

BAB II DATA & ANALISA

2.1 Data Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Royal Express Indonesia
Logo Perusahaan :



DOMESTIC & INT'L COURIER

www.rex-indonesia.com

Alamat : Jl. Letjend. S. Parman Kav. 92 D
Jakarta 11420
Webstie : www.rex-indonesia.com
Bisang Usaha : Ekspedisi / Kurir

2.2 Gambaran umum tentang Perusahaan

PT Royal Express Indonesia (REX) memfokuskan layanannya sebagai perusahaan jasa pengiriman dokumen dan paket melalui transportasi udara, laut, dan darat dengan tujuan domestik dan juga internasional. Dalam memberikan pelayanannya, REX selalu menempatkan kepuasan pelanggan sebagai prioritas dengan berusaha memenuhi semua kebutuhan pelanggan dengan baik. Untuk bisa meraih sasaran tersebut, REX didukung oleh sumber daya manusia yang handal dan armada yang memadai.

Adalah Arnold Jaguar Limasnax, salah seorang “arsitek” berdirinya Royal Express Indonesia atau REX, sebuah bisnis yang bergerak di bidang ekspedisi dan jasa pengiriman barang maupun dokumen. Bisnis kargo bukan hal yang baru bagi keluarga Arnold.

Bisnis kargo yang digeluti oleh keluarga Arnold ini lebih terfokus pada bisnis kargo internasional. REX sendiri berawal dari keinginan Arnold untuk membentuk jaringan kargo domestik yang kuat. Tapi ide tersebut tidak serta merta langsung dilaksanakan dan diimplementasikan. Perlu waktu selama lebih kurang 2 tahun untuk mempersiapkan dan merancang business concept dan sebagainya. Dari persiapan yang sangat matang tersebut, juga dengan menggandeng Rudi Halim, yang sangat berpengalaman di industri kargo, untuk mengisi posisi direksi, maka pada bulan Mei 2003 lahirlah Royal Express

Ketika itu Royal Express atau REX juga secara serentak membuka kantor cabang di beberapa kota besar seperti Medan, Surabaya, Makassar, dan beberapa kota besar lainnya. Dan saat ini, REX telah hadir, dan siap melayani jasa pengiriman barang dan dokumen dari dan ke seluruh kota di tanah air.

Dalam menjalankan usaha ini, Arnold tidak terlibat penuh, ia mempercayakan pengelolaannya pada profesional yang ahli dibidangnya. Namun, Arnold selalu menjalankan fungsi kontrol manajemen, karena ada beberapa bisnis lain yang juga dia geluti. Memilih orang yang tepat di bidangnya adalah salah satu kunci sukses Arnold dalam menjalani bisnisnya. Arnold juga memiliki motto yang selalu memotivasi karyawannya untuk maju bersama, yaitu “hari ini Anda karyawan kami, esok Anda memimpin perusahaan kami, lusa Anda jadi partner kami”.

2.3 Visi&Misi perusahaan dan Budaya perusahaan

2.3.1 VISI & MISI

Visi :
Selalu menjadi mitra kerja yang jujur dan dipercaya untuk saat ini dan di masa yang akan datang.

Misi :
Memberikan kepuasan dan layanan bernilai tambah kepada pelanggan dengan membangun jaringan yang kuat, didukung oleh teknologi yang mengikuti perkembangan jaman.

2.3.2 BUDAYA PERUSAHAAN

- Selalu mencari tahu apa yang dibutuhkan pelanggan
- Selalu jujur, disiplin dan bertanggung jawab dalam bekerja
- Selalu bekerja keras, berkomitmen dalam bertindak dan tidak mudah menyerah

2.4 Jasa yang ditawarkan

Saat ini REX Indonesia menawarkan 6 macam produk jasa pengiriman yaitu:

1. REX 0 (Zero)

Merupakan jenis layanan dari REX Indonesia untuk mengirimkan paket penting Anda hanya dalam 1 hari. Paket bisa sampai pada hari yang sama dengan pengiriman dengan ketentuan diantarkan sebelum jam 12 siang dan daerah tujuan sudah terdapat bandar udara.

2. REX 1

Adalah layanan jasa pengiriman paket penting dengan jaminan paket akan sampai pada tujuan keesokan harinya setelah paket dikirim, REX indonesia memberikan jaman uang kembali jika paket tidak sampai di tujuan sebelum jam 12 siang.

3. EXP (Express Service)

Layanan pengiriman paket kilat yang akan menghemat waktu dan energi Anda. Pilihan yang tepat untuk segala kebutuhan dan kepentingan.

4. REG (Regular Service)

Layanan terbaik dalam pengirim paket adalah apabila mereka siap dan sampai tepat pada waktunya. Bersama REX, kami menawarkan Anda layanan paling ekonomis namun tetap berkualitas dalam mengirimkan paket Anda.

5. INT (International)

Adalah layanan pengiriman paket internasional yang dapat mengantarkan titipan Anda ke luar negeri, ke berbagai negara di dunia.

6. OTH (Other)

Adalah Jasa pengiriman barang/dokumen lainnya dengan spesifikasi khusus.

