

BAB II

TINJAUAN UMUM

2.1 Gambaran Produk

Jasa pengiriman cepat sampai Ahmad Express merupakan jasa pengiriman barang atau cargo dari wilayah Kota Bandar Lampung ke Jabodetabek dengan pelayanan satu hari sampai atau *one day service* dan juga pelayanan jemput barang atau *pick up*. Sangat membantu sekali bagi konsumen yang mengirim paket dalam jumlah besar dengan biaya relatif murah, barang yang di kirimkan juga bisa di lacak dengan konsumen dan asuransi pengiriman sehingga menimbulkan rasa aman ketika mengirim barang.

2.2 Studi Kelayakan Bisnis

1. Lokasi

Ahmad Express berlokasi di Bandar Lampung dan Jabodetabek berlokasi di Bintaro. Bintaro merupakan lokasi yang strategis untuk menjangkau wilayah Jabodetabek.

2. Sarana dan Prasarana

Konsumen di wilayah Lampung yang ingin mengirimkan barangnya ke Jabodetabek bisa langsung datang ke kantor di kota Bandar Lampung dan bisa juga di jemput ke lokasi atau Pick Up. Khusus jabodetabek apabila ada konsumen yang berminat bisa langsung menghubungi Ahmad Express dan nanti paketnya akan di jemput ke lokasi yang di inginkan konsumen. Untuk kendaraannya terdapat 1 mobil Pick Up di wilayah jabodetabek dan 4 kurir yang menggunakan motor.

2.3 Rencana Manajemen

2.3.1 Strategi pemasaran

Sudah ada ekspedisi yang bisa mengirimkan paket ke seluruh Indonesia, namun belum ada jasa pengiriman paket seperti Ahmad Express yang dapat mengirimkan paket dengan waktu yang cepat dan dengan biaya yang relatif terjangkau. Oleh sebab itu masyarakat harus tau tentang keberadaan produk kami. Untuk itu, kami telah menyusun strategi pemasaran dengan tahapan - tahapannya sebagai berikut:

a. Pengembangan produk

Kami akan terus mengembangkan produk kami dengan mengunggulkan kualitas yang terbaik, kemudian kedepannya kami akan menyediakan pengiriman dari seluruh wilayah Sumatra tetap mempertahankan cepat sampai dengan biaya yang terjangkau.

b. Pengembangan wilayah pemasaran

Area pemasaran utama adalah di wilayah Lampung yaitu industri makanan dan minuman seperti kopi, Mpek-mpek, kerajinan tapis dan batik inuh

c. Kegiatan promosi

Promosi merupakan bagian dari proses pemasaran. Promosi sangat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan suatu usaha. Saya memilih menggunakan promosi modern dan tradisional. Promosi tradisional seperti menyebar brosur dan mengajak langsung bekerja sama dengan konsumen Ahmad Express dan Promosi Modern seperti sosial media, Sosial media yang saya gunakan seperti Instagram, Market place facebook yang mampu mempromosika iklan via grub dengan jangkauan yang luas dan cepat fan yang terakhir menggunakan Apikasi tiktok untuk memperluas pasar.

2.3.2.1 Strategi Produksi/Pelayanan

Untuk tahap awal di wilayah Lampung dan jabodetabek saya akan mempromosikan langsung dan mengajak bekerja sama dengan berbagai industri yang memiliki potensi tinggi dalam mengirim barang seperti industri makan,minuman pakaian dan lainnya untuk mengirimkan pakatnya dengan Ahmad Express. Karena kami masih merintis jadi kami bekerja sama dengan travel Lampung-Jabodetabek untuk proses pengiriman barang dari selter Bandar Lampung ke Selter jabodetabek di Bintaro, setelah itu barang sampai di selter langsung di distribusikan dengan kurir baik menggunakan mobil ataupun motor. Kerja sama kami dengan Vendor Travel Lampung-Jabodetabek menurut saya cukup ampuh menghemat biaya operasional pengiriman dari Wilayah Bandar Lampung ke Jabodetabek ataupun sebaliknya dan juga menguntungkan pihak Travel karena dengan menggunakan travel tersebut, dapat menambah keuntungan terlebih lagi bisa membantu menambah uang operasional dari tiap armada Travel.

