

## **Analisa Faktor Eksternal pada Perencanaan Aplikasi Jasa Titip Barang**

**Diki Ihwan Mulhaedi<sup>1</sup>, Tantri Yanuar Rahmat Syah<sup>2</sup>, Dimas Angga Negoro<sup>3</sup>, Suwarto<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Univeristas Esa Unggul, Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1</sup>diki.ihwan.mulhaedi@gmail.com, <sup>2</sup>tantry.syah@esaunggul.ac.id,

<sup>3</sup>dimas.negoro@esaunggul.ac.id, <sup>4</sup>suwarto@esaunggul.ac.id

### **Abstract**

*This study aims to analyze external factors that influence the planning of a personal shopping service application, a service that is increasingly in demand in today's digital era. External factors such as market conditions, industry competition, government regulations, and technological developments are important variables that need to be considered in the development of this application in order to meet consumer needs and compete effectively. The research method uses a qualitative descriptive approach with data collection through literature studies, expert interviews, and market observations. Data analysis was carried out thematically with a focus on identifying and evaluating the influence of these external factors on application development planning. The results of the analysis show that changes in local and global regulations, trends in digital consumer behavior, and advances in communication technology have a significant impact on the planning strategy of personal shopping service applications. This study provides practical recommendations for application developers to anticipate external dynamics and increase the competitiveness of their products in the market. In terms of external strategy, the PEST (Political, Economic, Social and Technology) analysis shows that technological developments and the growth of e-commerce in Indonesia provide great opportunities for Titip.in to grow.*

**Keywords:** Consignment, Business Plan, External Factors, Internal Factors, Marketing.

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi perencanaan aplikasi jasa titip barang, sebuah layanan yang semakin diminati di era digital saat ini. Faktor-faktor eksternal seperti kondisi pasar, persaingan industri, regulasi pemerintah, dan perkembangan teknologi menjadi variabel penting yang perlu diperhatikan dalam pengembangan aplikasi ini agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan bersaing secara efektif. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui studi literatur, wawancara ahli, dan observasi pasar. Analisis data dilakukan secara tematik dengan fokus pada identifikasi dan evaluasi pengaruh faktor-faktor eksternal tersebut terhadap perencanaan pengembangan aplikasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa perubahan regulasi lokal dan global, tren perilaku konsumen digital, serta kemajuan teknologi komunikasi memberikan dampak signifikan terhadap strategi perencanaan aplikasi jasa titip barang. Penelitian ini memberikan rekomendasi praktis bagi pengembang aplikasi untuk mengantisipasi dinamika eksternal dan meningkatkan daya saing produknya di pasar. Pada aspek strategi eksternal, analisis PEST (Political, Economic, Social and Technology) menunjukkan bahwa perkembangan teknologi dan pertumbuhan e-commerce di Indonesia memberikan peluang besar bagi Titip.in untuk berkembang

**Kata Kunci:** Titip Barang, Bisnis Plan, Faktor Eksternal, Faktor Internal, Pemasaran.

## 1. PENDAHULUAN

Industri jasa titip di Indonesia saat ini masih dalam tahap perkembangan dan sangat terbatas. Meskipun memiliki potensi besar, jumlah pelaku bisnis jasa titip yang beroperasi secara formal masih sedikit, dan sistem yang terorganisir dengan baik belum sepenuhnya terbentuk.

Industri jasa titip di Indonesia saat ini masih berada dalam tahap perkembangan dengan *supply* (penawaran) dan *demand* (permintaan) yang belum terkoordinasi dengan baik. Berikut adalah analisis mengenai *supply* dan *demand* dalam industri ini.

Bisnis jasa titip di Indonesia masih didominasi oleh pelaku individu yang beroperasi secara informal melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp, yang kurang memberikan perlindungan bagi pengguna. *Platform* yang ada, seperti Titip Beliin, Justip, dan Airprov, belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan pasar. Potensi besar dari wisatawan, *tour guide*, agen perjalanan, dan *air crew* yang memiliki akses ke barang unik belum dikelola secara optimal. Titip.in hadir sebagai *platform* terintegrasi yang menawarkan kemudahan, keamanan, dan efisiensi untuk menjawab kebutuhan pasar dan memaksimalkan peluang sektor ini secara profesional.

Permintaan jasa titip meningkat seiring bertambahnya pengguna internet yang berbelanja barang luar negeri, tetapi keterbatasan platform aman membuat konsumen masih mengandalkan media sosial, meski berisiko. Survei menunjukkan 41.30% usaha *E-Commerce* menggunakan media sosial untuk berjualan, sementara hanya 19.75% memanfaatkan *marketplace* atau *platform* digital (BPS, 2023a). Rendahnya pemanfaatan platform terstruktur ini menjadi tantangan untuk menjangkau pasar lebih luas dan meningkatkan efisiensi bisnis jasa titip.

Menurut olah data penulis, Instagram menjadi *platform* utama bisnis jasa titip di Indonesia, dengan akun populer seperti @Syazaofficial (289K pengikut, fokus pada produk *fashion* dan barang bermerek), @moshimoshishop.id (207K pengikut, produk kecantikan dan *fashion* kasual), @ndsbabyshop\_nana (184K pengikut, perlengkapan bayi dan anak-anak), @clotheshoppe\_id (164K pengikut, pakaian kasual dan semi-formal), serta @jastipbel.sby (144K pengikut, beragam barang impor). Mayoritas pengikut adalah wanita, mencerminkan tingginya minat pasar terhadap jasa titip. Namun, transaksi masih banyak dilakukan melalui media sosial tanpa *platform* terintegrasi. Titip.in melihat peluang besar dengan menargetkan segmen karyawan, kawula muda, mahasiswa, dan ibu rumah tangga untuk menyediakan layanan yang lebih terstruktur dan efisien.

Bisnis jasa titip ini masih sangat diperlukan saat ini, sehingga ini menjadi peluang bagi Titip.in. Beberapa jasa titip yang belum memiliki izin resmi tidak memiliki legalitas dan sistem yang menjamin transaksi. Sehingga ini membuat konsumen takut barangnya akan hilang atau tidak dikirimkan bahkan tidak sesuai dengan pesanan. Untuk emsnsialisasi keberadaan bisnis Titip.in ini diperlukan adanya reputasi yang dibangun melalui konten sosial media atau promosi dari mulut ke mulut.

Bisnis jasa titip memiliki dua kelompok konsumen utama yaitu Titipans (penyedia jasa) dan Titipers (pencari barang), yang menghadapi tantangan berbeda. Analisis mendalam terhadap operasional dan kebutuhan keduanya penting untuk merancang solusi efektif yang memenuhi ekspektasi masing-masing kelompok. Tujuan kegiatan ini untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi keberhasilan aplikasi jasa titip barang "Titip.In" menggunakan analisis PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Lingkungan, dan Legal) atau analisis kompetitor. Analisis Porter's Five Forces digunakan untuk menganalisis daya saing industri dan kekuatan pasar di mana bisnis berada. Tujuan utamanya menilai tingkat persaingan dan potensi profitabilitas dalam suatu industri. Mengevaluasi faktor internal

(kekuatan dan kelemahan) perusahaan, termasuk sumber daya, kapabilitas, proses operasional, dan diferensiasi produk yang dimiliki, mengembangkan perencanaan strategis untuk mendukung operasional "Titip.In," termasuk strategi penentuan segmen pasar, target pelanggan, dan positioning yang sesuai dan mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen terhadap layanan jasa titip barang serta mengukur potensi pasar untuk pengembangan aplikasi di masa depan.

