

## ABSTRAK

Perkembangan sektor bisnis perdagangan *online* menjadi peluang bagi perusahaan yang bergerak dibidang jasa pengiriman paket dan dokumen. memanfaatkan peluang dalam meraih konsumen, menciptakan persaingan antara perusahaan-perusahaan jasa pengiriman paket dan dokumen serupa. Hal ini juga membuat setiap perusahaan harus menginovasi strategi pemasaran yang kreatif dalam menjual jasa yang ditawarkan kepada target sasaran. Perusahaan Lion Parcel merupakan salah satu perusahaan jasa pengiriman bernama di Indonesia, berdiri pada tahun 2013 dan bergerak di bidang jasa logistik yang melayani pengiriman domestik dengan modal jaringan serta operasional yang terpercaya dengan dukungan armada pesawat sendiri dari *Lion Air Grup*. Lion parcel telah berhasil bekerja sama dengan lebih dari 3000 mitra dalam bentuk Kantor Konsolidator, Sub Konsolidator dan POS (*Poin of Sales*) Lion Parcel di seluruh Indonesia. Pengiriman paket dan dokumen dilakukan menggunakan maskapai *Lion Air Group* seperti *Lion Air*, *Wings Air*, dan *Batik Air*, *Malindo Air* (*International route*) dengan sistem *door to door*. Strategi komunikasi pemasaran kantor GNP Konsolidator Lion Parcel Yogyakarta adalah Strategi “*Digital Collaborative Consumption*” dimana adanya fenomena proses antara “konsumsi” (barang/jasa sifatnya) “kolaboratif” dan “digital” yang dilakukan dengan empat upaya-upaya yakni *menjalin mitra*, *penjualan ditempat dan promosi penjualan*, *online activity*, dan *walk the talk* dalam upaya-upaya yang dilakukan kantor GNP Konsolidator Lion Parcel sudah mencapai tujuannya dalam menarik konsumen dengan adanya berbagai aktivitas komunikasi dalam memasarkan jasa pengirimannya empat upaya yang telah diterapkan dan berhasil dibuktikan dengan adanya data report selama enam bulan pengiriman *incoming* dan *outgoing* yang terus meningkat disetiap bulannya.

Kata Kunci: Jasa Pengiriman paket dan dokumen, Peluang, Lion Parcel, Lion Air Grup, Kantor GNP Konsolidator Lion Parcel

## ABSTRACT

The development of the online trading business sector is an opportunity for companies engaged in package delivery services and documents. take advantage of opportunities to reach consumers, create competition between package delivery companies and similar documents. This also makes every company must innovate a creative marketing strategy in selling services offered to the target audience. Lion Parcel Company is one of the shipping service companies named in Indonesia, established in 2013 and is engaged in logistics services that serve domestic shipping with network capital and reliable operations with the support of its own aircraft fleet from Lion Air Group. Lion Parcel has successfully worked with more than 3000 partners in the form of Consolidator Offices, Lion Consolidators and POS (*Points of Sales*) throughout Indonesia. Shipping packages and documents is carried out using Lion Air Group airlines such as Lion Air, Wings Air, and Batik Air, Malindo Air (*International route*) with a door to door system. The marketing communication strategy of the GNP office of the Lion Parcel Consortium of Yogyakarta is a "*Digital Collaborative Consumption*" Strategy where the "collaborative" and "digital" process phenomena between "*consumption*" (*goods / services*) are carried out with four efforts namely partners, sales in place and sales promotion, online activity, and walk the talk in the efforts of the Lion Parcel Consolidator GNP office that has achieved its objectives in attracting consumers with various communication activities in marketing the services of the four efforts that have been implemented and successfully proven by data reports during six months of incoming and outgoing shipments that continue to increase every month.

Keywords: Package and document delivery services, Opportunities, Lion Parcel, Lion Air Group, Lion Parcel Consolidator GNP Office