

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk hidup memiliki kebutuhan primer dan tersier untuk bertahan hidup dan menjalani kehidupan sehari-hari, kebutuhan pokok manusia terdiri dari sandang, pangan dan papan (Arfiliananda 2020). Pangan merupakan salah satu kebutuhan primer manusia yang sangat dibutuhkan dan harus dipenuhi oleh setiap manusia dan makhluk hidup yang lain guna keberlangsungan hidup (Indriani 2015). Pangan dibutuhkan setiap manusia guna mendapatkan zat gizi karbohidrat, protein, lemak, vitamin, mineral, serat, air, dan komponen lain yang bermanfaat bagi pertumbuhan dan perkembangan manusia. Prima Freshmart merupakan bisnis retail store yang menjual produk khusus bahan pangan dan kebutuhan dapur lainnya yang dapat diakses oleh semua kalangan dan berlokasi di tempat strategis. Prima Freshmart sudah melayani konsumen selama 9 tahun dan memiliki landem 600 gerai toko di Jabodetabek serta Pulau Jawa dan Bali. Salah satu lokasi Prima Freshmart di Indonesia yaitu berlokasi di Jl. Durian Raya No.29A Bogor Timur Kota Bogor.

Penjualan dan promosi yang dilakukan Prima Freshmart Durian Raya belum optimal. Penjualan harian (*Daily Sales*) Prima Freshmart Durian Raya mengalami penurunan akibat adanya pandemi covid-19 (Tabel 1). Penetapan regulasi *physical distancing* oleh pemerintah pada saat 1 andemic covid-19 di Indonesia menyebabkan seluruh aktivitas yang memerlukan interaksi dengan orang banyak harus dikurangi termasuk pengurangan jam operasional pusat perbelanjaan yang menjadikan konsumen lebih banyak berbelanja secara *online* (Rahmawati 2021).

Tabel 1. Penjualan harian Prima Bogor Timur tahun 2019-2021

Nama Toko	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Durian Raya	5.732.864	5.227.235	5.073.058
Rambutan Raya	4.201.286	5.870.268	5.444.381
Tajur Raya	3.257.147	4.322.983	3.891.996
Tajur Wangun	4.751.106	4.970.311	3.936.869

Sumber: data primer diolah (2021)

Salah satu metode penjualan secara *online* adalah layanan *on demand delivery* (Sofyan 2014). Layanan *on demand delivery* adalah pelayanan yang disediakan oleh sebuah perusahaan yang berbasis pada permintaan konsumen melalui media *online* dan diantar langsung kepada konsumen (Sari dan Murdani 2018). Konsumen akan mendapatkan kemudahan dalam memperoleh produk Prima Freshmart Durian Raya karena konsumen dapat memilih bagaimana, kapan dan dimana konsumen ingin memperoleh produk Prima Freshmart dengan layanan jasa antar (Layanan *on demand delivery*). Layanan *on demand delivery* pada Prima Freshmart berupa layanan jasa antar yang memiliki keunggulan gratis ongkos kirim dengan minimal nilai belanja sebesar Rp.100.000.

Upaya yang dapat dilakukan Prima Freshmart Durian Raya dalam meningkatkan penjualan harian (*Daily Sales*) adalah dengan cara mengoptimalkan layanan *on demand delivery* pada Prima Freshmart Durian Raya. Optimalisasi



adalah suatu strategi atau proses untuk mencapai hasil tertinggi atau paling menguntungkan. 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 dengan memanfaatkan peluang meningkatnya minat belanja secara *online* pada masa pandemi covid-19.

1.2 Tujuan

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Merumuskan ide pengembangan bisnis pada Prima Freshmart Durian Raya melalui analisis SWOT.
2. Menyusun dan mengkaji ide pengembangan bisnis Peningkatan *Daily Sales* melalui Optimalisasi Layanan *on Demand Delivery* pada Prima Freshmart Durian Raya menggunakan analisis *Business Model Canvas*.
3. Mengetahui dan mengkaji kelayakan ide pengembangan bisnis Peningkatan *Daily Sales* melalui Optimalisasi Layanan *on Demand Delivery* pada Prima Freshmart Durian Raya menggunakan analisis finansial R/C ratio.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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 mempublikasikan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Bogor Agricultural University



Sekolah Vokasi
College of Vocational Studies