Menakar 30 Tahun Kiprah JNE di Bumi Pertiwi

Buka Lapangan Kerja, Cetak Pengusaha Handal dan Pelaku UMKM pun Terbantu

Seiring perjalanan waktu, perusahaan yang didirikan 26 November 1990 oleh delapan orang dengan modal Rp 100 juta muncul menjadi 'raksasa' dibisnis jasa kurir, ekspedisi dan logistik. Wajar, jika sebagian publik di tanah air bertanya-tanya apa rahasia dibalik kesukssan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) sehingga terdepan. Pertanyaan susulan lainnya, kontribusi apa yang diberikan perusahaan itu terhadap bangsa yang berada di zamrud khatulistiwa ini? Berikut tulisannya.

Laporan: YON RIZAL SOLIHIN, DUMAI

SEPTEMBER 2014, seorang pria paruh baya meninggalkan Kantor DPRD Kota Dumai, Kelurahan Bagan Besar, Kecamatan Bukit Kapur, Kota Dumai, Provinsi Riau. Ya, Jhon Fikar nama lelaki itu.

Ini merupakan hari-hari terakhirnya menjadi wakil rakyat periode 2009-2014 setelah hampir lima tahun waktu dan tenaga dicurahkan menampung dan memperjuangkan aspirasi mayarakat.

Sekitar tiga bulan usai pengabdian, Jhon –begitu biasanya ia disapa- sempat mencari binis apa yang bisa menopang ekonomi keluarga.

Ya, kata orang-orang bijak didunia ini tidak ada yang abadi termasuk jabatan. Kendati begitu, kehidupan terus berjalan.

Memang, pria berdarah Minang ini sempat menjadi kontraktor sebelum menjadi anggota legislatif. Namun entah mengapa hatinya belum tergerak untuk menggeluti bisnis lamanya.

"Memang ada mau ke sana lagi (kembali menjadi kontraktor, *red*). Namun hati belum mau," ujar Jhon saat berbincang-bincang dengan *Dumai Pos,* Jumat (18/12) malam.

Dalam pencarian panjang itu, tiba-tiba Jhon dihubungi oleh adiknya yang berada di Batam, Provini Kepulauan Riau (Kepri). "Coba saja buka JNE di Dumai," kata Jhon menirukan ucapan sang adik dari telpon seluler.

Jelas rekomendasi sang adik bukan main-main, karena dia sukses menggeluti usaha jasa kurir, ekspedisi dan logistik di pulau yang dibuka mendiang Prof BJ Habiebie melalui Otorita Batam-nya.

"Ya, saya termotivasi juga. Apalagi adik saya terbilang menekuni bisnis tersebut. Tidak ada salahnya dicoba," katanya.

Bak kata pepatah, pucuk dicinta ulampun tiba. Kala itu, PT Tiki JNE mempunyai program membuka agen atau gerai disetiap kecamatan -di Kota Dumai ada tujuh kecamatan, *red*.

"Saya pun mendatangi kantor cabang PT Tiki JNE Kota Dumai yang berlokasi di Jalan Sudirman. Akhirnya saya buka gerai di Kecamatan Bukit Kapur," terangnya.

Namun sebelum membuka usaha barunya itu, Jhon mendapat pelatihan dari PT TIKI JNE. Ibarat cerita silat, sebelum maju ke medan pertempuran notabene ayah dari lima anak ini dibekali berbagai ilmu seputar bisnis jasa kurir, ekspedisi dan logistik termasuk aturan main lainnya. Seperti beberapa kompensasi yang bakal diperolehnya seperti *fee* dan sebagainya

Lazimnya usaha baru, Jhon pun merasakan pahit dan getir merintis usaha jasa kurir dan ekspedisi yang terbilang baru digelutinya,dan tak pernah dibayangkannya.

Ya, hampir empat bulan gerai milik Jhon tidak didatangi konsumen untuk memanfaatkan jasa bisnisnya. Menghadapi kondisi ini pria berkulit putih bersih ini tidak patah arang. Dia pun mengambil sejumlah langkah strategis. Diantaranya, mencetak berapa kotak kartu nama dan memasang baleho kecil ditempat yang dinilainya strategis.

Selain semangat pantang menyerah, dalam sebuah pertemuan atau acara yang dihadiri para petinggi PT Tiki JNE Pekanbaru dan Dumai, mereka memberi semangat kepadanya.

