

KURS	Jual	AUD	CAD	CHF	CNY	DKK	EUR	GBP	HKD	JPY	NOK	NZD	SAR	SEK	SGD	USD
		Beli	10,719.97	11,151.96	16,012.59	2,177.12	2,319.32	17,265.21	18,948.48	1,835.62	13,628.72	1,619.34	10,088.21	3,793.84	1,684.48	10,662.26
		10,611.90	11,040.13	15,851.48	2,154.47	2,295.98	17,087.79	18,758.53	1,817.33	13,491.82	1,602.18	9,985.01	3,755.99	1,667.30	10,555.38	14,087.21

Update Terakhir 14 Desember 2020 Sumber: bi.go.id

Banjir Promo Harbolnas hingga Gratis Ongkir

Akhir Tahun Panen Untung

Pandemi Covid-19, memukul semua lini kehidupan masyarakat. Tak terkecuali, perekonomian. Namun, di akhir tahun ini muncul secercah kebahagiaan bagi pelaku usaha kecil hingga agen jasa pengiriman.

Ya, Hari Belanja Online Nasional (Harbolnas) hingga Hari Bebas Ongkos Kirim (Harbokir) menjadi rangsangan peningkatan daya beli masyarakat. Salah satunya, Aisyah (38) warga Perumahan Yasmin, Kelurahan Curug Mekar, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor yang terpicak untuk berbelanja secara daring (dalam jaringan).

Ia mengaku, sengaja membeli sejumlah produk saat Harbolnas pada Sabtu (12/12). "Lumayan banyak diskonnya. Apalagi, ada gratis ongkir (ongkos kirim) juga," ucapnya kepada Radar Bogor.

Lebih lanjut ia mengatakan, pengiriman barang pun lebih aman karena tak harus bertemu banyak orang. "Paket, biasanya cukup melalui pagar rumah saja. Setelah itu, baru disempit disinfektan untuk memastikan agar lebih higienis," kata dia.

Sementara itu, Harbokir yang dihidangkan JNE pada Kamis (26/11) dan Jumat (27/11) menjadi multivitamin bagi para pelaku usaha. Salah satunya dirasakan Siti Yanti (32). Ibu dua anak yang tinggal di RT 01/10, Desa Cinangka, Kecamatan Ciampea itu senang ketika mendapat informasi ada program ongkos kirim (ongkir) gratis.

Tak seperti biasanya, Jumat (27/11) Yanti bangun lebih awal. Jam dinding di rumahnya menunjukkan pukul 03:15. Awal kegiatan hari itu, dimulai dengan mencuci dan mengukus ketan sebagai bahan pokok rengginang.

Bakda subuh, ia pun sudah mencetak ketan yang telah diolah menjadi bulatan-bulatan kecil. Sembari menunggu untuk dijemur. Biasanya, ia meletakkan naman

OMZET COUNTER MILIK ERRI

Bulan	Pelanggan datang ke Counter	Marketplace
Juli	Rp 29.367.500	Rp3.362.000
Agustus	Rp25.021.000	Rp13.682.500
September	Rp21.619.500	Rp17.716.500
Oktober	Rp25.353.500	Rp26.125.000
November	Rp18.683.000	Rp33.262.500
Desember	Rp 8.389.400	Rp24.060.000

PRIORITAS DINAS KOPERASI USAHA KECIL DAN MENENGAH KABUPATEN BOGOR

- Pengembangan Koperasi Syariah di Kabupaten Bogor
- Promosi UMKM melalui Kegiatan Penyewaan Ruko atau Toko
- Pemeriksaan dan Pengawasan Koperasi di Kabupaten Bogor.
- Penumbuhan Wirausaha Baru
- Pembentukan Kampung/ Desa Wirausaha.
- Pemberian Bantuan Presiden selama Pandemi Covid-19 untuk para UMKM

SEMANGAT: Yanti sedang mengemas produknya sebelum dikirim ke pelanggannya.



Nectars itu menambahkan, pandemi bukan alasan, namun tantangan agar tetap produktif.