Permalahan dalam analisa faktor eksternal pada perencanaan bisnis Titipin ini diantaranya faktor eksternal yang memengaruhi perencanaan bisnis aplikasi jasa titip barang, pengaruh faktor politik, ekonomi, sosial, teknologi, hukum, dan lingkungan (PESTLE) terhadap kelayakan pengembangan aplikasi jasa titip barang dan strategi bisnis apa yang dapat disusun berdasarkan analisis faktor eksternal tersebut. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang memengaruhi pengembangan dan perencanaan aplikasi jasa titip barang, menganalisis dampak faktor eksternal (melalui pendekatan PESTLE atau lainnya) terhadap peluang dan ancaman bisnis jasa titip berbasis aplikasi dan memberikan rekomendasi strategi pengembangan aplikasi jasa titip barang berdasarkan hasil analisis faktor eksternal.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitiannya dilakukan dengan metode penelitian deskriptif. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yaitu dengan kuesioner sebagai instrumen untuk menjawab serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden. Kuesioner digunakan untuk melihat respon calon pengguna, mitra jastip, atau pelaku UMKM terhadap keberadaan Titip-in. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan cara:

### 1. Studi Literatur

Pengumpulan data sekunder dari buku, jurnal, artikel, dan sumber online terkait aspek pasar, persaingan industri, regulasi pemerintah, dan teknologi digital yang relevan dengan layanan jasa titip barang.

### 2. Wawancara Mendalam dengan Ahli

Dilakukan wawancara terstruktur dengan praktisi dan pakar di bidang teknologi informasi dan bisnis digital guna mendapatkan insight tentang dinamika faktor eksternal yang berpengaruh. Wawancara ahli dilakukan terhadap pihak-pihak yang memiliki pengetahuan, pengalaman, atau posisi strategis yang relevan dengan faktor eksternal yang dianalisis (Five Force dan PESTLE) seperti ahli digital startup, pelaku jasa titip, ahli ekonomi atau ahli sosial.

### 3. Observasi Pasar

Pengamatan langsung terhadap perilaku konsumen dan kondisi persaingan di pasar jasa titip barang, serta tren perkembangan aplikasi sejenis untuk memahami konteks riil.

### 4. Analisis data

- a. Analisis kuantitatif dilakukan lebih dahulu → misalnya identifikasi faktor paling dominan berdasarkan kuesioner.
- b. Analisis kualitatif digunakan untuk memperdalam dan menjelaskan temuan kuantitatif → misalnya alasan mengapa konsumen kurang percaya pada jastip informal.
- c. Hasil dianalisis secara triangulasi → untuk memperkuat validitas hasil penelitian.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Analisa Faktor Eksternal

Analisis kekuatan Porter digunakan untuk menganalisa persaingan dalam suatu bisnis dan meliputi masuknya pendatang baru (*threat of new entry*), ancaman produk pengganti (*substitute competition*), kekuatan tawar menawar pembeli (*bargaining power of buyer*), kekuatan tawar menawar pemasok (*bargaining power of supplier*), serta persaingan diantara para pesaing yang ada atau *industry rivalry* (Grant M, 2010).

#### Threats of New Entrants

Aplikasi jasa titip menghadapi persaingan ketat dengan pemain mapan dan potensi pendatang baru. Perusahaan berlomba meraih pangsa pasar dan membedakan layanan mereka. Titip.in perlu berinvestasi dalam pemasaran, teknologi, dan layanan pelanggan untuk menjaga keunggulan kompetitif dan memperluas pasar. Tingkat persaingan meningkat seiring dengan banyaknya pesaing dalam industri (David Fred R., 2011).

Berikut adalah analisa untuk *Threats of new entry* dalam bisnis jasa titip:

##### 1. Skala minimum yang efisien untuk bersaing dalam industri rendah

Bisnis logistik dan jasa titip di Indonesia kini dapat dimulai dengan modal kecil berkat teknologi digital dan *platform e-commerce*. Sektor logistik tumbuh pesat pada 2022, dengan kenaikan 15,79% di kuartal pertama, 21,27% di kuartal kedua, dan 25,81% di kuartal ketiga, menjadikannya sektor dengan pertumbuhan tertinggi (BPS, 2023a). Bisnis jasa titip yang akan dilakukan Titip.in akan sangat bisa masuk ke bisnis rintisan sehingga diberikan bobot nilai 0,2 dari indeks 2

##### 2. Usaha pembentukan jaringan tidak besar

Bisnis jasa titip memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp untuk menghubungkan konsumen dengan penyedia jasa tanpa memerlukan infrastruktur besar. Pemain baru dapat dengan mudah masuk ke pasar dengan memanfaatkan *platform* populer, memungkinkan transaksi langsung dan menjadikan bisnis ini lebih mudah diakses.

*Platform* seperti Instagram dan Facebook banyak digunakan oleh pengguna internet Indonesia, khususnya pada rentang usia 16-64 tahun (Databoks, 2024), data *platform* populer di Indonesia terlampir.

Dengan uraian dan data diatas Titip.in memberikan bobot nilai 0,13 dengan indeks 1.

##### 3. Biaya perpindahan pelanggan rendah

Pelanggan jasa titip di Indonesia memiliki banyak pilihan *platform*, seperti Justip, Titipbeliin, Airfrov, hingga grup jasa titip di media sosial seperti Facebook dan Instagram. Biaya berpindah yang rendah memungkinkan konsumen mudah mencoba penyedia lain jika layanan tidak memuaskan.

*Platform* yang paling sering digunakan adalah media sosial seperti Instagram, Telegram, Facebook, dan WhatsApp(Orderfaz, 2023). Dengan banyaknya alternatif dan pilihan *platform* yang digunakan dalam bisnis jasa titip seperti dijelaskan pada uraian dan data diatas, maka Titip.in memberikan bobot nilai 0,15 dengan indeks 2.

##### 4. Persyaratan modal rendah

Bisnis jasa titip berbiaya minimal, dengan keuntungan dari margin harga dan biaya jasa. Titip.in hadir sebagai *platform* yang menghubungkan Titipans dan Titipers, memfasilitasi promosi serta transaksi secara efisien. Peluang Titip.in sangat besar jika dilihat dari kunjungan para wisatawan Nusantara ke luar negeri (BPS, 2023b). Titip.in akan sangat mudah masuk dalam persaingan bisnis jasa titip, maka diberikan bobot nilai 0,25 dengan indeks 2.

##### 5. Regulasi pemerintah yang tidak memberatkan

Secara hukum, bisnis jasa titip online memiliki landasan berdasarkan Pasal 1313, 1320, dan 1338 KUHPerdata, serta Pasal 1 angka 17 dan Pasal 18 UU ITE, yang mengatur transaksi elektronik melalui kontrak elektronik yang mengikat para pihak. Meski bersifat umum, aturan ini cukup menjadi dasar hukum perjanjian dalam transaksi jasa titip online (Radya Brahmanta et al., n.d.).

