

Usaha Bisnis Jastip Light Cart: Peluang Menjadi *Studentpreneurs* di Era Global

Rahmadina Endah Kusuma Wardani¹, Putri Febriyanti², Siti Naviah Pohan³, Masduki Asbari⁴

Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Indonesia

*Corresponding Author: sitinaviah0312@gmail.com

Abstrak

Dalam era globalisasi dan digitalisasi yang terus berkembang, permintaan konsumen terhadap produk dari luar negeri maupun daerah lain semakin meningkat. Usaha jasa titip (jastip) muncul sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan ini, dengan memanfaatkan teknologi digital dan jejaring sosial. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menganalisis potensi, tantangan, dan strategi yang dapat diterapkan oleh pelaku usaha jastip untuk meningkatkan keberhasilan bisnis ini. Melalui pendekatan kualitatif, kegiatan ini mengeksplorasi berbagai aspek operasional usaha jastip, termasuk pemilihan produk, strategi pemasaran, manajemen logistik, serta hubungan dengan konsumen. Keberhasilan usaha jastip sangat bergantung pada kemampuan dalam mengidentifikasi tren pasar, kecepatan dan kehandalan layanan, serta membangun kepercayaan konsumen. Namun, usaha ini juga menghadapi tantangan seperti kendala regulasi impor, risiko penipuan, dan fluktuasi biaya pengiriman. Untuk mengatasi tantangan tersebut, pelaku usaha dilibatkan dalam pelatihan dan pendampingan guna mengembangkan strategi yang adaptif dan inovatif, seperti menjalin kerja sama dengan penyedia jasa logistik terpercaya, memanfaatkan teknologi untuk memantau pengiriman, serta membangun reputasi melalui layanan pelanggan yang unggul. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa usaha jastip memiliki potensi besar untuk berkembang seiring dengan meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk unik dan eksklusif. Namun, keberhasilan jangka panjang memerlukan pendekatan yang terstruktur dan profesional dalam pengelolaan operasional dan layanan pelanggan. Rekomendasi pengabdian mencakup peningkatan kualitas layanan, diversifikasi produk, serta pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar.

Kata kunci: Usaha jasa titip, strategi bisnis, teknologi digital, kepercayaan konsumen, media sosial.

Abstract

In the era of globalization and growing digitalization, consumer demand for products from abroad and other regions is increasing. The jastip business has emerged as a solution to meet this need, by utilizing digital technology and social networks. This community service activity aims to analyze the potential, challenges, and strategies that can be applied by jastip business actors to increase the success of this business. Through a qualitative approach, this activity explores various aspects of jastip business operations, including product selection, marketing strategies, logistics management, and customer relations. The success of a jastip business relies heavily on its ability to identify market trends, speed and reliability of service, and building customer trust. However, it also faces challenges such as import regulatory constraints, fraud risks, and fluctuations in shipping costs. To overcome these challenges, businesses were involved in training and mentoring to develop adaptive and innovative strategies, such as collaborating with trusted logistics service providers, utilizing technology to monitor shipments, and building reputation through excellent customer service. The results of this activity show that the jastip business has great potential to grow along with the increasing consumer demand for unique and exclusive products. However, long-term success requires a structured and professional approach to operational management and customer service. Recommendations include improving service quality, diversifying products, and utilizing social media and e-commerce platforms to expand market reach.

Keywords: Drop-off service business, business strategy, digital technology, consumer trust, social media.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Dunia usaha merupakan suatu lingkup yang di dalamnya terdapat kegiatan produksi, distribusi serta kegiatan lain guna untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia, dunia usaha juga biasa disebut dengan Bisnis. Bisnis adalah kegiatan di mana seseorang atau sekelompok orang membuat, menjual, atau menukarkan barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dalam bisnis, orang-orang berusaha menciptakan ide-ide baru dan mengembangkan produk atau layanan yang bermanfaat bagi orang lain (Asbari, Kumoro, et al., 2024; Asbari, Novitasari, et al., 2024; Hartika et al., 2024; Novitasari et al., 2024; Pramono et al., 2024; Simorangkir et al., 2024; Sudiyono et al., 2024). Kemudian, mereka menjual produk atau layanan tersebut kepada pelanggan yang tertarik dan siap membayarnya.

