

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Permasalahan Konsumen

Konsumen utamanya merupakan jamaah haji dan umrah memiliki berbagai masalah ketika ingin mendapatkan produk khas dari tanah suci. Masalah utama yang pada umumnya dihadapi konsumen yaitu keterbatasan waktu dan aksesibilitas Jamaah haji dan umrah, bagi para jamaah memiliki waktu sangat terbatas dan mungkin kesulitan untuk mendapatkan oleh-oleh khas timur tengah ketika mereka menjalankan ibadah haji atau umrah, keterbatasannya waktu yang mereka miliki terkadang tidak memungkinkan ketika mereka menyempatkan untuk membeli dikarenakan ada beberapa rangkaian ibadah yang membuat para jamaah harus fokus dalam menjalankan ibadah. Keterbatasan aksesibilitas para konsumen jamaah haji dan umrah untuk memperoleh produk khas dikarenakan kapasitas barang bawaan yang dibatasi sehingga memerlukan jasa pengiriman lain sehingga akan mengeluarkan biaya tambahan yang tidak sedikit. Selain itu Ketika masuk pada waktu haji dan waktu-waktu tertentu akan menyebabkan penumpukan jamaah di tanah suci sehingga untuk mendapatkan produk juga akan kesulitan dikarenakan padatnya akses untuk menjangkaunya.

Selain permasalahan terhadap jamaah haji dan umrah, konsumen lokal yang tertarik dengan produk hajjul khususnya kurma juga memiliki permasalahan, Terbatasnya beberapa produk kurma yang tersedia ketika masuk pada waktu tertentu, Ketika bulan Ramadhan konsumen sulit untuk mendapatkan kurma yang menjadi primadona terutama pada kurma jenis tertentu dalam skala sedikit ataupun banyak, dikarenakan permintaan yang cukup banyak sehingga dapat menyebabkan kelangkaan produk kurma.

1.2 Solusi dan Nilai Leblh yang Ditawarkan

Dengan hadirnya hajjul menawarkan solusi dari permasalahan konsumen yang ada yaitu memberikan kemudahan dalam mendapatkan buah tangan dari tanah suci bagi para jamaah haji dan umrah, solusi yang hajjul hadirkan memberikan efisiensi

waktu, biaya dengan menawarkan kemudahan dalam menyediakan oleh-oleh untuk para jamaah ketika kembali ke tanah air sebagai buah tangan, dalam efisiensi waktu yang ditawarkan, konsumen dapat lebih fokus terhadap rangkaian kegiatan peribadatan. Dalam hal biaya konsumen umumnya jamaah haji dan umrah akan lebih hemat jika tidak memerlukan jasa pengiriman tambahan dikarenakan kapasitas barang yang terbatas bagi para konsumen khususnya jamaah haji dan umrah. Selain solusi bagi konsumen jamaah haji dan umrah, hajjul juga memberikan solusi terhadap konsumen yang tertarik dengan produk khususnya kurma, dikarenakan tingginya permintaan konsumen pada waktu tertentu hajjul memberikan peluang untuk mendapatkan produk kurma dengan mudah selain itu juga membuka peluang bagi para reseller yang ikut berjualan sehingga dengan banyaknya reseller akan memberikan kemudahan dalam menjangkau konsumen lebih luas.

Dari efisiensi waktu dan biaya konsumen para jamaah haji dan umrah, hajjul menawarkan produknya yang inovatif dan berbeda yaitu dalam bentuk paket bundling oleh-oleh haji dan umrah yang praktis yang biasanya jamaah haji atau umrah hawa sebagai buah tangan untuk keluarga dan kerabat. Paket bundling oleh-oleh haji dan umrah berisi camilan timur tengah berupa kacang-kacangan, makanan kecil seperti coklat, kurma, kismis dengan packaging yang menarik, sehingga dengan paket ini diharapkan jamaah haji dan umrah dapat melaksanakan kegiatan peribadatnya dengan sempurna tanpa mempertimbangan waktu dan biaya untuk buah tangan yang akan dibawa, paket bundling yang hajjul tawarkan akan disesuaikan dengan preferensi konsumen sesuai dengan permintaan konsumen.



Gambar 1.1 Value Proposition Canvas

1.3 Noble Purpose

Dalam mendirikan bisnis Hajjul tentu tidak mengambil keuntungan hanya untuk Perusahaan, tetapi Hajjul juga berusaha untuk memberikan dampaknya terhadap oranglain dan lingkungan disekitarnya, oleh karena itu ada beberapa noble purpose Hajjul diantaranya :

1. Menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang disekitar.
2. Ikut serta dalam meningkatkan perekonomian Indonesia melalui subsektor industri kreatif.
3. Membuka kesempatan bisnis bagi orang lain atauun UMKM dengan menjadi reseller.

1.4 Visi, Misi dan Logo Bisnis

a. Visi

"Menjadi penyedia utama oleh-oleh timur tengah dengan memberikan kepuasan pelanggan melalui produk orisinil yang berkualitas dan variasi produk yang banyak dan luas"

b. Misi

- Memberikan produk oleh-oleh yang orisinil dan berkualitas.

- Menawarkan beragam pilihan oleh-oleh yang memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan.
- Menjaga standar kualitas yang ketat dalam penyimpanan.
- Menyediakan pengalaman belanja yang mudah dan praktis.
- Membangun kemitraan jangka panjang dengan pemasok.
- Terus berinovasi dalam desain kemasan, produk turunan, dan strategi pemasaran untuk meningkatkan daya tarik dan kesan positif merek kami.

