

ABSTRAK

Indonesia berada pada ranking kedelapan dalam pertumbuhan ritel di dunia. Hal itu mengindikasikan bahwa di Indonesia pertumbuhan ritel semakin berkembang. Dengan terjadinya hal ini maka membuat persaingan bisnis ritel di Indonesia semakin ketat. Persaingan terjadi tidak hanya antar peritel tradisional tetapi juga peritel modern. Ditengah gempuran ritel modern dengan segala fasilitas dan kenyamanannya, maka diharapkan dengan perkembangan sistem informasi saat ini mampu mengurangi bahkan menghilangkan masalah-masalah yang dihadapi oleh peritel tradisional. Masalah yang sering dihadapi oleh peritel tradisional antara lain yaitu tidak bisa membeli dalam volume besar sehingga diskon yang mereka peroleh pun terbatas. Selain itu untuk ritel-ritel tradisional juga mendapatkan kesulitan untuk mendapatkan info tentang produk terbaru. Dikarenakan mereka harus datang ke toko langsung atau mendapatkan info tentang produk tersebut dari brosur atau sales yang datang. Maka dari itu perlu adanya sistem yang dapat membantu peritel tradisional berkomunikasi dengan distributor. Sehingga nantinya peritel dapat melakukan pengadaan barang dengan mudah dan juga mendapatkan informasi mengenai produk terbaru dari distributor. Aplikasi MyPartner yang dikembangkan memiliki fungsi pendataan barang usaha, melakukan re-stok barang dan juga fungsi edukasi pelanggan yang dapat mempermudah peritel dalam mengelola usahanya. Metode pengembangan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *iterative and incremental model* dimana dengan digunakannya metode ini diharapkan mampu menciptakan sistem *monitoring* pengelolaan barang yang sesuai dengan kebutuhan penggunanya. Untuk merumuskan konsep bisnis peneliti menggunakan *business model canvas*. Dibuatnya aplikasi *monitoring* stok produk ini sebagai solusi untuk membantu ritel tradisional untuk meningkatkan penjualan dengan memaksimalkan penjualan serta meningkatkan profitabilitas.

Kata kunci: ritel tradisional, *iterative incremental model*, *business model canvas*