2.3.3 Strategi Penetapan Harga

Harga merupakan suatu variabel yang mempunyai peranan penting dalam dunia bisnis. Untuk harga Ahmad Express menggunakan harga terendah dari kompetitor dengan harapan konsumen akan selalu bekerja sama dengan Ahmad Express sehingga kami membantu UMKM dan juga kami bisa diandalkan dalam jasa pengiriman khususnya Lampung – Jabodetabek ataupun sebaliknya dengan harga terjangkau dan cepat sampai.

2.3.4 Rencana Pengembangan Produksi

Rencana pengembangan produksi kami antara lain:

- a. Meningkatkan jumlah konsumen.
- b. Menciptakan inovasi – inovasi terbaru dalam dunia pengiriman barang.
- c. Menciptakan rasa aman dan percaya dengan jasa pengiriman kami.
- d. Memperluas cakupan wilayah sampai ke seluruh Sumatera.
- e. Meningkatkan kualitas produk.

2.4 Profil Singkat Pelanggan

| | |
|-------------------------|---|
| Pembeli | UMKM |
| Pendapatan | Bawah, Menengah |
| Lokasi Geografis | Lampung dan Jabodetabek |
| Alasan Membeli | Ingin mengirimkan barang dengan waktu yang cepat dan dengan biaya yang murah. |

Tabel 2.4 Profil Singkat Pelanggan

2.5 Bisnis Model Lean Canvas

Lean Canvas AHMAD EXPRESS

| Key Partners | Key Activities | Value Propostion | Customer Relationship | Customer Segments |
|--|---|--|--|--|
| 1. Vendor Travel 2. Kurir Pengantaran 3. Admin 4. Sales Marketing | 1. Mengatasi masalah Pengiriman 2. Mendistribusikan Barang 3. Melakukan Promosi dan Pemasaran | 1. Pengiriman Cepat 2. Meningkatkan kualitas Pelayanan 3. Pelayanan Aman dan Bertanggung jawab | 1. Pelayanan Raman 2. Potongan Harga Bagi Member 3. Asuransi Barang Hilang/Rusak | 1. Pelaku UMKM 2. Online Shop 3. Pengiriman Barang Pribadi |
| | Key Resouces | | Channels | |
| | 1. Sumber Daya Manusia 2. Teknologi | | 1. Offline Promotion 2. Online Promotion | |
| Cost Strcture | | | Revenues Streams | |
| 1. Vendor Trave 2. Kurir 3. Karyawan 4. Sewa Tempat | | | 1. Keuntungan Dari Hasil Penjualan | |

Tabel 2.5 Lean Canvas

2.5.1 Costumer Segment

- Segment

Jasa pengiriman yang akan kami buat diperuntukkan untuk semua siapapun namun setelah kami observasi lapangan peminat dari jasa pengiriman kami adalah UMKM. Lebih detailnya Pengiriman dari Lampung yaitu UMKM yang menjual Makanan Mpek-mpek dan UMKM yang menjual Kopi dan dari Jabodetabek paling banyak dari Jakarta yaitu Pasar Cipulir dan Pasar Tanah abang kedua pasar tersebut memiliki potensi tinggi pengiriman dan juga perlengkapan Otomotif

