

**ANALISIS EFEKTIVITAS PERMANENT JOURNEY PLAN (PJP)
SALES DALAM MENDORONG PENJUALAN (SELL-OUT) PRODUK
JOYDAY ICE CREAM DI MODERN TRADE**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen



JUNIVO YUSVIAN

1241911026

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA**

2025

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Junivo Yusvian

NIM : 1241911026

Tanda Tangan :

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'J' and 'Y' intertwined.

Tanggal : 30 Januari 2026

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Junivo Yusvian
NIM : 12419110026
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Tugas Akhir. : ANALISIS EFEKTIVITAS PERMANENT JOURNEY PLAN (PJP)
SALES dalam MENDORONG PENJUALAN (Sell-Out) PRODUK
JOYDAY ICE CREAM di MODERN TRADE

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Prof. M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph.D

()

Penguji 1 : Dominica A. Widyastuti, SE.MM

()

Penguji 2 : Holila Hatta, S.Pd.,MM

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 20 Februari 2026

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Berkat limpahan karunia nikmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Efektivitas Permanent Journey Plan (PJP) sales dalam mendorong penjualan (Sell-out) produk Joyday Ice Cream di Modern Trade”** dengan lancar. Penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya bahwa selesainya skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil, oleh karena itu, pada kesempatan yang baik ini izinkanlah penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang tulus dan ikhlas telah memberikan bantuan dan dukungan sepenuhnya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada:

1. Allah SWT

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia, dan kekuatan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan harapan, khususnya dalam bidang perpajakan. Berkat pertolongan Allah SWT, penulis mampu melewati berbagai tantangan dan situasi yang berbeda selama proses penyusunan penelitian ini.

2. Keluarga

Terima kasih kepada Ayah Yusmar Chaniago dan Ibu Elvi Netri, Kakak saya satu-satunya Yosviana, dan Suami tercinta Ari Wibowo yang senantiasa memberikan semangat, mengingatkan untuk segera menyelesaikan studi, dan menjadi motivasi terbesar bagi penulis untuk segera lulus dan membahagiakan keluarga.

3. Ibu Prof. Ir.Sofia W. Alisjahbana, M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Bakrie dan Bapak Prof. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D. selaku Ketua Prodi Manajemen Universitas Bakrie. Penulis menyampaikan terima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk menempuh pendidikan di Universitas Bakrie, universitas yang menjadi impian penulis. Kepemimpinan dan kebijakan beliau berdua menjadi bagian penting dalam terciptanya lingkungan akademik yang mendukung penyelesaian karya ilmiah ini.

4. Bapak Prof. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D.

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Bapak Prof. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang dengan sabar, konsisten, dan penuh

perhatian telah membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas waktu, arahan, dan motivasi yang selalu diberikan, bahkan di tengah keterbatasan bimbingan secara daring. Semangat dan ketulusan Bapak menjadi dorongan bagi penulis untuk tidak menyerah hingga skripsi ini terselesaikan.

5. Catatan Kecil Kelompok #4

Terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Bagas, Isra, Sela, dan Farhan, rekan seperjuangan dalam menempuh pendidikan di Universitas Bakrie sejak awal hingga akhir. Semoga hasil penelitian yang kita capai dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak. Terima kasih telah menjadi teman seperjalanan yang selalu memberikan semangat hingga kita semua berhasil menyelesaikan perjuangan ini.

6. Tim Operational Sales Joyday

Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada Bapak Dave sentosa, Ibu Musi Marwati, Mas Gathan, Mbak Nesha, Pak Bagus Hari, dan Ibu Brigitta atas bantuan, kerja sama, dan dukungan yang diberikan selama proses pengumpulan data serta pelaksanaan wawancara penelitian. Terima kasih atas waktu, kesempatan, dan semangat yang selalu diberikan hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan segala kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar dapat menunjang pengembangan dan perbaikan peneliti selanjutnya. Akhir kata peneliti mohon maaf atas kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat berguna untuk Menambah wawasan bagi rekan-rekan mahasiswa.

