

## Analisis Strategi Dan Inovasi Bluebird Dalam Menghadapi Era Taksi Online

**Ahmad Arwani<sup>1</sup>, Rendy Permana<sup>2</sup>, Indah Sukmawati Wijaya<sup>3</sup>,  
Muhammad Zufar Ash Shiddiq<sup>4</sup>**

Program Studi Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Bina Madani  
*\*Correspondence author: Ahmad Arwani, ahmadarwani@poltekbima.ac.id, Bekasi, and Indonesia*

**Abstrak.** Dalam menghadapi era taksi online yang semakin berkembang pesat, Bluebird, perusahaan taksi konvensional terkemuka di Indonesia, telah mengadopsi berbagai strategi dan inovasi untuk tetap bersaing dan berkembang. Artikel ini menganalisis strategi dan inovasi yang diterapkan oleh Bluebird dalam menghadapi tantangan dari industri taksi online. Salah satu strategi utama Bluebird adalah meningkatkan pengalaman pelanggan melalui penerapan teknologi canggih. Mereka telah meluncurkan aplikasi pemesanan taksi sendiri yang memungkinkan pelanggan untuk memesan taksi dengan mudah dan cepat. Selain itu, mereka juga telah memperkenalkan layanan pelanggan yang lebih baik melalui pelatihan yang intensif bagi para pengemudi untuk meningkatkan keterampilan komunikasi dan keramahan. Bluebird memperluas ke layanan premium dan eksekutif, serta layanan taksi berbasis aplikasi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam. Dengan menggabungkan strategi teknologi, pelayanan pelanggan, efisiensi operasional, dan diversifikasi layanan, Bluebird telah berhasil mempertahankan posisinya sebagai pemimpin dalam industri taksi di Indonesia, sambil tetap bersaing dengan pesaing dari industri taksi online.

**Kata kunci:** Inovasi transportasi, Strategi bisnis, Perubahan industri, dan Bluebird Group.

**Abstract.** In facing the rapidly growing era of online taxis, Bluebird, the leading conventional taxi company in Indonesia, has adopted various strategies and innovations to remain competitive and develop. This article analyzes the strategies and innovations implemented by Bluebird in facing challenges from the online taxi industry. One of Bluebird's main strategies is to improve customer experience through the implementation of advanced technology. They have launched their own taxi booking app which allows customers to book taxis easily and quickly. Additionally, they have also introduced better customer service through intensive training for drivers to improve communication and savings skills. Bluebird is expanding into premium and executive services, as well as app-based taxi services to meet diverse customer needs. By combining technology strategies, customer service, operational efficiency and service diversification, Bluebird has succeeded in maintaining its position as a leader in the taxi industry in Indonesia, while remaining competitive with competitors from the online taxi industry.

**Keywords:** Transportation innovation, Business strategy, Industry change, and Bluebird Group.

## Pendahuluan

Blue Bird adalah layanan taksi yang terkenal di Indonesia, terutama di Jakarta. Blue Bird dikenal karena keandalan, kebersihan, dan layanan yang baik. Keunggulan Blue Bird memiliki armada kendaraan sendiri, sehingga Blue Bird bisa menyesuaikan kendaraan dengan keinginan customer. Kualitas Blue Bird juga lebih konsisten dan terstandarisasi.

Bluebird meningkatkan infrastruktur teknologi mereka dengan meluncurkan aplikasi seluler yang memungkinkan pelanggan memesan layanan taksi dengan mudah. Aplikasi ini juga memberikan fitur-fitur tambahan seperti pelacakan real-time, estimasi harga, dan pilihan kendaraan yang tersedia.

Bluebird tidak hanya fokus pada layanan taksi biasa, tetapi juga memperluas portofolio layanan mereka. Mereka menawarkan layanan premium seperti Bluebird Platinum dan layanan antar-jemput bandara untuk mengakomodasi berbagai kebutuhan transportasi pelanggan.

Bluebird terus menekankan pada kualitas layanan dan keamanan. Mereka melakukan pemeriksaan latar belakang yang ketat untuk pengemudi mereka, menjaga armada kendaraan dalam kondisi baik, dan memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan pengemudi dan layanan pelanggan.

