kebutuhan koki Menyiapkan bahan bahan yang diperlukan oleh koki Backup Koki Menjaga kebersihan peralatan dapur</p>
10/2022 09/2023	<p>PT Bilmo Design Admin Marketing Website</p> <p>Menginput data penjualan Membuat laporan penjualan, harian, mingguan, bulanan Membuat plan strategi untuk satu bulan kedepan</p>

Bisnis Plan**Minat**

Saya memiliki ketertarikan pada teknologi dan inovasi digital, serta aktif mengembangkan diri dalam kepemimpinan. Di waktu luang, saya gemar membaca buku psikologi dan bisnis, berolahraga seperti lari dan bersepeda, serta terlibat dalam kegiatan sosial sebagai relawan.

Menginput penjualan yang masuk

09/2021
07/2022

PT Rizqulloh Mediska Indonesia
Marketing Alkes

Menawarkan produk terbaru
Menjaga hubungan baik antar client
Menjadi jembatan atas kebutuhan client
Menjaga agar tetap terjadinya repeat order

08/2020
06/2021

PT JKN Group
Staff Outlet

Melayani dengan 3s
Cekatan dan sigap
Ramah terhadap customer

Pendidikan

06/2022
Dewasa ini

S1 Manajemen Bisnis
STIE GICI BUSSINESS SCHOOL

3.78

05/2017
04/2020

Teknik Komputer dan Jaringan
SMK Bakti Jaya

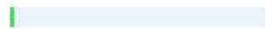
88

Kegiatan

Bermain Instrumen Music
Bersepeda
Badminton
Sepak Bola

LAMPIRAN 5:**HASIL CEK PLAGIARISME****Plagiarism Checker X - Report**

Originality Assessment

2%**Overall Similarity**

Date: Jul 1, 2025 (05:44 PM)
Matches: 297 / 17216 words
Sources: 18

Remarks: Low similarity detected, consider making necessary changes if needed.

Verify Report:
Scan this QR Code