Jakarta, 20 Februari 2026



Junivo Yusvian

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Junivo Yusvian
NIM : 1241911026
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“ANALISIS EFEKTIVITAS PERMANENT JOURNEY PLAN (PJP) SALES dalam
MENDORONG PENJUALAN (Sell-Out) PRODUK JOYDAY ICE CREAM di
MODERN TRADE”**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 20 Februari 2026

Yang menyatakan



Junivo Yusvian

**ANALISIS EFEKTIVITAS PERMANENT JOURNEY PLAN (PJP)
SALES dalam MENDORONG PENJUALAN (Sell-Out) PRODUK
JOYDAY ICE CREAM di MODERN TRADE**

Junivo Yusvian - 1241911026

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pelaksanaan Permanent Journey Plan (PJP) sales dalam mendorong peningkatan penjualan (sell-out) produk Joyday Ice Cream di Modern Trade. PJP merupakan rencana kunjungan rutin sales yang berperan dalam menjaga ketersediaan stok, kualitas display, kondisi freezer, serta pelaksanaan program promosi di outlet ritel. Mengingat karakteristik produk es krim yang bersifat mudah rusak dan sangat dipengaruhi oleh pembelian impulsif, efektivitas PJP menjadi faktor penting dalam mendukung kualitas eksekusi ritel dan performa penjualan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain deskriptif-analitis. Data dikumpulkan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang melibatkan Sales Merchandiser (SMD), Supervisor Sales/KAE, serta PIC/Kepala Toko di sejumlah outlet Modern Trade. Teknik analisis data dilakukan menggunakan analisis tematik dan analisis naratif untuk mengidentifikasi pola pelaksanaan PJP, kendala operasional, serta dampaknya terhadap kualitas eksekusi ritel dan tingkat penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas PJP dipengaruhi oleh konsistensi kunjungan sales, ketersediaan stok, kualitas display dan freezer care, serta ketepatan eksekusi promosi. Pelaksanaan PJP yang konsisten terbukti meningkatkan visibilitas produk, menjaga ketersediaan SKU fast-moving, mendorong impulse buying, dan berdampak positif terhadap peningkatan sell-out. Sebaliknya, ketidakkonsistenan PJP berpotensi menyebabkan out-of-stock (OOS) dan menurunkan peluang penjualan.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa PJP memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas eksekusi ritel dan mendorong pertumbuhan sell-out Joyday Ice Cream di Modern Trade.

Kata kunci: Permanent Journey Plan (PJP), Retail Execution, Sell-Out, Joyday Ice Cream, Modern Trade, Impulse Buying.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE PERMANENT JOURNEY PLAN INCOURAGING SALES (SELL-OUT) OF OYDAY ICE CREAM in MODERN TRADE

Junivo Yusvian - 1241911026

ABSTRACT

This study aims to analyze the effectiveness of the implementation of the Permanent Journey Plan (PJP) sales in driving sell-out growth of Joyday Ice Cream products in the Modern Trade channel. PJP is a structured routine sales visitation plan designed to ensure stock availability, maintain display quality, monitor freezer conditions, and support the execution of promotional programs at retail outlets. Given that ice cream products are highly perishable and strongly influenced by impulse purchasing behavior, the effectiveness of PJP is a critical factor in enhancing retail execution quality and improving sales performance.

This research adopts a qualitative approach with a descriptive-analytical design. Data were collected through field observations, in-depth interviews, and documentation, involving Sales Merchandisers (SMD), Sales Supervisors/Key Account Executives (KAE), and Store PIC/Store Managers across selected Modern Trade outlets. Data analysis was conducted using thematic analysis and narrative analysis to identify patterns in PJP implementation, operational challenges, and its impact on retail execution quality and sales outcomes.