"Sabar dan bertahan, karena bisnis ini prospeknya cerah," kata Jhon menirukan ucapan para petinggi perusahaan itu.

Ya, semuanya akan berakhir indah tatkala keseriusan dan dedikasi berpadu dengan semangat dan pantang menyerah, karena usaha tidak akan pernah menghianati hasil.

Begitupula yang dirasakan Jhon, penantian panjangnya berbuah manis, tatkala memasuki bulan keempat tanpa mendapatkan order.

Tiba-tiba datang seorang anggota TNI mendatangi gerainya yang berlokasi di Jalan Raya Dumai-Duri. Ternyata dia mengirim surat dinas dengan tujuan Palembang.

Lantas bagaimana perasaan Jhon? "Senangnya bukan main. Ya, saya tidak melupakan hari itu. Maklum istilah orang Dumai 4 bulan belum 'pecah telur'," kenang Jhon seolah-olah terlempar ke lorong waktu lima tahun silang.

Selanjutnya, perlahan tapi pasti apa yang diucapkan para petinggi PT Tiki JNE bahwa bisnis jasa kurir dan turunannya menjanjikan terbukti. Paling tidak, sekarang ini Jhon memperkerjakan dua orang. Satu di kantor dan lainnya sebagai kurir.

"Tapi, terkadang saya turun juga, kalau paket lagi banyak," katanya.

Saat dilemparkan pertanyaan menggoda berapa penghasilan per bulan yang ia peroleh dari usahanya itu? "Ya, cukuplah untuk membiayai keluarga dan lain-lainnya," tukasnya diplomatis.

Simbiosis Mutualisme

Kehadiran perusahaan jasa kurir dan ekspedisi terlebih PT Tiki JNE bisa dikatakan menjadi urat nadi toko atau bisnis online (daring). Kecepatan pesanan sampai kekonsumen notabene menjadi salah satu kunci sukses bisnis yang mulai menjamur di tanah air pasca teknologi digital dan handphone android boming dipasaran.

Sebut saja Siska Fauzia (39), ibu dari dua anak ini mengaku dia terjun di bisnis daring ini berawal hobi dan mengisi waktu luang. Tak disangka penghasilannya terbilang lumayan dan membantu ekonomi keluarga. Dari sekedar iseng mengisi waktu, akhirnya bisa mendulang rupiah.

Awalnya, dia mempromosikan melalui kawan-kawan dan grup WhatsApp (WA). Tidak puas, dia pun memanfaatkan jejaringan sosial seperti facebook, instagram dan lainnya.

Siska –begitu dia akrab disapa- menuturkan bahwa bisnis daring yang digelutinya seperti produk sabun kecantikan berbahan herbal, makanan ringan dan sebagainya.

"Dari sekedar hobi, sekarang menjadi bisnis yang digeluti secara serius. Ya, membantu ekonomi keluarga," ujar Siska, perempuan yang berdomosili di Bandung saat dihubungi *Dumai Pos* melalui telpon seluler beberapa waktu lalu.

Perempuan berwajah bulat ini lebih jauh menjelaskan, untuk urusan pengiriman pesanan kepada konsumen terlebih berada di luar kota bahkan Pulau Jawa, Siska hanya mempercayakan kepada JNE.

Meminjam istilah sebuah iklan salah satu parfum di media televisi "Kesan Pertama Begitu Menggoda..." begitupula yang dirasakan Siska. Ditambahkannya, pertama kali dia menggunakan jasa kurir perempuan jebolan sarjana hukum disalah satu universitas swasta di Jakarta ini mendapatkan rekomendasi dari seorang kawannya untuk menggunakan JNE.

"Pertama mengunakan JNE dan seterusnya tidak ada komplain dari konsumen ya keterusan menggunakan jasa perusahaan itu. Apalagi agen JNE tersebar diseluruh pelosok Indonesia, jadi lebih mudah," katanya.

Dapat dipastikan kecepatan yang menjadi salah satu pilihan utama para pelaku bisnis online menggunakan jasa kurir terlebih JNE. Selain itu, ada pula program perusahaan itu yang membuat konsumen mereka kian nyaman dan mantap menggunakan JNE.

Sebut saja Dini Fitriyah pemilik atau owner galery Andrenayla, fashion designer di Dinifi Clothing dan Komisaris Utama Mouza Indonesia melalui cuitannya di akun miliknya di facebook menjelaskan setiap bulan Tim Mouza selalu mengadakan acara makan-makan di restoran.