"Saat ini, sebaran pelanggan sudah hampir ke seluruh Indonesia. Beberapa kota-kota besar seperti Surabaya, Palembang, Jabodetabek, dan kota-kota di Sulawesi dan Kalimantan merupakan titik-titik loyal customer kami," kata ibu dua putri ini.

Menginjak tiga tahun usahanya bekerja sama dengan JNE. Tak dimungkir, ekspedisi pesaing kerap menawarkan banyak promo dan kemitraan kepada tim logistiknya.

"Kami mendapat *privilege* potongan harga dan layanan penjemputan yang *on-time*. Kami berharap pelayanan semakin baik agar UMKM seperti kami ini bisa bertahan," tutur wanita yang kerap mengisi seminar tersebut. (*luc)

kapan, Ruri P. Arimbi. Menurut pengusaha kosmetik organik tersebut, peningkatan *service* pengiriman sangat menunjang usaha *online* yang dijalaninya. Ia bersyukur, selama pandemi seperti ini terjadi kenaikan penjualan.

Strategi *marketing* yang masif dilakukan timnya, sehingga berbuah manis. Kenaikan omzet

mencapai 10 hingga 20 persen selama enam bulan terakhir. Owner

berisi rengginang di atas jemuran besi miliknya.

Ibu dua anak itu, sudah empat tahun mencari rezeki sebagai penjual rengginang secara daring (dalam jaringan). "Kemarin saya baca di koran Radar Bogor, ada promo gratis ongkir JNE mulai Kamis (26/11) dan Jumat (27/11). Lumayan, saya bisa kirim produk ke pelanggan tanpa ongkir," tuturnya.

Mengenai Hari Bebas Ongkos Kirim (Harbokir) JNE, ia mengaku, sangat terbantu karena dapat meningkatkan pendapatan di saat pandemi seperti sekarang ini. "Biasanya konsumen agak malas harus bayar ongkir, tapi kalau ada ongkir gratis mereka mau pesan lebih banyak," tambahnya.

Wanita berjilbab itu mengatakan, rengginang kali ini dikirim ke kawasan Depok. Ia mengaku, kini untuk pelanggan masih sekitar wilayah Jabodetabek. "Pandemi ini, memang berpengaruh, tapi tak boleh menyerah," ceritanya.

Hal senada diung-

Omzet Naik Dua Kali Lipat

BOGOR-Tak hanya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang kebanjiran order. Jasa pengiriman logistik pun, mengalami peningkatan konsumen. Salah satu pemilik *sales counter* JNE di Jalan Raya Parung-Bogor, Erri Dwi Herdianto bersyukur, dengan adanya Harbokir yang mampu mengdongkrak kuantitas pengiriman di konter miliknya. "Peningkatan pengiriman bisa mencapai dua kali lipat dari biasanya," tuturnya.

Pria yang sudah bergabung menjadi mitra JNE sejak 2017 ini dibuat terharu karena menyaksikan reaksi pelanggan yang girang saat diinformasikan Harbokir. "Konsumen sempat tak percaya, saat saya bilang tak perlu bayar. Pokoknya luar biasa, sesuai *tagline* kita kali ini yaitu #jne#jne30tahun#connectinghappiness#30tahunbahagiabersama," jelasnya saat berada di counter-nya di Kampung Babakan RT 002/004, Desa Pondok Udik, Kecamatan Kemang, Kabupaten Bogor tersebut.

Alhasil, selama Harbokir tak sedikit konsumennya yang sebagian besar penjual *online* berulang kali datang ke konter miliknya di hari yang sama. Pria yang juga karyawan swasta ini menambahkan, program tersebut tak hanya meningkatkan omzet namun juga mampu mendekatkan agen dengan konsumen.