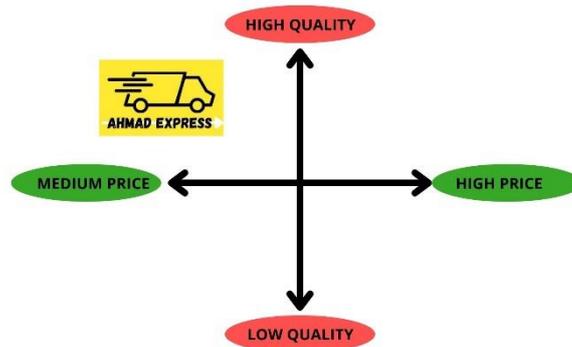
Karena Pedagang dari Provinsi Lampung banyak yang membeli barang di Jakarta serta cara memasarkan produknya didominasi dengan cara pemasaran tradisional, yaitu menyebarkan brosur dan ada juga konsumen yang memesan melalui sosial media atau online.

- Targeting :

Setelah melihat segment pasar yang ada, kami telah menentukan target pasar kami sendiri yaitu kami UMKM dan Pelaku Usaha lainnya

yang bisa kami dapatkan melalui Cara tradisional yaitu langsung bertemu dengan konsumen dan juga menggunakan sosial media

Posision :



Gambar 2.5.1 Positioning

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa produk kami berada di posisi High Quality tetapi dengan harga yang standar.

- Differentiation :
Jasa pengiriman Ahmad Express menawarkan kepada konsumen pengiriman barang dengan waktu yang cepat, harga yang cukup murah dan asuransi barang apabila terjadi kerusakan dan kehilangan. Adapun jasa pengiriman lainnya tetapi tidak ada yang 1 hari sampai dan juga harga yang di tawarkan cukup tinggi

2.5.2 Value Proposition

- Waktu Pengiriman yang cepat
Jasa pengiriman Ahmad Express mengirim paket dengan waktu di bawah 24 jam bahkan di bawah waktu 12 jam dari Kota Bandar Lampung ke Jabodetabek, barang sudah sampai di tangan penerima, rata-rata pengiriman 10- 12 jam sudah sampai di tangan penerima.
- Meningkatkan Kualitas Produk :
Kami akan selalu meningkatkan kualitas pelayanan pengiriman barang Ahmad Express dari segi waktu, keamanan barang dalam

pengiriman dan Asuransi pengiriman. yang tentunya akan membuat konsumen puas dengan pelayanan jasa pengiriman kami

- Aman Digunakan :

Jasa pengiriman Ahmad Express Sangat aman di gunakan, sebelum paket berangkat di lakukan pemeriksaan terlebih dahulu seperti pemeriksaan packing, memastikan barang kiriman tidak menimbulkan bau yang tidak sedap,tidak mengeluarkan cairan dan juga di lakukan pemeriksaan metal detector untuk memastikan barang yang di kirim aman dan juga ada asuransi barang hilang dan aman sampai di tangan konsumen.

Problem :

Dimasa pandemi Covid 19 pengiriman barang semakin meningkat,terutama pedagang yang biasanya belanja barang yang di jualnya di jabodetabek ataupun di Lampung, hal di karenakan banyak orang yang tidak bisa kemana-kemana di karenakan rawan terpapar virus Covid 19 dan juga banyak penyekatan untuk memasuki wilayah tertetu

- Solution :

Setelah melihat masalah yang timbul terhadap konsumen, Kami yakin jasa pengiriman Ahmad Express bisa mengatasi masalah yang dirasakan oleh konsumen, Dengan mengandalkan pengiriman cepat sampai dan aman serta dengan harga yang murah, Sehingga konsumen sudah tidak lagi khawatir untuk menggunakan jasa pengiriman Ahmad Express.

2.5.3 Channels

- Offline Line

Ini di lakukan dengan cara kami bertemu langsung deangan calon konsumen dan menawarkan kerja sama serta kami melakukan penyebaran brosur. Konsumen bisa langsung datang ke kantor kami ataupun barangnya di jemput ke tempat penjemputan barang.