Masih kata perempuan yang pernah menjadi jurnalis disebuah media nasional ini, Diacara itu mereka bebas boleh pesan makanan apa saja, "Ya, asal dimakan."

Bahkan Januari nanti, lanjut dia, Dini mau mnyewa vila menginap ramai-ramai liburan sambil belajar, mengupgrade ilmu. Ya *hapy fun*.,tentunya

Tiap bulan? Ya, kata dia. "Makan-makan tiap bulan menginap di villa atau makrab dua kali dalam setahun dan piknik setahun sekali."

Apa bukan pemborosan, uang yang dikeluarkan terbilang besar, karena tidak mungkin menyewa vila kecil untuk 40 orang?

Suasan kantor JNE yang berlokasi di Jalan Sudirman Kota Dumai

Menjawab pertanyaan kritis ini, Dini menjelaskan bahwa hal itu bukan pemborosan karena kantor tidak mengeluarkan uang sebesar itu. "Paling menambah buat snack dan hadiah doorprize saat ada kegiatan," terangnya.

Lantas uangnya darimana? "Dari *cashback* JNE. *Alhamdulillah cashback* JNE paling besar daripada ekspedisi lain. Bahkan beberapa bulan lalu bisa sampai 30 persen dan itu 100 persen jadi haknya tim," terangnya.

Selain *cashback*, Dini menilai pelayanan JNE paling baik pick up tepat waktu, "Komplain juga mudah," ungkapnya.

Ditambahkannya, waktu mau nanen ekspedisi di web, cuma JNE yang paling responsif, "Alhamdulillah berkat JNE pelanggan Mouza bisa *Cash On Delivery* (COD, merupakan metode pembayaran yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli dalam bertransaksi suatu barang secara tunai ketika pesanan tiba, *red*). tanpa harus ke marketplace," katanya.

Jika Siska dan Dini memperoleh sejumlah keuntungan menggunakan jasa JNE diantaranya *cashback* dan lain-lainnya. Lantas bagaimana dengan perusahaan itu?

Untuk mengetahui jawaban tersebut? Jhon Fikar mengaku saat ini belanja online menjadi primadona di gerai JNE yang dikelolanya di Kecamatan Bukit Kapur.

"Kalau dipersentasekan, dari 10 paket maka 7 diantaranya merupakan belanja online seperti COD, 1 dinas, 1 keluarga dan terakhir berupa oleh-oleh," katanya.

Jhon tidak menampik saat sejumlah toko online papan atas ditanah air jor-joran mempromosikan barang mereka menggunakan media televisi nasional maka dia kecipratan berkah.

"Beberapa waktu lalu kan ada promo, maka masyarakat banyak memanfaatkan paket COD. Ya, banyak paket yang diantar. Kalau hari biasa ada juga tapi tidak sebanyak promo," katanya.

Jhon pun menilai terjadi hubungan simbiosis mutualisme antara toko online dengan perusahaan jasa kurir terlebih JNE tempat dia bernaung.

"Ke depan sistem COD ini menjadi primadona. Ya, gerai seperti kita ini dengan banyak pesanan dari masyarakat otomatis pemasukan kita bertambah," katanya.

Inipula yang membuat Jhon mantap melangkah merengkuh masa depan, karena bisa dipastikan sebagaimana diprediksi sejumlah kalangan bahwa model toko online ini bakal merajai pasar retail tanah air.

Ini seiring dengan tutupnya sejumlah pasar modern di tanah air yang diduga beralihnya sebagian besar masyarakat berbelanja melalui online.

Tak hanya itu, banyak ibu rumah tangga (IRT) memanfaatkan belanja online untuk selanjutnya dijual kembali ke tetangga, kerabat maupun relasi mereka. "Ya, hasilnya lumayan. Kegiatan positiflah daripada *ngerumpi*," ujar Kiah salah seorang IRT di Dumai yang kerap menjual produk melalui jejaring sosial dan toko online.

Amanah Pendiri

Seperti tertulis di lead tulisan ini, menyusul pertanyaan rahasia apa dibalik sukses JNE yang dalam kurun waktu tiga dekade muncul menjadi "raksasa" dibisnis tersebut.

