



DENGAN SEMANGAT KEMERDEKAAN, NINJA XPRESS BANTU UMKM MERDEKA MELALUI BERTUMBUH DAN BERMANFAAT BAGI SESAMA

JAKARTA, INDONESIA, 29 AGUSTUS 2022 - Kondisi perekonomian makro yang masih dibayangi ketidakpastian memicu inflasi di sejumlah negara termasuk Indonesia. Tren ini tentu mempengaruhi ketahanan UKM dalam berbisnis. Dengan semangat kemerdekaan, Ninja Xpress bantu UKM merdeka dalam berbisnis dengan memberikan solusi Ninja Xpress Seller Booster dan excellent Customer Service (Respon Cepat Resolusi Tepat) sehingga mereka dapat bertumbuh dan juga bermanfaat bagi sesama.

Melalui solusi diatas, empat shipper [Ninja Xpress Greenville Farm](#), **Media Indotama Expo**, **Mitra SCM**, dan **BAN** mampu beradaptasi terhadap tantangan tersebut dan kini bahkan dapat meningkatkan kualitas taraf hidup masyarakat dengan membuka lapangan pekerjaan. UKM harus merdeka dalam berbisnis karena merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, maka dari itu diperlukan upaya-upaya percepatan agar mereka dapat mengelola bisnis dan pemasaran dengan lebih baik lagi.

Andi Djoewarsa, CMO Ninja Xpress mengatakan, “Dalam bulan kemerdekaan Indonesia ini, kami ingin memotivasi para shipper lainnya untuk merdeka dan bangkit dari dampak pandemi. Tidak hanya bertahan tapi shipper dapat memberi manfaat bagi yang lain. Ninja Xpress berkomitmen untuk terus mendampingi para pelaku UKM dengan menyediakan layanan logistik yang bernilai tambah untuk membebaskan shipper dari segala kerumitan melakukan promosi bisnis. Ninja Xpress juga mendedikasikan tim khusus untuk masing-masing shipper untuk mendampingi mereka.”

Heekea Skincare (Mitra SCM)

Menjual produk herbal juga menjadi bisnis yang awalnya digeluti Mitra SCM. Memulai berbisnis online sejak 2017, **Syaiha brand owner Mitra SCM** mulanya menjual produk orang lain lalu memasarkannya dengan biaya sendiri melalui online. Kuat di strategi pemasaran online, produk tersebut laris di pasaran. Namun, seorang teman justru menantanginya untuk membuat dan membesarkan produk sendiri. Pada awal 2020, ia mencari ide produk selain herbal yang juga berpotensi repeat order ketika pandemi, yaitu produk kecantikan.

Rilis dengan nama Heekea, Syaiha sangat memperhatikan kualitas produk dengan melakukan brainstorming sejak awal 2020 dan pengujian berkali-kali dengan pabrik. Syaiha sangat memperhatikan keamanan produk sehingga ia harus dapat menjamin bahwa Heekea aman bagi ibu hamil dan menyusui. Ia juga yakin biasanya perempuan enggan berpindah ke produk kecantikan lain jika sudah menemukan produk yang cocok.



Akhirnya dengan mengandalkan pemasaran dan penjualan 100% melalui online, Syaiha dapat menjual hingga 2.000 produk Heekea setiap bulan tanpa reseller. Serum wajah Heekea bahkan pernah terjual hingga 2.000 dalam satu minggu.

Keberhasilan penjualan tentunya tidak terlepas dari keberhasilan pengiriman produk yang dibantu Ninja Xpress. Konsumen Heekea mayoritas memilih sistem COD. Sebelumnya, konsumen harus melakukan transfer terlebih dahulu baru produk dikirimkan. Namun dengan COD Ninja Xpress pembayaran dan pengiriman menjadi lebih mudah. Syaiha mengatakan, "Dua jasa pengiriman yang dapat melakukan COD sebelumnya tidak memberikan cashback dan tingkat RTS yang tinggi. Setelah menggunakan Ninja Xpress tingkat RTS jauh berkurang dan hasil COD juga dapat dicairkan setiap hari. Ninja Xpress bahkan mengganti paket yang hilang dengan proses yang mudah."

Syaiha juga melanjutkan, Ninja Xpress juga memberikan peralatan dan perlengkapan pengemasan setiap bulan agar paket yang dikirimkan aman meskipun ke lokasi yang jauh. Kurir Ninja Xpress juga sangat proaktif menanyakan paket yang perlu dipick-up dan akan melakukan penjemputan di hari libur jika diperlukan.