Bisnis juga melibatkan pengelolaan uang atau modal. Orang-orang membutuhkan uang untuk membeli bahan baku, membayar karyawan, dan menjalankan operasional bisnis. Modal ini bisa didapatkan dari tabungan pribadi, pinjaman bank, atau investor yang memberikan uang untuk mendukung bisnis.

Dengan zaman sekarang sudah memasuki era digital semua serba mudah dan canggih, ditambah lagi kita sudah memasuki era Gen Z yaitu dimana populasi manusia di Indonesia 27,94% adalah Gen Z. Peluang bisnis yang banyak diminati Gen Z dan dijalankan oleh generasi milenial salah satunya adalah Jastip (jasa titip). Bisa dibilang bisnis jastip artinya adalah bisnis kekinian, di mana para pebisnis yang menjalankannya akan menawarkan bantuan pada orang-orang yang ingin membeli sesuatu saat diri mereka sedang berada di luar kota atau luar negeri. Selain itu, banyak yang mengatakan bisnis jastip artinya adalah salah satu usaha yang menjanjikan bukan hanya karena sedang populer di masyarakat, tapi karena dalam memulai bisnisnya pun juga tidak membutuhkan modal yang besar. Cukup dengan bermodalkan smartphone dan internet, maka kamu pun sudah bisa memulai bisnis yang satu ini.

Sehingga pembisnis sekarang sudah banyak menemukan inovasi baru yakni menjadi Personal Shopper alias pelaku jasa titip, semua produk atau barang yang di inginkan didapatkan dengan mudah. Jasa titip atau jastip artinya adalah suatu layanan informal yang menawarkan bantuan kepada mereka yang membutuhkan atau ingin membeli suatu barang tapi berhalangan atau tidak bisa pergi ke tempat yang di inginkan untuk membelinya dikarenakan suatu alasan.



Gambar 1. Logo Usaha
Sumber: gobylightcart (on twitter & line)

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan presentasi ini dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi yang dilakukan dengan tatap muka atau secara langsung di kelas. Jumlah peserta yang hadir ± 30 yang terdiri dari mahasiswa dan mahasiswi di Universitas Insan Pembangunan Indonesia.

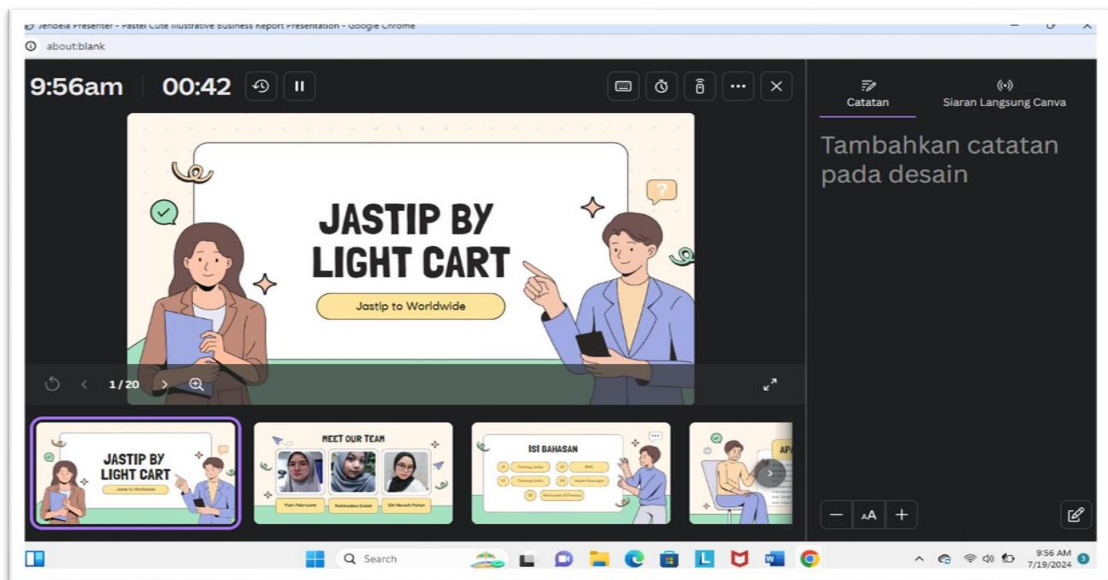


Gambar 2. Paparan Narasumber Presentasi
Sumber: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi Oleh Penulis (2024)

Kegiatan presentasi ini dengan tema “Usaha Bisnis Jastip (Jasa Titip) by Light Cart” bertujuan untuk memberikan pengetahuan lebih kepada audiens bahwa bisnis jastip dapat memberikan kepastian dalam berbisnis dan memperkenalkan konsep serta manfaat layanan jastip kepada audiens. Kegiatan presentasi ini dilaksanakan pada Kamis tanggal 13 Juni 2024 yang dimulai pukul 10:30 WIB sampai dengan 12:00 WIB.