Sebagai jurnalis daerah atau pelosok bukan perkara mudah untuk mendapatkan akses ke top manajemen JNE di pusat (baca: Jakarta). Beruntung di era digital seperti saat ini, dengan mengandalkan google akhirnya dari sejumlah situs nasional perlahan tapi pasti apa rahasia perusahaan ini sehingga melesat bak busur panah menjadi raksasa dalam bisnis jasa kurir. ekspedisi dan logistik, pun terkuak.

Seperti dilangsir merdeka.com dan beberapa situs nasional lainnya, Presiden Direktur JNE Mohamad Feriadi menjelaskan bahwa kuncinya adalah sejak berdiri sudah dikenalkan dengan surat Al Maun dengan Al Baqarah 165.

"Kalau kita berbagi, memberi, ibarat biji sawi yang tumbuh tujuh cabang. Satu cabang itu berhasil menghasilkan 100, yang dikalikan 700 kali penggantinya. Dan ini yang kita percaya," katanya.

Masih kata dia, sampai hari ini manajemen tetap mejalankan hal itu, tentu dengan kondisi yang lebih baik. "Saya juga selalu ingatkan kepada manajemen bahwa kualitas kita, ibadah kita setiap tahun harus lebih baik. Sejalan dengan berapa banyak rezeki yang kita terima. Masa kita terima dari Allah banyak, tapi yang kita berikan itu menurun," ingatnya.

Syahdan amanah untuk selalu berbagi disampaikan pendiri PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) H Soeprapto Suparno.

Makanya, lanjut dia, dalam hal kurban, berbagi, memberi, manajemen selalu mendahulukan itu. "Dan saya ingin memastikan kalau itu jangan pernah sampai kita lupakan. Ini bakal menjadi doa yang sangat kuat yang membuat JNE tetap eksis sampai saat ini," ingatnya.

Tradisi berbagi yang dilakukan JNE juga dikemukakan Jhon Fikar yang tak lain mitra perusahaan tersebut. Kata dia, setiap tahun saat Ramadan tiba maka semua karyawan termasuk mitra mendatangi panti asuhan buka bersama sekaligus memberi santunan.

"Tahun lalu di Panti Asuhan (PA) Halimatussadiah yang dikelola Muhammadiyah. Ya, saya merasakan kebersamaan antara pimpinan, karyawan dan mitra. Belum lagi suasana haru menyelimuti pertemuan itu. Bagi saya sangat berkesan dengan apa yang dilakukan JNE," terangnya.

Apa yang dikemukan Presiden Direktur JNE Mohamad Feriadi bahwa dengan konsep berbagi bahagia bakal menjadi doa yang sangat kuat yang membuat JNE tetap eksis, benar adanya.

Bisa dibayangkan tatkala dalam waktu bersamaan ribuan anak yatim piatu dari Sabang sampai Merauke berdoa untuk kemajuan JNE bukankah ini menjadi energi positif.

Belum lagi doa dari ribuan istri dan anak karyawan plus mitra. Ya, -insyahallah- pintu langit terbuka, berkahpun mengucur dari segala penjuru menebar kebahagiaan.***

Sumber tulisan : Disarikan dari berbagai **sumber dan wawancara.**

#jne#jne30tahun
#connectinghappiness
#30tahunbahagiabersama

Luar Biasa

JIKA ditulisan utama terjawab sudah rahasia apa yang membuat PT Tiki JNE tetap bertahan bahkan menjadi "raksasa" dibisnis jasa kurir, ekspedisi dan logistik ditegah persaingan ketat dan sengit diusaha sejenis di tanah air.

Kini, pertanyaan terbilang kritis yakni seberapa jauh kontribusi yang diberikan PT Tiki JNE terhadap bangsa dan negara.

Meminjam bahasa Melayu pesisir (Dumai termasuk wilayah pesisir timur pantai Pulau Sumatera, *red*) tak elok rasanya jika ini dijawab oleh PT Tiki JNE.

Agar lebih fair dan obyektif *Dumai Pos* pun melakukan wawancara dengan pemerhati ekonomi dan pembangunan Kota Dumai, Arif Azmi SE.

Menurut Arif -demikian Arif Azmi disapa- dari informasi yang ia peroleh dari berbagai sumber menyebutkan bahwa setakat ini PT JNE memiliki mitra karyawan sekitar 45 ribu sampai 50 ribu orang dengan lebih 10 ribu angkutan transportasi mulai dari truk hingga motor.

Dengan kondisi seperti itu, lanjut cendikiawan muda ini, bisa dikatakan lapangan pekerjaan yang dibuka JNE membantu negara dalam hal menekan angka pengangguran .