Bintang Alif Nusantara

Pandemi menjadi titik balik bagi **Ardi Wibowo** pemilik **Bintang Alif Nusantara (BAN)** yang bergerak di sektor produk herbal minyak rambut kemiri [Kamila](#). Dirintis sejak 2018, BAN awalnya menjual produk-produk aksesoris dan fesyen termasuk jaket, kaos hingga busana muslim. Pada awal 2020, timnya sudah bersiap untuk memanfaatkan momentum Ramadan 2020 dengan mendesain dan memproduksi busana muslim sendiri. Tanpa disangka, muncul Covid-19 yang membuat pemerintah memberlakukan pembatasan mendekati bulan Ramadan 2020. Saat itu, orang sudah tidak berpikir untuk membeli baju Ramadan maupun Idul Fitri lagi. Ribuan busana muslim yang sudah diproduksi akhirnya sulit untuk dijual.

Ardi berpikir, BAN tidak mungkin lagi berjalan dengan mengandalkan industri fesyen. Ia kemudian mencari ide produk yang sekiranya masih dicari dan dibeli masyarakat ketika pandemi, yaitu herbal. BAN awalnya masih menjual produk brand lain dengan menjadi reseller, namun tingkat ketidakpuasan konsumen terhadap produk yang dititipkan sangat tinggi. Konsumen yang membeli produk minyak rambut kemiri yang waktu itu dijual sebagai dropship misalnya, mengeluhkan efektivitas produknya. Selain itu, bau yang menyengat hingga menempel pada pakaian membuat konsumen hanya dapat menggunakannya ketika di rumah.

Ardi mengatakan, "Tingginya tingkat keluhan konsumen justru membuat kami berpikir untuk memproduksi minyak rambut kemiri sendiri dengan nama Minyak Kemiri Kamila. Dengan memproduksi sendiri kami dapat melakukan kontrol terhadap kualitas dan bahan-bahannya. Kami sangat serius membuat minyak rambut kemiri yang lebih berkualitas dengan melakukan



uji tes laboratorium berkali-kali dengan pabrik melalui penambahan komposisi minyak kemiri dan vitamin yang lebih tinggi. Sementara untuk mengatasi bau yang menyengat, kami menggunakan wangi aromatherapy yang banyak disukai masyarakat. Alhasil, tingkat ketidakpuasan konsumen menurun drastis dan melakukan *repeat order* hingga empat kali, hal yang tidak pernah terjadi pada produk sebelumnya.”

Konsumen minyak kemiri Kamila ternyata didominasi pembeli dari luar Pulau Jawa, maka dari itu, BAN membutuhkan mitra logistik yang memiliki jaringan luas. Selain itu ia ingin meminimalisir tingkat return to sender (RTS) yang tinggi ketika menggunakan jasa logistik sebelum Ninja Xpress. Terkait pengalamannya menggunakan Ninja Xpress, Ardi mengatakan, “Dukungan dari Ninja Xpress sangat *powerful*. Ninja Xpress memberikan data yang cepat setiap hari jika ada paket yang mengalami kendala dalam pengiriman. Karena sangat responsif, customer service kami dapat dengan cepat menginformasikan status pengiriman kepada konsumen. Dengan cara ini Ninja Xpress membantu BAN menjaga hubungan lebih baik dengan pelanggan. Terlebih lagi, Ninja Xpress akan mengganti kerugian paket yang hilang, hal yang sangat penting bagi shipper.”

Greenville Farm

Salah satu shipper Ninja Xpress di Jakarta Barat, Greenville Farm melakukan terobosan dengan berinovasi secara mandiri mengubah ide bisnis dari semula menyediakan *sport center* ke bidang pertanian sayur organik. Pada awalnya, pemberlakuan pembatasan sosial pada saat pandemi memaksa bisnis sport center tutup. **Bobby Agus, brand owner [Greenville Farm](#)** pun memutar otak mencari ide bisnis baru yang esensial selama pandemi agar tidak harus merumahkan karyawannya.

Setelah berbagai pertimbangan, Bobby akhirnya memutuskan untuk memulai pertanian sayur hidroponik dengan mengubah lapangan tenis menjadi kebun sayur. Banyak karyawannya tidak memiliki latar belakang pertanian, namun mereka mau belajar secara independen. Pada Oktober 2020, Greenville memulai panen pertamanya namun sayangnya sayuran tersebut harus dibagikan secara gratis karena tidak mendapat respon cukup baik di sekitaran Jakarta Barat. Hasil panen pun tidak laku dijual ke supermarket, selain karena biasanya sudah memiliki supplier besar, stok produk sayuran hidroponik di supermarket saat itu sudah cukup melimpah.