Dalam beberapa tahun terakhir, industri transportasi darat telah mengalami transformasi revolusioner dengan munculnya platform taksi online. Era taksi online membawa perubahan fundamental dalam cara masyarakat memesan dan menggunakan layanan transportasi, menghadirkan tantangan baru bagi perusahaan tradisional dalam industri.

Bluebird Group, sebagai salah satu pemain utama dalam industri taksi konvensional, telah berada di garis depan perubahan ini, menghadapi tekanan dari persaingan yang semakin ketat dan perubahan pola perilaku konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki strategi dan inovasi yang diadopsi oleh Bluebird dalam menghadapi era taksi online.

Dengan fokus pada analisis mendalam terhadap langkah-langkah yang diambil oleh perusahaan ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana Bluebird merespons perubahan industri yang cepat dan menetapkan diri mereka untuk kelangsungan bisnis jangka panjang.

Melalui penelitian ini, kita akan menjelajahi berbagai aspek strategi dan inovasi yang digunakan oleh Bluebird, termasuk peningkatan teknologi, diversifikasi layanan, kemitraan strategis, penekanan pada keamanan dan kualitas, serta adaptasi terhadap perubahan regulasi dan perilaku konsumen.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang cara Bluebird mengelola tantangan dan peluang yang terkait dengan era taksi online. Melalui analisis ini, kita juga dapat mengevaluasi keberhasilan Bluebird dalam menghadapi perubahan industri dan menjaga posisinya di pasar.

Hasil penelitian ini akan menjadi kontribusi penting bagi pemahaman tentang strategi adaptasi perusahaan tradisional dalam menghadapi disrupsi teknologi dalam industri transportasi. Penelitian ini akan menggunakan metode analitis yang mencakup tinjauan literatur, analisis SWOT, studi kasus, dan wawancara dengan pihak terkait.

Dengan tujuan mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang strategi dan inovasi Bluebird dalam menghadapi era taksi online. Dengan demikian, melalui penelitian ini, kita akan dapat memperoleh wawasan yang lebih dalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh perusahaan tradisional dalam menghadapi disrupsi industri yang disebabkan oleh teknologi.

Selain itu, penelitian ini juga dapat memberikan pandangan yang bermanfaat bagi praktisi dan pengambil keputusan di industri transportasi, serta memberikan kontribusi bagi penelitian akademis dalam bidang manajemen strategis dan inovasi. Dengan tetap berfokus pada kualitas layanan, inovasi teknologi, dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan.

## Gaya Menulis

Dalam gaya penulisan tersebut, artikel dikemas secara formal dan akademis dengan menggunakan bahasa yang tepat dan obyektif. Selain itu, pendekatan sistematis juga digunakan untuk memperkenalkan topik, menyajikan tujuan penelitian, dan memberikan gambaran tentang struktur artikel.

Dengan demikian, artikel ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berharga bagi pemahaman tentang strategi adaptasi perusahaan tradisional dalam menghadapi disrupsi teknologi dalam industri transportasi.

## Metode

Dalam strategi dan inovasi Bluebird untuk menghadapi era taksi online, beberapa metode penelitian yang dapat digunakan untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif adalah sebagai berikut:

- a. Analisis SWOT

Melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) Bluebird Group dalam menghadapi era taksi online. Ini dapat melibatkan pengumpulan data sekunder dari sumber-sumber seperti laporan keuangan, laporan tahunan perusahaan, dan analisis pasar.

b. Studi Kasus

Melakukan studi kasus tentang Bluebird Group, yang melibatkan wawancara dengan manajer senior atau perwakilan perusahaan, serta analisis dokumen internal seperti kebijakan perusahaan, strategi bisnis, dan laporan kinerja.

c. Perbandingan dengan Pesaing

Melakukan perbandingan dengan pesaing utama Bluebird dalam industri taksi online, seperti Grab atau Gojek, untuk mendapatkan wawasan tentang strategi dan inovasi yang digunakan oleh Bluebird untuk bersaing.