Gambar 3. Partisipan Presentasi
Sumber: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi Oleh Penulis (2024)



Gambar 4. Pemaparan Materi Presentasi Bisnis Jastip
Sumber: Pelaksanaan Kegiatan Presentasi Oleh Penulis (2024)

Presentasi di lakukan secara langsung di dalam kelas, media yang di gunakan untuk pembuatan materi yaitu Canva dengan metode penyampaian materi dengan ceramah atau diskusi antara narasumber dan mahasiswa/mahasiswi. Kegiatan presentasi ini di bagi menjadi dua sesi, sesi pertama adalah penyampaian materi oleh pembicara dan sesi kedua adalah diskusi atau sesi tanya jawab antara mahasiswa/mahasiswi dengan pembicara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Diskusi (Paparan Pertanyaan dan Jawaban)

1. Melisah Wulandari (2023102146)

Pertanyaan: Bagaimana cara membangun kepercayaan antara penyedia jasa dan pembeli.

Jawab: Dengan membuat personal branding yang bisa di percaya, sebelum berbisnis alangkah baiknya untuk kita memperkenalkan personal kita untuk orang-orang dapat mengenal kita dengan baik. Dan juga bersikap responsif terhadap pelanggan/calon pelanggan yang nantinya akan memakai jasa kita, buat pelanggan kita nyaman dan percaya dengan jasa yang disediakan.

2. Selvi Utami (2023102238)

Pertanyaan: Metode pembayaran yang digunakan dan bagaimana jika barang hilang. Jawab: Jika barang yang akan di jastip itu pre-order (memakan waktu yang lama) maka pembayaran di lakukan dengan dp terlebih dahulu dan saat barangnya sampai di Indonesia lalu di lakukan pelunasan beserta biaya tax, dll. Jika barang non pre-order (memakan waktu sebentar) maka di

lakukan pembayaran full dan tax akan di bayar setelah barang sampai di indonesia. Jika barang hilang dari kesalahan bea cukai dan ekspedisi itu tidak menjadi tanggung jawab kami, pembeli bisa melakukan protes kepada pihak yang menghilangkan barang, tapi jika barang hilang oleh pihak kami maka akan di lakukan full refund (uang kembali 100%).

3. Selma Nur Fadhilah (2023102235)

Pertanyaan: Bagaimana menentukan tarif jasa, apakah ada tarif yang sudah ditentukan. Jawab: Tarif jasa itu tergantung demand barang tersebut dan tarif ini berbeda-beda dengan jastiper yang lain tidak ada patokan harga. Jika jastip tiket, semakin terkenal artis yang akan konser semakin tinggi pula tarif jasa nya, berlaku juga dengan tarif jasa biasa (seperti baju, celana, sepatu, skincare, album, dll).

Pembahasan

Usaha jastip (jasa titip) merupakan salah satu model bisnis yang semakin populer dalam beberapa tahun terakhir, terutama di kalangan masyarakat perkotaan yang sibuk dan tidak selalu memiliki waktu untuk berbelanja sendiri. Jastip adalah layanan di mana seseorang menawarkan untuk membeli barang-barang tertentu atas permintaan pelanggan, baik itu barang dari luar negeri, produk lokal yang eksklusif, ataupun makanan dan minuman khas dari daerah tertentu. Pelaku usaha jastip, atau biasa disebut jastiper, memanfaatkan berbagai platform online dan media sosial untuk menawarkan jasa mereka. Mereka mengunggah foto-foto dan informasi tentang barang-barang yang tersedia untuk dititip, serta menetapkan tarif atau fee sebagai imbalan atas jasa titip tersebut.