"Ini luar biasa, dengan menyerap mitra karyawan puluhan ribu seperti itu. Berapa banyak warga negara yang mengantungkan pendapatan dari usaha tersebut. Belum lagi dijumlahkan dengan anak istri mereka," katanya.

Adanya penghasilan atau pendapatan yang diperoleh puluhan ribu mitra karyawan JNE notabene menggerakan sektor riil di daerah mereka berdomisili.

Jeboln salah satu pergurun tinggi papan tas ini pun mengutip teori konsumsi James Dusenberry yang menyebutkan bahwa jumlah konsumsi seseorang dan masyarakat tergantung dari besarnya pendapatan.

"Ini salah satu kontribusi keberadaan dari puluhan ribu mitra karyawan JNE. Paling tidak jika satu orang membelanjakan 100 ribu per hari mulai dari keperluan sehari-hari hingga kebutuhan sekunder dan tersier berapa uang yang berputar ditengah masyarakat. Belum lagi pajak untuk negara dan lain-lainnya," paparnya panjang lebar.

Memiliki ribuan armada, lanjut Arif, paling tidak menjadi pendapatan bagi bengkel, toko spartpare dan sebagainya yang berada di daerah operasi mereka . "Ya, sekali lagi kontribusi JNE luar biasa," katanya.

Ada kontribusi lainnya yang tak banyak diketahui publik, ternyata JNE memberikan pelatihan-pelatihan kepada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

"Beberapa kali JNE mengadakan kelas buat UMKM di hotel berbintang dan *free* lagi . *Masyahallah,"* kata Dini Fitriyah pemilik atau owner galery Andrenayla, fashion designer di Dinifi Clothing dan Komisaris Utama Mouza Indonesia melalui cuitannya di akun facebook miliknya.

Ya, dapat disimpulkan selain membuka lapangan pekerjaan. kontribusi JNE yang takkalah besar yakni mencetak pelaku UMKM handal yang kelak akan menyerap dan membuka lapangan pekerjaan terlebih disektor informal. ***

Keinginan Konsumen

WAJAR jika sebagian publik bertanya dalam menentukan agen atau perusahaan jasa kurir mengantar paket kiriman diatur oleh siapa? Toko on line atau konsumen?

Untuk memperoleh jawaban ini *Dumai Pos* mengutip cuitan Dini Fitriyah pemilik atau owner galery Andrenayla, fashion designer di Dinifi Clothing dan Komisaris Utama Mouza Indonesia melalui cuitannya di akun *facebook* miliknya.

Kata Dini, sebenarnya Mouza Indonesia tidak pernah mengatur agen atau pelanggan menggunakan ekspedisi apa. "Karena kita bekerja sama dengan semua ekspedisi bahkan via bis, kereta dan lainnya," katanya.

Akan tetapi, sambung pengusaha muda energik ini, paling banyak memilih JNE. "Jadi mau teriak-teriak boikot juga kalau pelanggan pilih JNE masak ditolak," pungkas Dini menyindir ajakan yang sempat menjadi perhatian publik tanah air.

Untuk yang satu ini, dia mengingatkan kepada pihak yang mengajak memboikot JNE untuk melihat apa yang dilakukan perusahaan terhadap bangsa.

"Lihat apa yang sudah dilakukan JNE terhadap bangsa ini. Selama tidak bertentangan dengan tauhid kerjasama saling menguntungkan, tidak ada alasan saya boikot," tulis Dini diakunnya.

Sebagai informasi yang dilangsir Liputan6.com beberpa waktu lalu ada enam jenis paket pengiriman JNE yang kerap digunakan took online dan masyarakat.

Diantaranya YES (Yakin Esok Sampai) adalah layanan dengan waktu sampai di tujuan keesokan hari (termasuk Minggu dan hari libur nasional).

Selnjutnya REG (Reguler) adalah layanan pengiriman ke seluruh wilayah Indonesia, dengan perkiraan waktu sampai kiriman 1-7 hari kerja, tergantung pada zona daerah yang menjadi tujuan pengiriman.

Berikutnya OKE (Ongkos Kirim Ekonomis), salah satu jenis paket pengiriman JNE yang merupakan layanan pengiriman ke seluruh wilayah Indonesia dengan tarif ekonomis dengan perkiraan waktu sampai kiriman lebih lama dari service reguler.