2.5 Konsep kemitraan REX

Selain memberikan pelayanan jasa kurir kepada masyarakat, REX juga membuka peluang bagi masyarakat yang ingin mencoba untuk membuka usaha di bidang kurir dan pengiriman barang dengan menjadi mitra di program Cash Sales Counter



Merupakan salah satu bentuk kerjasama operasional REX dengan badan hukum tertentu / perorangan dimana mitra CSC mendapatkan hak untuk melakukan proses penerimaan, penjualan produk jasa layanan pengiriman dokumen dan paket dengan tujuan domestik maupun internasional.

Konsep kemitraan dimana usaha ini menjadi kepemilikan sendiri dengan dilatih dan dibimbing manajemen operasionalnya oleh tim kami yang berpengalaman.

keuntungan CSC

- Didukung oleh jaringan mitra kerja yang sudah tersebar di seluruh kota - kota Indonesia
- Persyaratan yang mudah dan proses pengajuan yang cepat.
- Investasi yang relatif kecil.
- Mendapatkan dukungan alat - alat promosi seperti neon box / billboard, spanduk, x - banner, dan alat promosi lainnya.
- Mendapatkan diskon atas setiap jasa layanan pengiriman yang digunakan oleh pelanggan.
- Mendapatkan pelatihan dan bimbingan yang berkesinambungan oleh tim REX.
- Mendapatkan fasilitas penjemputan atas setiap pengiriman di lokasi CSC.
- Dapat melakukan pengecekan status pengiriman melalui website REX maupun dari divisi Customer Service REX.
- Nama dan alamat setiap CSC akan disimpan dalam database jaringan penjualan sehingga akan membantu dukungan promosi CSC.

2.6 Target market

Demografis :

- Jenis Kelamin : Pria & Wanita
- Usia : 30 – 50 tahun
- Kelas Sosial : B-C
- Pekerjaan : Wirausahawan, Karyawan, Manager, Pemilik Perusahaan

Geografis :

Tinggal di kota besar di Indonesia (Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, Makasar, Samarinda, Medan, Banda Aceh, Balikpapan, Jayapura)

Psikografis :

Memiliki usaha baik milik sendiri atau dengan orang lain , yang menginginkan jasa pengiriman yang cepat, aman dan ekonomis

2.7 Data Kompetitor

2.7.1 Tiki



Memahami potensi dan kebutuhan tinggi masyarakat akan layanan penyampaian barang titipan, perbekalan, barang berharga atau bahkan dokumen usaha para pebisnis dengan tingkat mobilitas yang sangat tinggi, telah menginspirasi berdirinya sebuah usaha jasa penitipan barang yang dikenal masyarakat dengan nama TIKI (Titipan Kilat).

Dengan keinginan mulia PT. Citra Van Titipan Kilat resmi didirikan pada 1 September 1970. Berkat tangan dingin dan keuletan Bpk. Soeprpto dan Ny. Nuraini Soeprpto sebagai perintis usaha dan pemegang saham, TIKI mulai menapak dengan kokoh ditengah persaingan bisnis jasa pengiriman barang yang terus menggeliat seiring perkembangan teknologi dan kebutuhan masyarakat di seluruh dunia, khususnya masyarakat Indonesia.

Kepedulian menjadi pondasi yang kuat dalam mencapai tujuan utama TIKI, yaitu untuk selalu bermanfaat bagi seluruh lapisan masyarakat, dan tujuan tersebut semakin nyata ketika Irawan Saputra (almarhum), Gideon Wiraseputra, dan Raphael Rusmadi pada 1972 bekerja sama, saling bersinergi untuk membawa TIKI meraih visi utamanya menjadi perusahaan ekspres pilihan indonesia yang mampu bersaing dan berjaya di kancah bisnis internasional.

Komitmen manajemen dalam memotivasi dan menciptakan iklim kerja yang kondusif, menjadi konsentrasi utama manajemen TIKI dalam menyulut semangat, kreativitas dan loyalitas seluruh lapisan personil TIKI. Dengan dilengkapi sistem yang memadai, dukungan dari PT Titipan KILAT Suprpto sebagai unit anak perusahaan kargo yang menangani pengiriman barang domestik dan internasional baik melalui udara, laut, darat, serta pergerakan layanan ekspor impor. Serta TIKINDO dan TIKITA yang menangani jasa perjalanan yang terkait baik domestik maupun internasional, dengan bangga personil TIKI selalu berupaya untuk mempersembahkan layanan optimal seiring dengan kegiatan usaha TIKI yang terus meningkat secara signifikan.

Seiring dengan perkembangan bisnis usaha dan kebutuhan masyarakat, TIKI selalu berupaya untuk mengembangkan jaringan yang diawali dengan kota-kota besar di Indonesia seperti: Pangkal Pinang (Sumatera), Semarang (Jawa Tengah) dan Surabaya (Jawa Timur) dan terus meluas hingga ke pelosok Indonesia. Berkat dukungan sejumlah armada, personil dan minat besar masyarakat, TIKI menjadi lebih kuat dan berhasil menjaga stabilitasnya.

