

ABSTRAK

PT Amerta Indah Otsuka merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang FMCG (Fast Moving Consumer Goods) atau bergerak dalam industri makanan dan minuman, untuk saat ini memiliki 3 produk yaitu Pocari Sweat, Soyjoy dan Ionnesence. PT Amerta Indah Otsuka gencar melakukan pendistribusian baik secara langsung melalui kantor cabang resmi maupun distributor–distributor (Perusahaan yang bekerjasama dengan PT Amerta Indah Otsuka untuk mempermudah penyampaian barang ke *customer* atau konsumen) yang tersebar di seluruh Indonesia dan Asia Tenggara. Adapun masalah yang sering dihadapi oleh Distributor adalah seringnya banyak barang yang mendekati masa kadaluwarsa belum keluar dari gudang atau belum terjual, hal ini disebabkan belum adanya pencatatan stok berdasarkan *Expired Date* atau *Lot Number* secara sistem pada saat barang masuk kegudang distributor dan ketika mengeluarkan barang atau melakukan penjualan ke *customer*. Dari permasalahan tersebut maka dibangun sebuah *sales distribution system* dengan metode penerapan algoritma FEFO, yang dapat mengakomodir kebutuhan di distributor dengan mendapatkan laporan stok berdasarkan lot number dan dapat melakukan tracking stok yang sudah terjual di *customer* berupa laporan.

Kata Kunci: FEFO, FMCG, Distributor, Customer, Expired Date, Lot Number.



ABSTRACT

PT Amerta Indah Otsuka is a company engaged in FMCG (Fast Moving Consumer Goods) or engaged in the food and beverage industry, for now it has 3 products namely Pocari Sweat, Soyjoy and Ionnescence. PT Amerta Indah Otsuka incessantly distributes both directly through the official branches and distributors (Companies that cooperate with PT Amerta Indah Otsuka to facilitate the delivery of goods to customers or consumers) spread throughout Indonesia and Southeast Asia. The problem that is often faced by Distributor is often many goods that close to the expiration period has not been out of the warehouse or has not been sold, this is due to the absence of stock recordings based on Expired Date or Lot Number system when the goods enter the distributor's warehouse and when issuing goods or making sales to the customer. From these problems then built a sales distribution system with the method of application of FEFO algorithm, which can accommodate the needs of distributors by getting stock reports based on lot number and can do tracking stock already sold in customer in the form of report.

Keywords : *FEFO, FMCG, Distributor, Customer, Expired Date, Lot Number.*