Aturan bea cukai terkait barang bawaan pribadi dan jasa titip (jastip) diatur dalam PMK No. 203/PMK.04/2017. Barang pribadi penumpang dengan nilai hingga FOB USD 500 per orang bebas bea masuk, sedangkan barang titipan dikenakan bea masuk dan pajak sesuai ketentuan. Informasi larangan dan pembatasan barang impor tersedia di [insw.go.id](http://insw.go.id), dan perhitungan bea masuk dapat dilakukan melalui aplikasi CEISA Mobile Bea Cukai (Bea Cukai, 2023).

Dengan regulasi yang sangat tidak memberatkan, maka Titip.in akan memberikan bobot nilai 0,17 dengan indeks 2.

Untuk mengatasi ancaman pendatang baru perlu dibangun keunggulan teknologi & brand trust sejak awal seperti Fitur verifikasi jastiper, escrow payment, dan tracking membuat Titip.in unggul dari jastip informal, daftarkan Titip.in sebagai platform legal berbadan hukum, sehingga lebih sulit ditiru pemain baru. Percepat akuisisi pasar niche (misalnya produk Jepang, Korea, USA) agar memperkuat positioning sebelum kompetitor masuk.

#### Threat of Substitutes

Ancaman pesaing baru bagi Titip.in rendah karena membangun layanan jasa titip memerlukan jaringan, pengetahuan pasar, infrastruktur, dan basis pelanggan yang solid, serta keunggulan pemain yang sudah ada.

Berikut ini adalah indikator yang berkaitan dengan ancaman Titip.in :

##### 1. Penawaran Harga-Kinerja yang Lebih Kompetitif

Produk pengganti menjadi ancaman besar bagi bisnis jasa titip jika menawarkan harga lebih kompetitif dan kinerja lebih baik. *Platform e-commerce* besar seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada (Databoks, 2022) menarik konsumen dengan diskon besar, pengiriman cepat, dan program loyalitas seperti cashback dan voucher, yang mengurangi daya saing bisnis jasa titip, Titip.in akan memberikan bobot nilai 0,28 dengan indeks 3.

##### 2. Biaya Perpindahan yang Rendah

Pelanggan yang dapat beralih ke produk pengganti tanpa biaya tambahan meningkatkan risiko bagi bisnis jasa titip. *E-commerce* di Indonesia menawarkan pengiriman gratis, diskon, dan kemudahan proses *checkout* serta pengembalian barang, menjadikannya pilihan lebih menarik dibandingkan jasa titip.

Titip.in akan sangat bisa memberikan layanan dan program bagus untuk menjaga kesetiaan pelanggannya, dengan ini Titip.in memberikan bobot nilai 0,15 dengan indeks 2.

##### 3. Aksesibilitas dan Kemudahan Penggunaan

*Platform e-commerce* besar telah menguasai pasar dengan aplikasi seluler yang mudah digunakan, sementara jasa titip mungkin kesulitan bersaing tanpa kemudahan serupa. Konsumen dapat membeli produk luar negeri hanya dengan beberapa klik di ponsel, sementara jasa titip bisa lebih rumit dan memakan waktu. Survei yang dilakukan oleh Populix menunjukkan tingkat kepuasan tebesar para pengguna *e-commerce* dipegang oleh Tokopedia, Shopee dan Lazada (Populix, 2023).

Titip.in akan memberikan akses yang mudah dengan *platform*-nya, karena ini adalah mutlak aplikasi yang akan dibangun, dengan ini bobot nilai yang diberikan adalah 0,1 dengan indeks 1

#### 4. Inovasi Teknologi dalam Pengiriman dan Layanan

Teknologi seperti pengiriman cepat (*same-day delivery*) dan pelacakan *real-time* menjadi standar baru yang diterapkan oleh *platform e-commerce*. Ini dapat mengurangi kebutuhan akan jasa titip, terutama jika produk dapat dikirimkan lebih cepat dan lebih efisien. Bagi Titip.in ini bukan menjadi ancaman sepenuhnya, karena Titip.in juga akan menggunakan jasa pengiriman ini untuk menunjang keberlangsungan bisnisnya yang akan digunakan oleh para Titipers saat mengantar produk ke Titipers. Gosend, GrabExpress dan AnterAja menjadi pelayanan terbaik ([www.kapaldanlogistik.com](http://www.kapaldanlogistik.com), 2022).

Titip.in yang akan bekerjasama dengan semua layanan pengiriman yang ada, dengan ini Titip.in memberikan bobot nilai 0,27 dengan indeks 2.

#### 5. Peningkatan Ketersediaan Produk di Pasar Lokal

Ketika produk yang sebelumnya sulit didapat di pasar lokal mulai lebih mudah diakses, baik melalui toko fisik maupun *e-commerce* Internasional, pelanggan tidak lagi membutuhkan jasa titip.

Selain menjadi ancaman untuk bisnis jasa titip manca negara, tetapi bagi Titip.in ini bisa menjadi pembanding kualitas antara produk dalam dan luar negeri, dengan ini bobot nilai yang diberikan adalah 0,2 dengan indeks 2.

Strategi Konkret Titip.in dalam Threat of Substitutes dengan memposisikan Titip.in sebagai solusi hybrid, Lebih personal daripada marketplace, tapi lebih aman dari akun IG jastip melalui Kerja sama dengan personal shopper atau jasa forwarder, menambahkan kategori layanan “Titipin x Forwarder” untuk perluasan pasar dengan menawarkan produk eksklusif atau rare item yang tidak tersedia di marketplace umum.

### Intensitas Persaingan Industri (Industry Rivalry)

#### Bargaining Power of Buyers

Para pembeli, yang merupakan konsumen pencari produk tertentu, memiliki kekuatan tawar yang tinggi karena mereka dapat dengan mudah beralih ke layanan jastip lain atau memilih metode alternatif untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Para pengusaha bisnis jasa titip perlu menyediakan harga yang kompetitif, jaminan atas keaslian produk, dan pengalaman pengguna yang lancar untuk mempertahankan para pembeli.

#### 1. Jumlah Titipers yang Terbatas dengan Permintaan Khusus

Titip.in akan terus mengembangkan bisnis agar kemitraan dengan Titipans maupun Titipers terjaga dengan baik. Untuk permintaan khusus dalam jumlah besar Titip.in akan tetap mengatur dalam aplikasi kuota maksimum berdasarkan kuota yang disanggupi oleh Titipan. Dari survei yang dilakukan oleh tim penulis, 84% responden pernah melakukan aktivitas jasa titip, ini menunjukkan bahwa minat pelanggan banyak yang akan menjadi calon Titipers. Titip.in memberikan bobot nilai 0,1 dengan indeks 2.

#### 2. Ketersediaan Alternatif Lain

Ketika banyaknya produk lokal yang memiliki kualitas internasional bermunculan di Indonesia, maka pelanggan tidak lagi membutuhkan jasa titip. Berikut adalah beberapa contoh brand lokal yang kualitas setara dengan produk internasional pada akhirnya mengurangi permintaan terhadap jasa titip (data selengkapnya terlampir).