Selain itu, saat Harbolnas pada Sabtu (12/12) pun jadi momentum yang dinantikan. "Jika hari biasa umumnya paket yang harus dikirim berkisar 40-50 paket per hari, namun saat Harbolnas meningkat hingga 70-80 persen," terang



TELITI: Pegawai JNE di Pondok Udik menimbang barang pelanggan.

pria yang kerap disapa Erri ini. Peningkatan omzet pengiriman tersebut, kata dia, tak bisa terjadi bila tak didukung oleh tim *marketing* JNE. Ia merasa sangat terbantu karena promo dilakukan hingga ke daerah-daerah.

Erri menceritakan, berminat menjadi pemilik *counter* karena jaringan luas, pelayanan yang baik, dan juga *support system* yang mumpuni. Semua tim memiliki performa yang baik. Mulai dari tim operasional hingga *customer service*.

"Ketika pelanggan merasa ada kekurangan, *customer service* sigap membantu

mengatasi permasalahan yang kami alami," cerita lulusan perguruan tinggi negeri di Bogor tersebut.

Ia pun menceritakan, kisah seorang konsumen yang baru membuka toko kelontong dan hampir rugi cukup besar. Pasalnya, produknya berupa termos pecah. Tak tega, Erri dengan sigap mengantar pelanggan ke *customer service*. Semua kerugian yang dialami konsumennya diganti oleh JNE.

VP of Marketing JNE, Eri Palgunadi mengatakan, program *free* ongkir ini dapat digunakan pada pengiriman dengan layanan, Reguler, dan OKE dengan tujuan pengiriman dalam kota yang sama, serta antar-kota dalam satu provinsi.

Lebih lanjut ia mengatakan, para *member* akan mendapatkan kuota gratis ongkir maksimum 30 resi per hari. Sementara, untuk pelanggan umum atau non-*member* JLC, jumlah maksimum yang didapatkan adalah 10 resi per harinya.

Untuk menjamin keamanan, dari tahun lalu sudah diberlakukan penggunaan OTP (*one time password*) dalam setiap transaksi khusus Harbokir. Caranya mudah, pelanggan cukup datang langsung ke titik layanan JNE dengan membawa paket yang akan dikirimkan, lalu menginformasikan nomor ponselnya kepada petugas *sales counter*.

Setelah itu, pelanggan akan langsung menerima kode khusus melalui SMS untuk diberikan kembali kepada petugas JNE sebagai tanda bahwa paket atau resi miliknya mendapatkan *free* ongkir. (*luc)

UMKM di Bogor Manfaatkan Daring

BOGOR-Tak dapat dimungkir, di masa pandemi Covid-19 sektor UMKM menghadapi sejumlah persoalan. Salah satunya, penurunan angka penjualan. Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Bogor, Asep Mulyana Sudrajat mengatakan, banyak UMKM yang memanfaatkan media daring untuk penjualan.

Bahkan, kata dia, pihaknya aktif melakukan pembinaan bisnis daring agar UMKM terus berkembang.

"Kami beberapa kali lakukan pelatihan," ucapnya kepada Radar Bogor.

Menurutnya, Pe-

merintah Kabupaten Bogor telah melakukan upaya memulihkan keberlangsungan UMKM. Strategi yang dilakukan, yaitu pemberian stimulus kepada UMKM dan koperasi, berikut bantuan langsung tunai (BLT) usaha ultra-mikro dan mikro.

Tak hanya itu, restrukturisasi dan subsidi suku bunga kredit usaha mikro dan rest-rukturi-

sasi kredit untuk koperasi melalui lembaga penyalur dana bergulir (LPDB). Pemerintah Pusat melalui Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Kabupaten Bogor juga memberikan banpres usaha mikro tersebut senilai Rp2,4 juta yang akan diberikan kepada para pelaku usaha mikro dan kecil.

Banpres tersebut akan menambah skema insentif yang selama ini telah diberikan termasuk subsidi bunga, insentif pajak UMKM, kredit modal kerja, serta penempatan dana di perbankan untuk UMKM.

"Pemerintah menargetkan 12 juta usaha mikro dan kecil penerima bantuan, dengan bantuan tersebut akan ditransferkan secara langsung ke rekening para penerima," kata dia. (*luc)



Asep Mulyana Sudrajat