Model bisnis jastip ini menawarkan fleksibilitas yang tinggi bagi para pelakunya. Banyak jastiper yang memulai usaha ini sebagai pekerjaan sampingan, memanfaatkan waktu luang atau perjalanan mereka untuk membeli barang titipan. Sebagai contoh, ketika bepergian ke luar negeri, mereka dapat menawarkan jastip produk-produk yang sulit atau mahal didapatkan di dalam negeri. Selain itu, jastip juga dapat menjadi peluang bisnis yang menguntungkan bagi mereka yang mampu menemukan ceruk pasar yang tepat, seperti barang-barang fashion dari desainer tertentu, produk kecantikan dari luar negeri, atau makanan khas yang sulit ditemukan.

Kepercayaan dan transparansi adalah kunci utama dalam bisnis jastip. Pelanggan harus merasa yakin bahwa barang yang dititipkan akan dibeli dan dikirim dengan baik. Oleh karena itu, jastiper perlu menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggannya, memberikan update secara berkala, dan memastikan bahwa barang yang dibeli sesuai dengan pesanan. Selain itu, jastiper juga perlu mempertimbangkan berbagai aspek logistik, seperti cara pengiriman yang aman dan efisien serta pengemasan yang baik agar barang tidak rusak dalam perjalanan.

Usaha jastip juga menghadapi tantangan tersendiri, terutama terkait dengan regulasi dan bea cukai. Barang-barang yang dibeli dari luar negeri bisa dikenakan pajak impor, dan jastiper perlu memahami peraturan yang berlaku agar tidak menghadapi masalah di kemudian hari. Selain itu, persaingan di dunia jastip cukup ketat, dengan banyaknya pelaku usaha yang menawarkan layanan serupa. Oleh karena itu, jastiper perlu terus berinovasi, menawarkan produk-produk unik, dan memberikan pelayanan terbaik untuk mempertahankan pelanggan setia.

Secara keseluruhan, usaha jastip adalah model bisnis yang menarik dan berpotensi besar, baik bagi pelaku usaha yang ingin mencari penghasilan tambahan maupun bagi konsumen yang mencari cara praktis dan efisien untuk mendapatkan barang-barang tertentu. Dengan manajemen yang baik dan pelayanan yang terpercaya, jastip dapat menjadi sumber penghasilan yang stabil dan berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan konsumen akan kemudahan dan kenyamanan dalam berbelanja.

Contoh barang yang dapat menjadi ladang bisnis untuk para jastiper:

1. Boneka, Keychain, case handphone, dan barang lucu lainnya.



Gambar 5 & 6.

Sumber: <https://pin.it/3GtVsiZoL> & <https://pin.it/2Lcoefz0g>

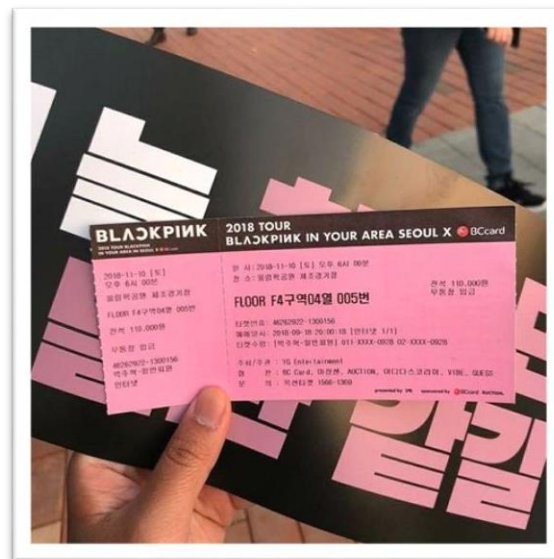
2. Kpop Stuff (Lightstick & Album).



Gambar 7 & 8.

Sumber: <https://pin.it/7lhRiwSRa> & <https://pin.it/7mn1vbDnJ>

3. Konser Dalam Negeri Maupun Luar Negeri.



Gambar 9.

Sumber: <https://pin.it/50VGTA3nR>

4. Fashion Luxury Brand atau Brand Yang Tidak Menjual di Dalam Negeri.



Gambar 10.

Sumber: <https://pin.it/2sqmQ4afX>

5. Makanan & Minuman.



Gambar 11 & 12.

Sumber: <https://pin.it/1l511q2jk> & <https://pin.it/KRZmg77CI>

6. Skincare, Makeup, Bodycare, dan lain-lain.



Gambar 13 & 14.

Sumber: <https://pin.it/5eFhfKBP7> & <https://pin.it/5EJ4Xki5u>

Kelebihan Bisnis Jastip:

- 1) Modal awal relatif rendah.
- 2) Fleksibilitas waktu.
- 3) Pasar yang luas.
- 4) Potensi keuntungan tinggi.
- 5) Tanpa stok barang.