2.7.2 JNE



JNE merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengiriman dan logistik yang bermarkas di Jakarta, Indonesia. Nama resminya adalah Tiki Jalur Nugraha Ekakurir dan menjadi salah satu perusahaan kurir terbesar di Indonesia.

PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir didirikan pada tanggal 26 November 1990 oleh Soeprapto Suparno. Perusahaan ini dirintis sebagai sebuah divisi dari PT Citra van Titipan Kilat (TiKi) yang bergerak dalam bidang jasa kurir internasional.

Dengan delapan orang dan kapital 100 juta rupiah JNE memulai kegiatannya yang terpusat pada penanganan kegiatan kepabeanan, impor kiriman barang, dokumen serta pengantarannya dari luar negeri ke Indonesia.

Pada tahun 1991, JNE memperluas jaringan internasional dengan bergabung sebagai anggota asosiasi perusahaan-perusahaan kurir beberapa negara Asia (ACCA) yang bermakas di Hong Kong yang kemudian memberi kesempatan kepada JNE untuk mengembangkan wilayah antaran sampai ke seluruh dunia.

Karena persaingannya di pasar domestik, JNE juga memusatkan memperluas jaringan domestik. Dengan jaringan domestiknya TiKi dan namanya, JNE mendapat keuntungan persaingan dalam pasar domestik. JNE juga memperluas pelayanannya dengan logistik dan distribusi.

Selama setahun-tahun TiKi dan JNE berkembang dan menjadi dua perusahaan yang punya arah diri sendiri. Karena ini dua-duanya perusahaan menjadi saingan. Akhirnya JNE menjadi perusahaan diri sendiri dengan manajemen diri sendiri. JNE menlancar logo sendiri dan membedakan dari TiKi.

JNE juga membeli gedung-gedung pada tahun 2002 dan mendirikan JNE Operations Sorting Center. Kemudian gedungnya untuk pusat kantor JNE juga dibelikan dan didirikan pada tahun 2004. Dua-duanya berada di Jakarta.

2.7.3 Pahala



Pahala Express menawarkan jasa logistik terpadu untuk distribusi barang dari dan ke seluruh Indonesia secara profesional dan modern serta mampu memberikan solusi yang tepat bagi pelanggan sebagai mitra kerja kami. Jasa layanan kiriman yang kita tawarkan melalui Darat, Laut & Udara meliputi kiriman via kapal cepat, FCL, LCL, Break bulk, Project Cargo, Jasa Moving, Trucking, Total Logistics & Warehousing, pengiriman sepeda Motor, Mobil serta Courier & Cargo Service.

Dukungan kami sangat luas meliputi Sumber Daya Manusia yang Professional & berkualitas, Jaminan Asuransi, Sarana, Prasarana infrastruktur, Armada yang kuat & lengkap. Kami melengkapinya dengan layanan antar jemput dengan memperhatikan secara profesional dalam ketepatan, kecepatan, keamanan serta Efisiensi Biaya yang Ekonomis. Pahala Express menjadi Partner yang terpercaya dalam layanan Logistics di Indonesia.

2.7.4 PT. POS Indonesia



Pos Indonesia merupakan sebuah badan usaha milik negara ([BUMN](#)) Indonesia yang bergerak di bidang layanan [pos](#). Saat ini, bentuk badan usaha Pos Indonesia merupakan perseroan terbatas dan sering disebut dengan PT. Pos Indonesia. Bentuk usaha Pos Indonesia ini berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1995. Peraturan Pemerintah tersebut berisi tentang pengalihan bentuk awal Pos Indonesia yang berupa perusahaan umum (perum) menjadi sebuah perusahaan (persero).

2.8 Analisa Logo



Berikut ini adalah perbandingan Logo REX diantara logo –logo perusahaan lain pada bidang usaha Jasa Pengiriman barang. Jika di bandingkan logo REX dengan kompetitor , logo kompetitor memiliki pesan yang lebih jelas, umum nya mencerminkan kecepatan, jaringan dan keamanan, hal ini merupakan kekurangan dai logo RES yang tidak terlalu menonjol dalam menampilkan pesan pesan tersebut dan juga l logo REX kurang mencerminkan visi misi dari perusahaan.

2.9 Analisa SWOT

Strength:

- Menyediakan jasa pengiriman barang dengan harga yang ekonomis
- Memiliki produk jasa pengiriman barang yang cepat

Weakness:

- Segmentasi pasar yang terlalu luas
- Belum banyak masyarakat yang mengenal jasa ekspedisi ini

Opportunity:

- Dengan sistem kerjasama CSC, REX dapat cepat tumbuh dan berkembang
- Pemilihan market yang lebih terfokus dapat menjadi peluang untuk berkembang.
- Bisnis penjualan barang secara online yang sangat membutuhkan jasa pengiriman sedang ramai di indonesia

Threat:

- Banyaknya jumlah kompetitor dalam bidang usaha ini
- kompetitor yang mendominasi pasar
- kebanyakan kompetitor sudah memiliki nama besar