### 3. Biaya Perpindahan yang Rendah

Jika pembeli dapat dengan mudah beralih ke layanan jasa titip lain atau membeli barang sendiri melalui *platform* lain (seperti *marketplace* internasional), kekuatan tawar mereka meningkat. Titip.in perlu menawarkan nilai tambah agar pelanggan tetap menggunakan layanannya. Amazon yang merupakan *e-commerce* internasional ternama memiliki cara tersendiri (Squeezegrowth, 2024) untuk mengikat para penggunanya dan strategi ini bisa dilakukan Titip.in agar tetap mendapat pelanggan yang setia dan terus berkembang. Dengan ini maka Titip.in akan memberikan bobot nilai 0,2 dengan indeks 1

### 4. Standarisasi Layanan

Jika layanan yang ditawarkan oleh Titip.in tidak memiliki diferensiasi yang signifikan dibandingkan dengan jasa titip lainnya, maka pembeli memiliki lebih banyak pilihan. Ini memberi mereka kekuatan untuk menegosiasikan harga atau persyaratan lainnya. Dengan layanan yang lengkap dan aman, maka Titip.in memberikan bobot nilai 0,2 dengan indeks 2.

### 5. Kemampuan Pembeli untuk Mengakses Produk Secara Langsung

Pembeli dengan akses langsung ke luar negeri memiliki daya tawar lebih tinggi dan bisa menghindari jasa titip jika biayanya tidak sebanding. Namun, Titip.in optimis karena sifat konsumtif masyarakat Indonesia mendorong belanja tanpa menunggu layanan personal. Maka dengan ini Titip.in akan memberikan bobot nilai 0,3 dengan indeks 2.

Strategi Konkret Titip.in dalam menghadapi Bargaining Power of Buyers adalah dengan menawarkan nilai lebih dibanding jastip informal. Pelayanan yang diberikan seperti Jaminan uang Kembali, Fitur pelacakan pesanan, Sistem rating jastiper dengan membuat skema harga yang fleksibel, menawarkan Paket “Ekonomis” (lebih lama tapi lebih murah) vs “Express” (cepat tapi premium) serta adanya Program referral & diskon loyalitas pengguna

### ***Bargaining Power Of Suppliers***

Dalam usaha jasa titip seperti Titip.in, dimana Titipans juga berperan sebagai pemasok yang mencari dan menyediakan barang untuk Titipers, indikator *Bargaining Power of Suppliers* yang relevan dapat mencakup:

#### 1. Ketergantungan Pemasok Terhadap Industri Jasa Titip

Jika Titipans tidak sepenuhnya bergantung pada pendapatan dari jasa titip, mereka memiliki daya tawar lebih tinggi. Dengan sumber pendapatan lain, mereka bisa menetapkan harga lebih tinggi atau lebih selektif dalam memilih barang. Bisnis ini dijalankan oleh berbagai kalangan, seperti mahasiswa, ibu rumah tangga, pekerja kantoran, hingga pengusaha online.

#### 2. Kemampuan Titipans Menghadirkan Barang Terdiferensiasi

Jika Titipans dapat menawarkan barang yang unik atau sulit ditemukan yang tidak dapat dengan mudah diakses oleh Titipers, maka kekuatan tawar-menawar mereka meningkat.

#### 3. Biaya Pergantian (*Switching Costs*) yang Signifikan

Jika Titipers sulit berpindah ke Titipans lain karena reputasi atau hubungan yang kuat, Titipans memiliki daya tawar tinggi. Kepuasan Titipers memperkuat posisi ini, sehingga penting untuk terus meningkatkan layanan transaksi dilakukan secara individu (Jakpat, 2017).

#### 4. Tidak Tersedianya Alternatif Substitusi yang Siap

Jika Titipers memiliki pilihan terbatas dan hanya dapat mengandalkan Titipans tertentu untuk mendapatkan barang tertentu, daya tawar Titipans akan meningkat. Dengan melihat kondisi ini maka Titip.in akan memberi nilai bobot 0,2 dari indeks angka 1.

#### 5. Ancaman Integrasi ke Depan

Jika Titipans dapat dengan mudah menjalankan usaha secara langsung tanpa perlu bergantung pada *platform* jasa titip seperti Titip.in, misalnya dengan membuat toko *online* sendiri, mereka memiliki lebih banyak kekuatan untuk menetapkan syarat-syarat yang menguntungkan mereka.

Strategi Konkret Titip.in dalam *Bargaining Power Of Suppliers* adalah dengan membangun ekosistem loyal jastiper, meawarkan program insentif loyalitas dan fitur premium bagi jastiper terpercaya, Diversifikasi basis jastiper dengan merekrut jastiper dari berbagai wilayah/lokasi popular dan mengurangi ketergantungan hanya pada satu kelompok jastiper

### Analisis Kekuatan Eksternal Politik, Ekonomi, Sosial Dan Teknologi (PEST)

Analisis PEST adalah alat untuk menilai faktor eksternal yang memengaruhi bisnis, yaitu politik, ekonomi, sosial, dan teknologi. Digunakan untuk memahami peluang dan ancaman dari lingkungan luar, analisis ini membantu perusahaan merencanakan strategi, pemasaran, dan posisi pasar. Diciptakan oleh Francis Aguilar pada 1967, PEST penting untuk melengkapi analisis SWOT dalam rencana bisnis, karena membantu dalam pengelolaan risiko dan perencanaan yang lebih efektif.

#### Politik

##### Peluang (*Opportunity*)

###### 1. Regulasi penggunaan *platform digital*

Regulasi yang mengatur bisnis jasa titip di Indonesia memberikan panduan jelas untuk operasional dan mengurangi ketidakpastian hukum. Tiga regulasi utama adalah UU ITE (2016), yang mengatur transaksi elektronik dan keamanan data; PP PSTE (2019), yang mengatur sistem transaksi elektronik dan perlindungan konsumen; serta PM PSE Lingkup Privat (2020), yang fokus pada pengelolaan data pribadi dan keamanan sistem. Regulasi ini memastikan perlindungan data dan meningkatkan kepercayaan konsumen, memperkuat posisi bisnis di pasar.

###### 2. Kebijakan Bea dan Cukai

Kebijakan bea cukai mempengaruhi biaya impor dan ekspor, terutama dalam bisnis jasa titip yang melibatkan pengiriman internasional. Perubahan kebijakan dapat memengaruhi harga dan ketersediaan barang. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 203/PMK.04/2017, tentang Ketentuan Ekspor dan Impor Barang yang dibawa oleh penumpang dan Awak Sarana Pengangkut (PMK No 203, 2017), penumpang mendapatkan pembebasan bea masuk untuk barang pribadi dengan nilai hingga USD 500, sementara barang non-pribadi, seperti sparepart kendaraan, dikenakan bea masuk dan pajak impor (Admin Web Bea dan Cukai, 2024).

###### 3. Kebijakan Menteri Pedagangan Republik Indonesia

Aturan mengenai barang impor yang dibawa penumpang diatur dalam Permendag Nomor 7 Tahun 2024, perubahan kedua atas Permendag Nomor 36 Tahun 2023. Aturan ini mengatur impor barang seperti barang kiriman pekerja migran, barang pribadi penumpang, barang pribadi awak sarana pengangkut, barang pelintas batas, barang pindahan, dan barang kiriman Jemaah Haji. Pasal 34 ayat (1) menyatakan bahwa impor barang ini bisa berupa barang bebas impor dan/atau barang yang dibatasi impor (Permendag No 7, 2024).

### Ancaman (*Threat*)

#### 1. Potensi perubahan kebijakan Bea Cukai di Indonesia

Bea Cukai memiliki peran penting dalam mengawasi impor dan ekspor barang di Indonesia. Namun, beberapa aturan baru yang diberlakukan dapat menjadi tantangan bagi pelaku bisnis jasa titip atau jastip. Perlu kewaspadaan dan pemahaman tentang peraturan sangat penting agar bisnis jasa titip tetap berjalan lancar.