- Online
Kami melakukan penawaran produk kami menggunakan sosial media dan juga web promosi setelah itu kami memberikan kemudahan untuk berkomunikasi langsung dengan Customer Service kami setelah itu konsumen memutuskan untuk mengantar barangnya ke kantor atau barangnya di jemput oleh kurir kami. Customer Relationship
- Pelayanan Yang Ramah :
Kami akan melayani konsumen dengan ramah dan memberikan solusi setiap permasalahan konsumen.
- Potongan Harga :
Jika konsumen membeli produk kami dengan jumlah yang banyak maka kami akan memberikan harga yang spesial.
- Asuransi Pengiriman:
Kami akan memberikan Asuransi pengiriman barang terutama bagi paket yang hilang dalam perjalanan dan juga paket yang rusak

2.5.4 Key Resources

- Sumber Daya Manusia
Kedepannya kami akan membuka lapangan pekerjaan untuk banyak orang, dan kami akan senantiasa selalu mendidik Sumber Daya Manusia kami agar tercapainya tujuan organisasi
- Teknologi :
Seiring perkembangan teknologi, kami akan berusaha akan selalu beradaptasi dengan perkembangan teknologi demi terwujudnya kepuasan konsumen dalam pelayanan pengiriman barang seperti cara pembayaran yang tidak menggunakan uang atau cash dan cara pemesanan menggunakan *smart phone*.

2.5.5 Revenues Streams

- **Keuntungan** : Didapat dari Hasil Penjualan Produk.

2.5.6 Key Activities

- Mengatasi Masalah :

Kami akan terus mengatasi masalah dalam pengiriman barang dengan biaya mahal dan dengan waktu yang lama, kedua hal tersebut akan kami atasi

- Mendistribusikan barang

Kami mendistribusikan barang dalam waktu 7 sampai sepuluh jam dan maksimal di bawah 24 jam

- Melakukan Promosi dan Pemasaran

Kami masih menggunakan tradisional marketing yaitu menyebarkan brosur dan langsung mengajak bekerja sama dengan konsumen dan dengan menggunakan Teknologi kedepannya kami akan menggunakan pemasaran berbasis teknologi baik dari sosial media, web marketing dan aplikasi yang bisa dioperasikan dengan smart phone yang bertujuan memudahkan konsumen mengenal jasa pengiriman kami dan mempermudah dalam pemesanan produk kami.

2.5.7 Key Partners

- Vendor Travel

Kami bekerja sama dengan vendor travel di karenahan hal ini akan membawa keuntungan biaya oprasional kami,karena barang kami titipkan dengan travel

- Kami merekrut kurir yang sudah berpengalaman di bidangnya agar proses pengiriman berjalan dengan baik, biasanya kendala kurir dalam menyalurkan barang

- Karyawan.

Karena ini adalah bisnis keluarga maka kami merekrut karyawan yang masih ada hubungan persaudaraan dengan kami

- Sales marketing

Kami menggunakan juga jasa sales penjualan untuk menawarkan produk kami agar kami efektif dalam memasarkan produk dan meningkatkan penjualan.

2.5.8 Cost Structure

- Vendor travel

Vendor travel yang bekerja sama dengan kami banyak sehingga kami tidak lagi kesulitan dalam melakukan pengiriman dan juga biaya dari setiap vendor travel cukup murah yaitu Rp 100.000 / sekali perjalanan baik dari propinsi Lampung ke jabodetabek ataupun sebaliknya

- Kurir

Kurir dapat gaji bulanan dan uang oprasional

- Karawan

Sama seperti kurir, karyawan mendapat gaji tetapi yang membedakannya adalah uang makan

- Sewa Tempat

Tempat yang akan kami sewa merupakan tempat yang strategis dengan harga yang terjangkau tujuannya agar mempermudah konsumen ketika ingin mengirimkan barangnya langsung ke kantor, kedepannya kami akan memperbanyak cabang.

2.6 Logo Ahmad Express



Gambar 2.8 Logo Ahmad Express