The findings indicate that PJP effectiveness is influenced by sales visit consistency, stock availability, display quality and freezer maintenance, and accuracy in promotional execution. Consistent PJP implementation has been shown to enhance product visibility, ensure the availability of fast-moving SKUs, stimulate consumer impulse buying, and contribute positively to increased sell-out. Conversely, inconsistent execution increases the risk of out-of-stock (OOS) situations and reduces potential sales opportunities.

This study concludes that the Permanent Journey Plan (PJP) plays a strategic role in strengthening retail execution quality and driving sell-out growth of Joyday Ice Cream in the Modern Trade channel.

Keywords: Permanent Journey Plan (PJP), Retail Execution, Sell-Out, Joyday Ice Cream, Modern Trade, Impulse Buying.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.4.2 Manfaat Praktis	5
1.5 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Definisi Konsep dan Pendekatan Teori.....	7
2.1.1 Pengertian dan Konsep PJP	7
2.1.2 Peran Strategis Permanent Journey Plan (PJP).....	8
2.2 Retail Execution dalam Industri FMCG	9
2.2.1 Display dan Planogram Execution.....	10
2.2.2 Ketersediaan Stok (Availability).....	11
2.2.3 Promo Eksekusi	11
2.3 Perilaku Impulse Buying.....	12
2.4 Penjualan (Sell-Out) di Modern Trade	12
2.4.1 Faktor Penentu Keberhasilan dan Kegagalan Permanent Journey Plan (PJP) dalam Mendorong Sell-Out	13
2.5 Model Kerangka Pemikiran	14
BAB III	15
METODE PENELITIAN.....	15
3.1 Pendekatan Kualitatif dan Sumber Data	15
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	15

3.2.1 Struktur Organisasi dan Tanggung Jawab Pelaksanaan PJP.....	16
3.2.2 Lokasi Penelitian.....	17
3.2.3 Waktu Penelitian.....	18
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	19
3.3.1 Observasi Lapangan.....	19
3.3.2 Wawancara.....	19
3.3.3 Dokumentasi	21
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	21
3.5 Teknis Analisis Data	22
3.5.1 Analisis Tematik	22
3.5.2 Analisis Naratif	23
3.6 Teknik Keabsahan Data	23
3.6.1 Triangulasi Sumber	23
3.6.2 Triangulasi Teknik	24
3.6.3 Member Check.....	24
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	25
4.1 Gambaran Umum Perusahaan dan Pelaksanaan PJP Joyday Ice Cream	25
4.1.1 Profil Umum Perusahaan	25
4.1.2 Visi dan Misi Joyday Ice Cream.....	25
4.1.3 Struktur Organisasi dan Fungsi Terkait PJP	26
4.1.4 Gambaran Umum Pelaksanaan PJP Joyday Ice Cream di Modern Trade	27
4.2 Hasil Pelaksanaan Permanent Journey Plan (PJP).....	28
4.2.1 Pemahaman Sales terhadap Permanent Journey Plan (PJP)	28
4.2.2 Frekuensi dan Konsistensi Kunjungan PJP di Lapangan.....	29
4.2.3 Pelaksanaan Aktivitas Inti PJP di Outlet Modern Trade	29
4.2.4 Pelaksanaan Display dan Kondisi Freezer.....	30
4.2.5 Pelaksanaan Program Promosi dan Pemasangan POSM.....	30
4.3 Strategi yang di Terapkan	32
4.4 Identifikasi Faktor Pendukung dan Penghambat	33
4.5 Pembahasan dan Diskusi Temuan Penelitian	34
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	36
5.1 Kesimpulan	36
5.2 Saran	37
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN.....	43

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Store Joyday	3
Tabel 2. 1 Faktor Penentu Keberhasilan dan Kegagalan PJP	13
Tabel 3.1 Total Store.....	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data peringkat perusahaan industri dairy di dunia tahun 2024.....	1
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	14
Gambar 3. 1 Struktur Operational Sales	17
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Operasional di Joyday Ice cream	27