Kekurangan Bisnis Jastip:

- 1) Ketergantungan pada pembeli.
- 2) Resiko barang tidak terjual.
- 3) Biaya dan resiko pengiriman.

- 4) Persaingan bisnis ketat.
- 5) Legalitas dan regulasi bea cukai.

SIMPULAN

Kesimpulannya, kita memahami bahwa usaha jastip (jasa titip) adalah layanan yang memungkinkan pelanggan untuk membeli produk dari luar negeri melalui perantara agen atau jastip. Model bisnis jastip melibatkan pembelian barang oleh jastip atas nama pelanggan dengan biaya tambahan untuk layanan tersebut. Strategi pemasaran jastip melibatkan pemilihan produk yang sesuai dengan permintaan pelanggan, promosi melalui media sosial, dan penggunaan testimoni pelanggan untuk membangun kepercayaan.

Secara keseluruhan, proposal bisnis plan ini menyoroti pentingnya usaha jastip dalam memfasilitasi perdagangan global dan memberikan akses kepada konsumen terhadap produk dari luar negeri. Dengan pemahaman yang mendalam tentang model bisnis, strategi pemasaran, dan tantangan industri, pelaku bisnis jastip dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mengatasi hambatan dan mencapai kesuksesan dalam pasar yang kompetitif ini.

DAFTAR PUSTAKA

- BFI Finance. (2022). <https://www.bfi.co.id/id/blog/apa-itu-jastip-apakah-bisa-dijadikan-penghasilan-tambahan>
- OCBC NISP. (2023). <https://www.ocbc.id/id/article/2021/06/09/jastip-adalah>
- Bukalapak. (2023). <https://seller.bukalapak.com/info/blog/seller-guide/120458-mengenal-jastip-artinya-apa-ide-dan-cara-memulainya>
- Liputan6.com. (2021). <https://www.liputan6.com/hot/read/4697680/jastip-adalah-jasa-titip-tanpa-modal-besar-ketahui-cara-memulai-dan-keuntungannya>
- Kitalulus. (2024). <https://www.kitalulus.com/blog/bisnis/jastip-adalah/>
- Shopee. (2023). <https://seller.shopee.co.id/edu/article/8149>
- Asbari, M., Kumoro, D. F. C., Santoso, G., & Nurhayati, W. (2024). Pintar, Kritis, Literat: Pembekalan Remaja dalam Era Informasi. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(01), 23–29.
- Asbari, M., Novitasari, D., Wardoyo, S., & Lafendry, F. (2024). Membangun Lingkungan Belajar Positif: Seminar Implementasi Disiplin Positif di Sekolah Menengah Atas. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(01), 8–14.
- Hartika, A., Susanti, D., Fitridiani, M., Suwandy, S. D., & Rahman, Y. (2024). Pembekalan Esensial Kepemimpinan bagi Pimpinan Organisasi Kemahasiswaan: Membangun Jiwa Kepemimpinan yang Efektif. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(01), 15–22.
- Novitasari, D., Ika, A., Silalahi, E., & Nazmia, I. (2024). Menyiasati Era Digital: Pelatihan Karyawan UMKM tentang Konsep Dukungan dan Operasional Berbasis ISO 9001: 2015. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(01), 1–7.
- Pramono, T., Ardiansyah, A., Kurniasih, M., Putra, F., Novitasari, D., Asbari, M., Muhammad, Z., & Waruwu, H. (2024). The Role of Positive Discipline in The Digital Era: Fostering Inclusive Learning Environments. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(02), 1–7.
- Simorangkir, Y. N., Chidir, G., Haryanto, B., Putra, F., Pramono, T., Hutagalung, D., & Asbari, M. (2024). Meningkatkan Literasi Digital Guru melalui Workshop Menulis Artikel dan Publikasi di Jurnal Ilmiah. *Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(01), 30–34.
- Sudiyono, R. N., Gazali, G., Radita, F. R., Fitri, A., Johan, M., Pebrina, E. T., Rahmawati, Y., Hulu, P., Shobihi, A. W. I., & Kabir, A. (2024). Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing Bagi Usaha Kecil dan Menengah Serta Penyerahan Bantuan Teknik Bank

Sampah di Bumdes Serdang Tirta Kencana. Niswantara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(01), 35–43.

.