

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 IPI.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.

RINGKASAN

ELFA MELANIA NURLELA. Peningkatan *Daily Sales* melalui Optimalisasi Layanan *on Demand Delivery* pada Prima Freshmart Durian Raya. *Increasing Daily Sales through Optimizing on Demand Delivery Service at Prima Freshmart Durian Raya*. Dibimbing oleh AYUTYAS SAYEKTI.

Pangan merupakan kebutuhan mendasar manusia yang bersifat universal dan harus dipenuhi kebutuhannya untuk keberlangsungan hidup. Ketersediaan pangan harus berbanding lurus dengan kebutuhan masyarakat untuk menghindari masalah sosial seperti kekurangan pangan. Prima Freshmart merupakan bisnis retail store di Indonesia yang menyediakan dan menjual produk khusus bahan pangan dan kebutuhan dapur lainnya yang tersebar di Jabodetabek serta Pulau Jawa dan Bali. Prima Freshmart Durian Raya merupakan salah satu Prima Freshmart di Jabodetabek yaitu berlokasi di Jl. Durian Raya No.29A Bogor Timur Kota Bogor.

Prima Freshmart Durian Raya memiliki kegiatan bisnis melayani, menjual, mempromosikan, mengantar, dan mengelola toko. Produk yang dijual oleh Prima Freshmart Durian Raya antara lain ayam, telur, *frozen food* dan kebutuhan dapur. Penjualan dan promosi yang dilakukan Prima Freshmart Durian Raya belum optimal. Akibat adanya pandemi covid-19 di Indonesia, menyebabkan Penjualan harian di Prima Freshmart Durian Raya menurun sebesar 12% dari penjualan harian tahun 2019 sebelum adanya pandemi covid-19. Penetapan regulasi *physical distancing*, *stay at home* dan penggunaan masker menyebabkan keterbatasan kegiatan masyarakat diluar rumah. Belanja secara *online* menjadi alternatif masyarakat dalam membeli kebutuhan sandang, pangan dan papan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Optimalisasi layanan *on demand delivery* dapat dilakukan dalam upaya peningkatan penjualan harian di Prima Freshmart Durian Raya dengan memanfaatkan peluang meningkatnya minat belanja secara *online* pada masa pandemi. Strategi yang dapat dilakukan dalam mengoptimalkan layanan *on demand delivery* adalah dengan cara pengenalan *delivery order* Prima Freshmart Durian Raya kepada konsumen secara langsung dan tidak langsung.

Tujuan dari pengembangan kajian bisnis ini adalah merumuskan ide pengembangan bisnis melalui analisis sembilan blok *business model canvas* dan analisis SWOT. Pengembangan bisnis ini juga dikaji kelayakannya menggunakan analisis finansial yaitu analisis *R/C ratio*.

Berdasarkan analisis SWOT terhadap sembilan blok *business model canvas* didapat strategi ide pengembangan bisnis peningkatan *daily sales* melalui optimalisasi layanan *on demand delivery* pada Prima Freshmart Durian Raya. Berdasarkan analisis finansial yang dikaji, pengembangan bisnis dapat dikatakan layak karena dapat meningkatkan keuntungan sebesar Rp 81.711.472,59 dengan nilai *R/C ratio* >1 sebesar 1,94 yang berarti setiap biaya Rp 1 yang dikeluarkan dapat mendatangkan penerimaan sebesar Rp 0,94 dan meningkatkan rata-rata *daily sales* dari Rp 4.543.395 menjadi Rp 5.461.293.

Kata kunci: Pangan, Layanan *on demand delivery*, *Daily sales*, Prima Freshmart.