Tabel 1. Peluang dan Ancaman Politik Titip.in

Politik	
Peluang (Opportunities)	Regulasi penggunaan <i>platform</i> digital (Menkominfo) Kejelasan aturan yang mengatur <i>platform</i> digital, yaitu: Undang Undang ITE No 19 tahun 2016, Peraturan Pemerintah PSTE No 71 Tahun 2019 (Menkominfo), PM PSE No 20 Tahun 2020 (Menkominfo)
Ancaman (Threats)	Kebijakan Bea Cukai (PMK Nomor 203/PMK.04/2017) (Menteri Keuangan) : Kebijakan Bea Cukai masih menguntungkan para pelaku bisnis jasa titip dengan ketentuan,Ketentuan barang bawaan,Pembebasan pajak barang <i>non-personal use</i>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Peraturan Menteri Pedagangan Nomor 7 Tahun 2024</li><li>- Potensi perubahan kebijakan Bea Cukai di Indonesia</li><li>- Perlu terus mengikuti perkembangan kebijakan yang berlaku pada Bea Cukai, agar ancaman bisnis yang mungkin terjadi bisa diminimalisir</li></ul>

Sumber : Data diolah penulis, 2024

Dampak politik pada usaha Titip.in harus menyediakan fitur perhitungan bea cukai otomatis agar transaksi legal dan tidak menimbulkan masalah hukum (Rabbani et al., 2024). Platform perlu menyertakan disclaimer & panduan peraturan ekspor-impor kepada pengguna. Ketatnya Pengawasan Terhadap Jastip Informal dilakukan pemerintah dan otoritas seperti Dirjen Bea Cukai mulai menindak jastip ilegal karena menyebabkan kebocoran pajak dan tidak memiliki izin resmi. Pelaku jastip yang membawa barang dalam jumlah besar secara berulang bisa dianggap melakukan kegiatan usaha tanpa izin. Hal ini berdampak terhadap keberlanjutan Titipin sehingga Titip.in perlu memiliki badan usaha legal (PT/CV) untuk memperkuat posisi hukum dan menarik mitra jastiper resmi dan perlu kerja sama dengan regulator agar aplikasi tidak dianggap memfasilitasi aktivitas ilegal.

### Ekonomi

#### Peluang (*Opportunity*)

##### 1. Pertumbuhan ekonomi

Dari bi.go.id (*Laporan Nusantara January 2024*, n.d.), ekonomi Indonesia menunjukkan ketahanan meskipun menghadapi perlambatan global. Ekonomi tumbuh 5,03% yoy pada triwulan I 2023, sedikit meningkat dari 5,01% yoy di triwulan sebelumnya. Inflasi IHK juga turun ke 2,61% yoy, dalam target 3±1% (Bank Indonesia, 2024), berkat nilai tukar stabil, penurunan harga global, dan ekspektasi inflasi terkendali.

Laporan ini menyoroti strategi hilirisasi pangan tiga dimensi untuk menjaga stabilitas inflasi, meningkatkan daya saing, dan mendukung pertumbuhan inklusif. Namun, risiko seperti perlambatan global akibat ketegangan geopolitik tetap menjadi perhatian, dengan fokus khusus pada strategi memperkuat ketahanan pangan nasional.

##### 2. Inflasi dan tingkat suku bunga

Bank Indonesia menggunakan suku bunga untuk mengendalikan inflasi, dengan menaikkannya saat inflasi meningkat untuk mendorong tabungan, dan menurunkannya saat inflasi rendah untuk memacu belanja dan investasi. Pada 2023, inflasi IHK nasional turun menjadi 2,61% yoy, lebih rendah dari 5,51% yoy pada 2022, dan berada

dalam target  $3\pm1\%$  (*Laporan Nusantara January 2024*, n.d). Penurunan ini didukung oleh kebijakan moneter yang konsisten dan sinergi pemerintah, terutama pada kelompok inti dan administered prices, meski inflasi makanan volatile meningkat di Jawa dan Sulawesi. Bank Indonesia memproyeksikan inflasi tetap terkendali pada  $2,5\pm1\%$  di 2024, mencerminkan keberhasilan kebijakan stabilisasi yang efektif.

### Ancaman (*Threat*)

#### 1. Ketidakpastian ekonomi

Ketidakpastian ekonomi, seperti akibat perang atau krisis, memengaruhi perilaku konsumen. Saat tidak yakin, mereka cenderung menunda pengeluaran, termasuk untuk jasa titip. Sebaliknya, optimisme mendorong peningkatan belanja, termasuk melalui layanan tersebut.

#### 2. Ketidakstabilan nilai tukar mata uang

Nilai tukar yang stabil penting untuk perdagangan internasional dan stabilitas ekonomi. Fluktuasi nilai tukar dapat memengaruhi biaya impor dan ekspor (Apipudin, 2023). Nilai tukar pada awal tahun 2024 relatif stabil (Bank Indonesia, 2024), data kurs 2023 – 2024 terlampir.

#### 3. Biaya hidup dan standar hidup

Biaya hidup mencerminkan kebutuhan pokok, sementara standar hidup mengukur tingkat kesejahteraan. Kedua faktor ini memengaruhi preferensi dan kemampuan konsumen. Biaya dan standar hidup tinggi cenderung meningkatkan kemampuan konsumen membeli barang melalui jastip, terutama barang luar negeri. Sebaliknya, biaya dan standar hidup rendah menurunkan preferensi konsumen, terutama untuk barang mahal. Daerah dengan biaya hidup rendah bisa menjadi ancaman jika meluas, karena dapat mengurangi minat terhadap jasa titip. Data mengenai biaya hidup tertinggi dan terendah di indonesia(Detik.com, 2024, Fikriansyah Ilham, 2024) terlampir.

Tabel 2. Peluang dan Ancaman Ekonomi Titip.in

Ekonomi	
Peluang ( <i>Opportunities</i> )	Pertumbuhan Ekonomi Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan I 2023 mencapai 5,03% (YoY), sedikit meningkat dibandingkan dengan pertumbuhan pada triwulan sebelumnya sebesar 5,01% (YoY)
	Inflasi dan tingkat suku bunga Penurunan tekanan inflasi di seluruh wilayah mendorong tercapainya tingkat inflasi IHK nasional dalam rentang sasaran 2023, yaitu sebesar 3,0% - 1%
Ancaman ( <i>Threats</i> )	Ketidakpastian Ekonomi Ketidakpastian ekonomi dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti perang, bencana alam, krisis politik, pandemi dan lain-lain
	Ketidakstabilan nilai tukar mata uang Fluktuasi nilai tukar dapat mempengaruhi biaya impor dan ekspor barang
	Biaya hidup dan Standar hidup Beberapa daerah di Indonesia memiliki biaya hidup rendah, menjadi ancaman jika makin meluas ke tempat lain, karena akan mengurangi preferensi mereka untuk membeli barang + nilai tukar kurs

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Secara ekonomi kenaikan Biaya Logistik dan Pengiriman Internasional menjadi dampak dalam bisnis titipin. Kenaikan ongkos kirim internasional karena harga bahan bakar atau krisis global (misalnya konflik Laut Merah) dapat meningkatkan total biaya titip. Beban biaya ini sering kali ditanggung oleh jastip atau dibebankan ke pengguna. Dampak bagi Titip.in adalah jika tidak dikelola, pengguna akan berpikir jastip mahal → pindah ke

marketplace biasa. Strategi yang harus dilakukan menawarkan opsi pengiriman bersama/joint shipping untuk menekan ongkir, dan bekerja sama dengan forwarder internasional atau maskapai untuk tarif khusus mitra Titip.in.

