



RINGKASAN

STANLEY GRANT CHRISTIAN PERDANA. Peningkatan Penjualan Prima Freshmart Ciomas 2 Bogor Melalui Kerjasama dengan Usaha Mikro. *Increased Sales of Prima Freshmart Ciomas 2 Bogor through Cooperation with Micro Enterprises*. Dibimbing oleh BAGUS PRIYO PURWANTO.

Kemitraan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan perusahaan-perusahaan besar merupakan suatu hal yang penting bagi peningkatan kelas UMKM. Oleh karena itu, kemitraan kedua pihak tersebut harus terus dikembangkan dengan prinsip saling menguntungkan hingga dapat berdaya saing di pasar global. Kemitraan UMKM dengan usaha besar ini sangat penting agar UMKM bisa masuk dalam rantai produksi global, meningkatkan peluang UMKM untuk naik kelas, dan meningkatkan kualitas usaha UMKM menjadi lebih kompetitif.

PT Prima Food Internasional salah satu ritel besar yang ada di Indonesia dengan membuka toko disetiap pusat kota dengan nama Prima Freshmart. Sampai saat ini Prima Freshmart sudah memiliki hampir 2000 cabang di Jabodetabek, Bandung, Semarang, Surabaya dan Bali. Salah satu cabang Prima Freshmart terletak di daerah Bogor, Jawa Barat yaitu Prima Freshmart Ciomas 2 Bogor. Aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yaitu menjual berbagai produk seperti daging ayam & bebek, produk olahan, makanan beku, sembako, bumbu dapur. Penjualan produk pada perusahaan tergolong kurang efisien karena omset perusahaan dalam beberapa bulan terakhir belum mencapai target perusahaan yang sudah ditentukan oleh manajemen. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ide pengembangan bisnis peningkatan penjualan Prima Freshmart Ciomas 2 Bogor melalui kerjasama dengan usaha mikro perlu dilakukan untuk dapat memaksimalkan keuntungan dan mencapai target perusahaan.

Tujuan penulisan dari kajian pengembangan bisnis ini adalah Merumuskan ide bisnis di perusahaan Prima Freshmart Ciomas 2 Bogor berdasarkan analisis *Business Model Canvas* (BMC). Metode kajian yang digunakan dalam penulisan kajian pengembangan bisnis ini meliputi aspek finansial menggunakan *Forecast* dan *Business Model Canvas* untuk aspek non finansial.

Pengembangan bisnis kerjasama dengan usaha mikro untuk memaksimalkan keuntungan pada perusahaan dapat memberi manfaat dan dinilai layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan hasil analisa *forecast* omset perusahaan setelah dilakukan kerjasama dengan usaha mikro perusahaan mengalami peningkatan penjualan sampai 97,67 % dan terus meningkat setiap tahunnya hingga 99,65 % sehingga dapat disimpulkan perusahaan perlu menjalankan bisnis tersebut.

Kata kunci : kerjasama usaha mikro, peningkatan penjualan, Prima Freshmart

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