

ABSTRAK

Perkembangan industri usaha di Indonesia mengalami pertumbuhan, hal ini dibuktikan dengan bertambah banyaknya jumlah ritel yang ada di Indonesia. Tetapi hal itu juga menimbulkan persaingan bisnis ritel yang semakin ketat ini membuat peritel tradisional juga harus memikirkan strategi yang tepat untuk bersaing dengan ritel modern lainnya. Penelitian bertujuan untuk membangun *startup* MyPartner sebagai solusi baru yang dapat membantu dan mengelola data usaha ritel kelontong di dalam aktivitas bisnisnya. Pembangunan MyPartner di sini berfokus pada ranah proses bisnis dan fungsionalitas yang ada pada fitur *web* di dasari kerangka kerja yang disajikan dalam bentuk visual *Business model canvas*. Pengumpulan data di dalam membangun MyPartner dilakukan secara kuantitatif. Subjek penelitian ini yakni beberapa *distributor*, *outlet retailer*, *whosaler*, dan toko kelontong yang bersifat konvensional. Metode konseptual dipilih karena dapat menggambarkan hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi dan Menunjukkan ancaman utama yang langsung dan tak langsung terhadap target segmen pasar. Analisis perancangan berfokus pada pendefinisian kebutuhan bisnis dan prioritas sistem yang akan dikembangkan pada *startup* MyPartner. Hasil penelitian ini diperlukan untuk memastikan permasalahan dan menentukan solusi terbaik untuk kepuasan produk MyPartner saat diadopsi oleh calon *user*.

Kata Kunci : MyPartner, retailer, monitoring, konvensional, startup