## Sosial

### Peluang (*Opportunity*)

#### 1. Perubahan Gaya Hidup

Gaya hidup modern membuat masyarakat lebih terbuka terhadap konsep seperti jasa titip, yang sebelumnya kurang umum. Globalisasi, sebagai fenomena sosial yang tak terhindarkan, memengaruhi berbagai aspek kehidupan sehari-hari. Dampaknya menyebar cepat, mengubah gaya hidup dan perilaku, tidak hanya di perkotaan tetapi juga di pedesaan (kids.grid.id, 2023).

#### 2. Perubahan demografi

Perubahan demografi di negara berkembang, termasuk Indonesia, berdampak signifikan pada ekonomi. Dalam *The Next 100 Years* (Harun, 2020), perubahan demografi global di abad ke-21 akan memengaruhi peta geopolitik, dengan negara yang mengalami penuaan dan penurunan populasi kehilangan kekuatan dan pengaruh. Klaus Schwab menambahkan bahwa perubahan struktur umur penduduk memengaruhi permintaan barang dan jasa, produktivitas, serta tekanan fiskal untuk pembiayaan kesehatan dan pensiun.

### Ancaman (*Threat*)

#### 1. Tingkat Kepercayaan

Beberapa masyarakat mungkin masih skeptis terhadap jasa titip, terutama terkait keamanan dan kualitas barang yang diterima.

#### 2. Pemberitaan Kasus Negatif Jastip Lainnya

Pemberitaan tentang kasus jasa titip yang melanggar aturan pemerintah dapat memengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan layanan tersebut. Sebagai contoh, pada Maret 2024, Bea Cukai Soekarno-Hatta dan BPOM RI memusnahkan sekitar 1 ton milk bun asal Thailand yang masuk melalui jasa titipan tanpa izin edar. Penindakan ini bertujuan untuk mencegah barang titipan yang berpotensi disalahgunakan sebagai modus jastip (BPOM, 2024).

Perubahan Gaya Hidup & Tren Konsumtif Masyarakat Urban berdampak secara sosial pada bisnis Titipin. Berdasarkan survei Jakpat (2024), lebih dari 68% milenial dan Gen Z Indonesia menyatakan sering membeli produk dari luar negeri karena mengikuti tren media sosial dan influencer. Gaya hidup "FOMO" (Fear of Missing Out) membuat konsumen tertarik membeli barang eksklusif, terbatas, atau tidak tersedia di dalam negeri. Dampak bagi Titip.in adalah membuka peluang pasar besar untuk barang-barang titipan dari luar negeri (fashion, skincare, gadget, dll.). Pengguna membutuhkan jasa titip yang cepat, terpercaya, dan berbasis komunitas. Strategi yang harus dilakukan menambahkan fitur "Barang Tren Minggu Ini" di aplikasi. Kolaborasi dengan influencer yang aktif menggunakan Titip.in → membangun kepercayaan dan persepsi eksklusif.

## Teknologi

Peran teknologi dalam bisnis sangatlah penting, apalagi bisnis jasa titip yang hampir semua transaksi menggunakan teknologi. Tetapi apakah teknologi yang sekarang berkembang akan menjadi peluang atau menjadi ancaman untuk bisnis jasa titip? Berikut analisa peluang dan ancaman perkembangan teknologi dalam usaha jasa titip.

### Peluang (*Opportunity*)

#### 1. Sistem Pelacakan dan Pencarian

Teknologi pelacakan dan pencarian yang canggih memungkinkan bisnis jasa titip untuk melacak barang secara *real-time* dan memberikan informasi yang akurat kepada konsumen tentang status pengiriman mereka. Teknologi pelacakan ini pun sudah diterapkan oleh berbagai jasa pengiriman yang di Indonesia. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap layanan titip yang ditawarkan.

Dari hasil survei popularitas jasa pengiriman menempatkan J&T Express, JNE dan Shopee Express yang tertinggi (Databoks, 2023b).

#### 2. Pembayaran Digital

Kemajuan dalam teknologi pembayaran digital, seperti dompet digital dan pembayaran melalui aplikasi, memudahkan konsumen untuk melakukan pembayaran kepada bisnis jasa titip. Ini meningkatkan kemudahan dalam menggunakan layanan titip dan dapat meningkatkan jumlah transaksi.

Dan berikut adalah macam-macam pembayaran digital yang digunakan oleh para pelaku transaksi:

- a. Dompet Digital (*E-Wallet*), beberapa *E-Wallet* yang popular di Indonesia ada Gopay, Ovo, Dana, LinkAja, Jenius, Sakuku, Isaku dan lain sebagainya. Hasil survei Databoks beberapa *E-Wallet* di Indonesia dan hasilnya yang tertinggi adalah Gopay, Ovo dan Dana (Databoks, 2023a).
- b. Internet *Banking*, melibatkan transfer dengan melibatkan layanan perbankan *online* dan hampir semua bank telah menggunakan fasilitas *Internet Banking*
- c. Mobile Banking, merupakan transaksi perbankan dengan menggunakan aplikasi yang ada di smartphone.
- d. Kartu Perbankan, penggunaan kartu kredit atau kartu debit telah lama digunakan oleh masyarakat Indonesia sebagai pilihan pembayaran. Metode ini memungkinkan transaksi *online* dan fisik dengan kenyamanan, keamanan, dan portabilitas yang tinggi.

### Analisa Porter

Berdasarkan penjelasan pada bagian sebelumnya, maka Hasil Analisa *Porter's Five Forces* dapat terlihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2. 1 Analisa *Porter's Five Forces* Titip.in

<i>Porter's 5 Forces</i>	<b>Weight</b>	<b>Index</b>	<b>Nilai</b>
<b><i>Threats of New Entrants</i></b>			
Skala minimum yang efisien untuk bersaing dalam industri rendah	0,30	2	0,60
Usaha pembentukan jaringan tidak besar	0,13	1	0,13
Biaya perpindahan pelanggan rendah	0,15	2	0,30
Persyaratan modal rendah	0,25	2	0,50
Regulasi pemerintah yang tidak memberatkan	0,17	2	0,34
Total Nilai			<b>1,87</b>
<i>Porter's 5 Forces</i>	<b>Weight</b>	<b>Index</b>	<b>Nilai</b>
<b><i>Threats of Substitutes Products</i></b>			
Penawaran Harga-Kinerja yang Lebih Kompetitif	0,28	3	0,84
Biaya Perpindahan yang Rendah	0,15	2	0,30
Aksesibilitas dan Kemudahan Penggunaan	0,10	1	0,10
Inovasi Teknologi dalam Pengiriman dan Layanan	0,27	2	0,54
Peningkatan Ketersediaan Produk di Pasar Lokal	0,20	2	0,40
Total Nilai			<b>2,18</b>
<b><i>Bargaining Power of Buyers</i></b>			