Sementara Super Speed (SS), jenis paket pengiriman SS adalah layanan pengiriman dengan mengutamakan kecepatan dan penyampaiannya sesuai dengan waktu yang telah ditentukan atau disepakati.

Jenis paket Diplomat dan JTR adalah layanan pengiriman barang dan dokumen bernilai tinggi yang dibawa langsung oleh petugas JNE (hand carry) dengan mengutamakan kepastian, keamanan dan kecepatan kiriman mulai dari penjemputan hingga di tangan penerima.

Sedangkan JNE Trucking (JTR) adalah layanan pengiriman dalam jumlah besar dengan menggunakan armada truk melalui darat dan laut dengan harga yang kompetitif.

Dengan beragam jenis layanan wajar sebagian besar masyarakat di tanah air menjatuhkan pilihan ke JNE.***

Tahan Banting dan Menjanjikan

MUNGKIN Pandemi Covid-19 yang mendera dunia termasuk Indonesia menjadi ajang pembuktian bisnis apa yang masih sanggup bertahan disituasi penuh ketidakpastian ini. Bahkan sebaliknya mengalami pertumbuhan dibandingkan bisnis lainnya.

Data dari RedSeer, penggunaan layanan e-commerce selama pandemi Covid-19 meningkat tajam sebanyak 69 persen. Imbasnya, berbagai penyedia jasa logistik di Indonesia turut mencatat kenaikan volume pengiriman barang.

Lantas bagaimana dengan JNE? Menurut Vice President Marketing JNE, Eri Palgunadi seperti dilangsir Kontan.co.id, Minggu (20/9/20) mengatakan bahwa dimasa pandemi ini perusahan itu kinerja tercatat tumbuh sebesar 30 persen.

Dengan contoh kasus ini, pemerhati ekonomi kreatif dan UMKM Kota Dumai Irmen Sani berpendapat bisnis jasa kurir, ekspedisi dan logistik bisa dijadikan pilihan utama terlebih kaum milenial untuk berbisnis.

"Dengan serba digitalisasi termasuk pada sektor bisnis jasa kurir bisa dijadikan pilihan bisnis utma bagi generasi milenial, karena mereka memahami teknologi digital," terangnya.

Selain itu, sambung mantan Ketua Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Kota Dumai ini, bisnis tersebut tidak membutuhkan banyak modal dengan resiko terbilang kecil.

"Bisa kita lihat bisnis ini tahan banting disaat bisnis lainnya "tiarap" dimasa pandemi Covid-19 ini. Sebaliknya, usaha jasa kurir tetap tumbuh. Ya, tinggal menjadi mitra JNE, misalnya, dengan memenuhi aturan main yang ada, tentunya," katanya.

Dengan adanya lonjakan permintaan jasa pengiriman tersebut lantas menjadi salah satu peluang bisnis yang menjanjikan bagi masyarakat di tengah pandemi Covid-19.

"Seperti yang saya baca disalah situs nasional.Alih-alih banyak orang yang akhirnya memutuskan untuk agen atau *point of sales* (POS) yang bermitra dengan jasa pengiriman," terangnya.

Memang, sebagai perbandingan, di Indonesia setiap individu rata-rata hanya dapat dua kali pengiriman paket setahun. Artinya kalau dibandingkan dengan banyak negara lain, mereka sudah puluhan kali satu individu dalam satu tahun.

Bahkan bisa terjadi transaksi sampai 70 kali di China, sementara di Indonesia itu satu orang biasanya melakukan hanya dua kali.

Dapat disimpulkan bahwa bisnis jasa kurir dan ekspedisi memiliki korelasi dengan populasi sebuah wilayah. Dengan kata lain, populasi sangat banyak di situ cenderung transaksi sangat tinggi.

Meski populasi masyarakat Dumai sekitar 300 ribu jiwa, tapi Irmen tetap optimis bahwa bisnis jasa kurir sangat menjanjikan di wilayah yang berhadapan dengan jalur internasional Selat Malaka.

"Ini bisa dilihat sistem COD sudah mulai mewabah ditengah masyarakat dengan berbelanja online. Bahkan, banyak ibu rumah tangga, karyawati dan PNS berbelanja melalui online selanjutnya mereka jual atau pakai sendiri. Saya yakin trennya terus naik," katanya.

Apa yang dkatakan Irmen memperkuat besarnya kontrubusi JNE dalam meningkatkan pendapatan masyarakat apakah itu di daerah maupun nasional. ***