Akhirnya Bobby mencoba mencari pasar yang lebih jauh dengan menjual langsung ke konsumen. Namun ia terkendala dengan besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk merekrut kurir pengiriman. Saat itulah ia menghubungi Ninja Xpress untuk mencoba layanan pengiriman ke wilayah Jabodetabek.

Bobby Agus mengatakan, “Greenville lahir ketika pandemi yang membuat kami harus berinovasi. Memulai bisnis selama waktu itu sangat membuat stress dan Ninja Xpress hadir



untuk membebaskan kami dari kerumitan pengiriman melalui layanan pengiriman *same day* sehingga kami dapat berkonsentrasi mengembangkan bisnis kami. Pasar kami semakin luas sejauh Ninja Xpress dapat mengirim produk sayuran kami dengan layanan pengiriman *same day*.” Bobby juga melanjutkan, sayuran yang dikirim menggunakan Ninja Xpress masih segar ketika sampai di tujuan.

Selain pengiriman, Greenville juga terbebas dari kebuntuan ide kreatif dan biaya produksi pengambilan foto dan video produk sayuran melalui Creative Business Solutions. Fasilitas Creative Hub Ninja Xpress menjadi solusi karena dapat memberikan ide-ide baru untuk pembuatan konten dan juga membantu penghematan biaya untuk melakukan produksi konten sendiri. Setelah menggunakan CBS, Greenville justru mendapat angle konten yang berbeda dan lebih bervariasi serta dapat menghemat biaya karena tidak perlu lagi menyediakan model, make up, dan peralatan sendiri. Dengan tersedianya konten foto dan video yang lebih berkualitas, Greenville mampu meningkatkan penjualannya di toko online sebesar 40%.

Media Indotama

Hal yang sama juga dialami PT. Media Indotama Expo, perusahaan yang memberikan beragam pelatihan, lokakarya, dan seminar untuk segala lini profesi sebagai solusi untuk meningkatkan *competitive advantage* bagi para profesional Indonesia. Menurut **Syahreza Sabri, CEO [Media Indotama Expo](#)**, ia justru menemukan model bisnis dan perusahaannya berkembang pesat ketika pandemi, dimana para peserta seminar terbebas dari batasan Covid-19.

Meskipun ia sudah mulai menyelenggarakan pelatihan dan seminar secara online sejak 2014, namun angka pertumbuhan peserta naik secara drastis dari 200 - 500 peserta sebelum pandemi menjadi 2.000 - 5.000 peserta. Tidak hanya itu, pesertanya kini meluas yang sebelumnya dari Pulau Sumatera dan Pulau Jawa kini hingga ke seluruh wilayah Indonesia bahkan internasional. Hingga saat ini, sudah ada sekitar 1 juta alumni yang telah mengikuti pelatihan dari PT. Media Indotama Expo.

Pandemi telah menciptakan kesempatan baru untuk PT. Media Indotama Expo lebih seperti perluasan lini bisnis untuk menyediakan pelatihan bagi tenaga kesehatan melalui Media Medical. Pelatihan untuk para tenaga kesehatan ini bahkan menghadirkan narasumber dari luar negeri dan diikuti peserta asal Malaysia, Thailand, Singapura, hingga Hong Kong.

Media Medical juga menjadi momen awal kerjasama Media Indotama Expo dengan Ninja Xpress. Untuk menjangkau peserta yang tersebar di seluruh Indonesia, PT Media Indotama Expo menggandeng Ninja Xpress untuk membantu proses pengiriman dokumen, buku pelatihan, dan sertifikat fisik kepada seluruh peserta seminar.

Memiliki mimpi untuk menjadi salah satu penyedia jasa pengembangan sumber daya manusia yang terbesar di Indonesia, Media Indotama Expo sebagai perusahaan yang awalnya berdiri di



Sumatera Barat memiliki kendala kredensial untuk diakui secara nasional. Selain bantuan logistik, **Riyan Adiputra Sabri, CMO Media Indotama Expo** mengungkapkan, "Ninja Xpress juga sangat membantu kami dalam pemasaran. Sebagai perusahaan kecil yang belum terlalu dikenal, kerjasama dengan Ninja Xpress melalui Creative Business Solutions yaitu fasilitas videotron di Bogor dan Bandung serta publikasi media sangat membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap Media Indotama Expo."

Ninja Xpress siap membantu pengiriman paket dengan mudah melalui penjemputan langsung ke lokasi dengan terlebih dahulu mendaftar di <https://selalusiap.ninjapress.id/>. Berbagai layanan dari regular, same day, hingga COD (Cash on Delivery) dengan perhitungan pasti dan pencairan 2 kali seminggu siap membantu UMKM mengirimkan paket ke seluruh wilayah di Indonesia.