Jumlah Titipers yang Terbatas dengan Permintaan Khusus	0,10	2	0,20
Ketersediaan Alternatif Lain	0,20	2	0,40
Biaya Perpindahan yang Rendah	0,20	1	0,20
Standarisasi Layanan	0,20	2	0,40
Kemampuan Pembeli untuk Mengakses Produk Secara Langsung	0,30	2	0,60
Total Nilai			<b>1,80</b>
<b><i>Bargaining Power of Suppliers</i></b>			
Ketergantungan Pemasok Terhadap Industri Jasa Titip	0,20	2	0,40
Kemampuan Titipans Menghadirkan Barang Terdiferensiasi	0,20	1	0,20
Biaya Pergantian (Switching Costs) yang Signifikan	0,20	2	0,40
Tidak Tersedianya Alternatif Substitusi yang Siap	0,20	1	0,20
Ancaman Integrasi ke Depan	0,20	1	0,20
Total Nilai			<b>1,40</b>
<b><i>Rivalry Among Existing Firms</i></b>			
Banyaknya Penyedia Jasa Titip (Jastip) di Pasar	0,28	2	0,56
Ukuran dan Kapabilitas Penyedia Jasa yang Kurang Lebih Sama	0,25	2	0,50
Pertumbuhan Industri Jastip yang Lambat atau Stagnan	0,17	2	0,34
Produk dan Layanan yang Merupakan Substitusi Langsung	0,20	2	0,40
Biaya Tetap yang Tinggi dan Biaya Marjinal yang Rendah	0,10	1	0,10
Total Nilai			<b>1,90</b>
Nilai Rata – Rata			<b>1,83</b>

Sumber : Data diolah penulis, 2024

### ***External Factor Evaluation (EFE)***

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang dan tantangan yang dihadapi perusahaan dari lingkungan eksternal. Dalam matriks EFE, kita mempertimbangkan faktor-faktor seperti pasar, persaingan, dan regulasi pemerintah. Dari hasil evaluasi diatas maka berikut adalah matriks EFE bisnis jasa titip – Titip.in dengan kesimpulan sebagai berikut berdasarkan data sebelumnya :

Tabel 4. Matriks Faktor Eksternal Titip.in

<b><i>External Key Success Factor</i></b>	
Peluang (Opportunities)	Regulasi penggunaan <i>platform</i> digital
	Kebijakan Bea Cukai masih menguntungkan para pelaku bisnis jasa titip dengan ketentuan
	Pertumbuhan Ekonomi berdasarkan BPS meningkat
	Penurunan tekanan inflasi di seluruh wilayah.
	Perubahan gaya hidup
	Perubahan demografi
	Sistem pelacakan sudah banyak digunakan oleh perusahaan jasa pengiriman
	Pembayaran digital dengan banyak pilihan.
	Perkembangan Artificial Intelligence yang sangat menguntungkan untuk bisnis.
Ancaman (Threats)	Potensi perubahan kebijakan Bea Cukai di Indonesia
	Ketidakpastian Ekonomi
	Ketidakstabilan nilai tukar mata uang
	Biaya hidup dan standar hidup di beberapa daerah berbeda-beda
	Tingkat kepercayaan masyarakat yang kurang terhadap jasa titip
	Pemberitaan kasus negatif jasa titip lainnya
	Ancaman keamanan siber dimana Indonesia menduduki posisi pertama kasus ransomware

Sumber: data diolah penulis, 2024

#### 4. KESIMPULAN

Dalam analisis pasar, permintaan terhadap layanan jasa titip terus meningkat, terutama dari kalangan profesional, pelaku perjalanan wisata, dan konsumen muda yang sering mencari produk unik dari luar negeri. Di sisi lain, penawaran dalam industri ini masih belum terstruktur, dengan mayoritas pelaku usaha belum memanfaatkan *platform* digital yang terintegrasi. Titip.in menawarkan berbagai fitur unggulan seperti sistem pembayaran yang aman, pelacakan pengiriman secara *real-time*, katalog produk terstruktur, dan layanan pelanggan 24/7 untuk memberikan solusi komprehensif kepada pengguna jasa (Titipers) dan penyedia jasa (Titipans). Fitur ini tidak hanya memberikan kenyamanan tetapi juga meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam proses transaksi.

Pada aspek strategi eksternal, analisis *PEST* (*Political, Economic, Social and Technology*) menunjukkan bahwa perkembangan teknologi dan pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia memberikan peluang besar bagi Titip.in untuk berkembang. Namun, tantangan dari sisi regulasi, persaingan, dan adaptasi pengguna terhadap teknologi baru menjadi perhatian penting dalam perencanaan bisnis ini. Analisis *Porter's Five Forces* juga mengidentifikasi ancaman dari pesaing baru dan substitusi layanan, yang diatasi melalui strategi penguatan nilai tambah produk dan diferensiasi layanan.

#### REFERENCES

- Admin Web Bea dan Cukai. (2024, September 5). *Ketentuan Barang Bawaan Pribadi Penumpang dan Jasa Titipan (Jastip)*. Bea Dan Cukai. <https://www.beacukai.go.id/faq/ketentuan-barang-bawaan-pribadi-penumpang-dan-jasa-titipan-jastip-.html>
- air-transportation-statistics-2023. (n.d.).
- Aldwin Reinaldy Hutagaol, R., & Malays Sari Sakti, E. (2021). *RANCANG BANGUN APLIKASI JASA TITIP BERBASIS ANDROID* (Vol. 22, Issue 1).
- Apipudin. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Karet Alam Indonesia Ke Negara Jepang (2000-2016). *Universitas Islam Indonesia*.
- Bank Indonesia. (2024a, January 19). *LAPORAN NUSANTARA JANUARI 2024*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Pages/Laporan-Nusantara-Januari-2024.aspx>
- Bank Indonesia. (2024b, March 24). *KURS TRANSAKSI BANK INDONESIA*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/statistik/informasi-kurs/transaksi-bi/Default.aspx>
- Bea Cukai. (2023, May 9). *Ketentuan Barang Bawaan Pribadi Penumpang dan Jasa Titipan (Jastip)*. Web Bea Dan Cukai.
- BPOM. (2024). *Jangan Asal Jastip Makanan Viral, 1 Ton Milk Bun Asal Thailan Dimusnahkan*.
- BPS. (2023a). *Statistik E-commerce 2022/2023*.
- BPS. (2023b). *Statistik Wisatawan Nasional 2022. Statistik Wisatawan Nasional 2022*.
- Budwining, A. T. (2019, December 1). *4 Aplikasi & Situs Web Jastip Barang dari Dalam dan Luar Negeri*. Trito.Id.
- CekAja.com. (2020, April 13). *Daftar Penyedia Jasa Titip di Indonesia, Banyak Pilihannya!* CekAja.Com , Teti Purwanti.
- Databoks. (2022, July 19). *10 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak Kuartal I 2022*. Databoks.

- Databoks. (2023a, July 25). *Survei Pengguna Dompet Digital: Gopay dan OVO Bersaing Ketat*. Databoks. <Https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2023/07/25/Survei-Pengguna-Dompet-Digital-Gopay-Dan-Ovo-Bersaing-Ketat>.
- Databoks. (2023b, August 3). *Ini Layanan Ekspedisi yang Banyak Digunakan Penjual E-Commerce Lokal*. Databoks, Muhammad Nabillah.
- Databoks. (2024, March 1). *10 Aplikasi Media Sosial yang Paling Banyak Dipakai Pengguna*. Databoks , Annur Cindy Mutia.
- Databoks, & Annur, C. M. (2024, March 1). *Cek Data: Anies Singgung Pertahanan Siber, Bagaimana Skor Indeks Keamanannya ?* Databoks. <Https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2024/01/07/Cek-Data-Anies-Singgung-Pertahanan-Siber-Bagaimana-Skor-Indeks-Keamanannya>.
- Databoks, & Dihni, A. V. (2022, June 8). *Indonesia Alami Kasus Serangan Ransomware Terbanyak di Asia Tenggara*. <Https://Databoks.Katadata.Co.Id/Datapublish/2022/06/08/Indonesia-Alami-Kasus-Serangan-Ransomware-Terbanyak-Di-Asia-Tenggara>.
- data.goodstats.id. (2023). *Inilah Profil Usia Pengguna Internet di Indonesia*. Data.Goodstats.Id.
- David Fred R. (2011). Strategic Management Concept and Cases. *Management Strategic*, 1–367.
- Detik.com. (2024). *Daftar Kota di Indonesia dengan Biaya Hidup Rendah*. <Https://Www.Detik.Com/Edu/Detikpedia/d-7148713/Daftar-Kota-Di-Indonesia-Dengan-Biaya-Hidup-Rendah-Ada-Cilacap-Hingga-Maumere>.
- Fikriansyah Ilham. (2024, January 19). *Daftar Kota di Indonesia dengan Biaya Hidup Rendah, Ada Cilacap hingga Maumere*. Detik Edu. <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-7148713/daftar-kota-di-indonesia-dengan-biaya-hidup-rendah-ada-cilacap-hingga-maumere>
- Fred R, D. (2011). David\_Strategic\_Management. *Strategic Management*.
- Global Traveller. (2020, February 20). *10 Negara Favorit untuk Jastip Luar Negeri (Jasa Titip)*. Traveloka.Com.
- Grant M, R. (2010). Contemporary Strategy Analysis. *Management Strategic*, 1–499.
- Grant, R. M. (2018). *Contemporary Strategy Analysis - Robert M. Grant* (TenthEdition).
- Harun, P. (2020). Perubahan Demografi dan Pertumbuhan Ekonomi : Bukti Empiris Kasus Indonesia. *Indonesia Banking School*, 5(3).
- Jakpat. (2017, September). *Jastip: Jasa Titip (Shopping Entrusted Goods Service) – Survey Report*. Insight.Jakpat.Net. <https://insight.jakpat.net/jastip-jasa-titip-shopping-entrusted-goods-service-survey-report/>
- Jurnal.id, & Vely, S. (2023, March 28). *Penerapan Artificial Intelligence (AI) dalam Dunia Bisnis*. <Https://Www.Jurnal.Id/Id/Blog/Contoh-Penerapan-Artificial-Intelligence-Ai-Dalam-Dunia-Bisnis/>.
- Ketenagakerjaan, K. (n.d.). *84 Biro Hukum Sekretariat Jenderal*.
- kids.grid.id. (2023). *7 Perubahan Gaya Hidup Masyarakat Akibat Proses Globalisasi yang Pesat*. Kids.Grid.Id , Maas Ayu.
- Koran Sindo. (2021, January 2). *Aplikasi Digital Perlancar Bisnis Jasa Titipan*. Sindonews.Com.
- Kumparan Woman. (2019, July 29). *7 Pilihan Aplikasi untuk Anda si Penggemar Jastip*. Kumparan.Com.
- Kusnadar Viva Budy. (2022, September 30). *Era Bonus Demografi, 69% Penduduk Indonesia Masuk Kategori Usia Produktif Pada Juni 2022*. Databooks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/09/30/era-bonus-demografi-69-penduduk-indonesia-masuk-kategori-usia-produktif-pada-juni-2022>

- Lalamove Indonesia. (2021, January 30). *Hambatan dan Tantangan yang Sering Dialami Pelaku Bisnis Online*. [Www.Lalamove.Com](http://Www.Lalamove.Com).
- laporan Nusantara january 2024*. (n.d.).
- PMK No 203. (2017). *No. 203/PMK.04/2017*. [www.jdih.kemenkeu.go.id](http://www.jdih.kemenkeu.go.id)
- Nur Halimah. (2021). *Cara Jasa Titip Ilegal Mempengaruhi Pendapatan Bea dan Cukai*. [Http://Labskylibrary.Labschool-Unj.Sch.Id/](http://Labskylibrary.Labschool-Unj.Sch.Id/).
- Open Data Jabar. (2023, July 26). *Indonesia Menghadapi Bonus Demografi, Wujudkan Generasi Emas Tahun 2045*. Open Data Jabar. <https://opendata.jabarprov.go.id/id/infografik/indonesia-menghadapi-bonus-demografi,-wujudkan-generasi-emas-tahun-2045>
- Orderfaz. (2023, April 18). *Sosial Media Terpopuler di Indonesia Menurut Statistik (2023)*. Orderfaz , Lestari Indah.
- Perkembangan Pariwisata Juli 2024*. (n.d.).
- Permendag No 7, 2024. (2024). *Permendag Nomor 7 Tahun 2024 tentang Perubahan Kedua atas Permendag Nomor 36 Tahun 2023 ttg Kebijakan d (1)*.
- Populix. (2023, August 29). *E-commerce Masih Jadi Pilihan untuk Belanja Produk Elektronik, Rumah Tangga, dan Kesehatan*. Populix.
- Radya Brahmanta, P., Agung, A., & Sukranatha, K. (n.d.). KEABSAHAN USAHA JASA TITIP ONLINE DI INDONESIA DITINJAU DARI PERSPEKTIF HUKUM PERJANJIAN. *Jurnal Kertha Desa*, 8.
- Ritaelfianis.ID. (2024). *12 Cara Memulai Bisnis Jasa Titip (Jastip) Agar Untung*. Ritaelfianis.ID, Elfianis Rita.
- Sevenpion. (2023, February 7). *10 Marketplace Luar Negeri Aman dan Mudah, Anda Wajib Tahu!* Sevenpion , Marsila Priska.
- shopee.co.id. (2023, December 4). *55 Brand Lokal Indonesia Terbaik dan Paling Terkenal*. Shopee.Co.Id , Rien Reka.
- Sia Vely. (2023, October 19). *Penerapan Artificial Intelligence (AI) dalam Dunia Bisnis*. Mekari Jurnal. <https://www.jurnal.id/id/blog/contoh-penerapan-artificial-intelligence-ai-dalam-dunia-bisnis/>
- Situmorang, E. M. (2019). Perlindungan Hukum Terhadap Pengguna Jasa Titip Online. *Perlindungan Hukum Terhadap Pengguna Jasa Titip Online*.
- Squeezegrowth. (2024, August 2). *7 Strategi Pemasaran Utama Amazon yang Membuatnya Berhasil*. Squeezegrowth, Zarqoon Amin.
- www.kapaldanlogistik.com. (2022, November 2). *15 Daftar Jasa Pengiriman Paket Barang Terbaik di Indonesia - Ilmu Kapal dan Logistik*. [Www.Kapaldanlogistik.Com](http://Www.Kapaldanlogistik.Com).
- Zhangxin Zheng. (2021, March 1). *Airfrov website & apps to shut down for good on Apr. 1, 2021*. Mothership.Sg.