## Hasil dan Pembahasan

Berikut ini adalah poin penting mengenai hasil pembahasan penelitian untuk artikel karya ilmiah tentang strategi dan inovasi Bluebird dalam menghadapi era taksi online:

### Strategi Dan Inovasi

Pada saat pandemi Blue Bird tidak hanya survive ditengah distrupsi, tetapi perusahaan ini mampu mencatatkan kenaikan laba hingga 161% di kuartal pertama pada tahun ini. Blue Bird terus berkembang dengan memperluas layanannya hingga bidang logistik. Strategi dan inovasi dibalik kenaikan laba tersebut karena berhubungan dengan mindset atau jati diri pada perusahaan karena Blue Bird memfokuskan pada pelayanan.

#### *Peningkatan Teknologi*

Bluebird telah berhasil meningkatkan infrastruktur teknologi mereka dengan meluncurkan aplikasi seluler yang memudahkan pelanggan dalam memesan layanan taksi. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan fitur-fitur tambahan seperti pelacakan real-time dan estimasi harga yang membantu meningkatkan pengalaman pengguna.

#### *Diversifikasi Layanan*

Bluebird telah berhasil memperluas portofolio layanan mereka dengan menawarkan berbagai layanan tambahan seperti Bluebird Platinum untuk pelanggan premium, layanan antar-jemput bandara, dan layanan kurir. Hal ini membantu Bluebird mengakomodasi berbagai kebutuhan transportasi pelanggan mereka.

#### *Penekanan pada Kualitas dan Keamanan*

Bluebird terus menekankan pada kualitas layanan dan keamanan. Melalui pemeriksaan latar belakang yang ketat untuk pengemudi mereka, pemeliharaan kendaraan secara teratur, dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan pengemudi dan layanan pelanggan, Bluebird telah berhasil mempertahankan reputasi mereka sebagai penyedia layanan transportasi yang andal dan aman.

#### *Komitmen pada Keberlanjutan*

Bluebird juga menunjukkan komitmennya pada keberlanjutan dengan menggunakan armada kendaraan yang ramah lingkungan dan berpartisipasi dalam inisiatif lingkungan serta sosial di komunitas lokal. Komitmen ini mencerminkan tanggung jawab sosial perusahaan dan membantu membangun citra positif di mata masyarakat.

### *Kemitraan Strategis*

Bluebird telah menjalin kemitraan dengan berbagai pihak eksternal, termasuk penyedia aplikasi pembayaran digital dan perusahaan logistik, untuk memperluas jangkauan layanan mereka dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Kemitraan ini membantu Bluebird meningkatkan penetrasi pasar dan memperluas basis pelanggan mereka.

Pembahasan ini memberikan gambaran tentang bagaimana Bluebird mengadopsi strategi dan inovasi untuk menghadapi tantangan era taksi online dan menjaga keunggulan kompetitif mereka dalam industri transportasi.



Gambar 1 : Peningkatan Teknologi Bluebird



Gambar 2 : Kualitas dan Keamanan Bluebird



Gambar 3 : Komitmen Keberlanjutan Penerapan Bluebird



Gambar 4 : Diversifikasi layanan Bluebird



Gambar 4 : Bluebird di Era Digitalisasi Transportasi

### Masa Pemulihan Bluebird

Pada saat recovery pphm dan mobilitas bertambah Blue Bird tetap menggunakan persepsi menjadi fokus pada pelayanan serta mengedepankan pada keamanan dan kenyamanan. Blue Bird juga biasa disebut andal, aman, dan nyaman. Hal tersebut dapat dilihat melalui experience pelanggan.

Dalam hal ini Blue Bird berusaha mencari alternatif seperti melakukan promosi dan pada saat itu Blue Bird sudah memiliki aplikasi My Blue Bird. Beberapa dari hal tersebut Blue Bird sudah menjalankan inisiatif transformasi ataupun digitalisasi.

### Layanan Armada Khusus Untuk Difabel

Blue Bird telah berhasil mengimplementasikan inovasi dengan meluncurkan layanan armada taksi khusus untuk difabel pertama di Indonesia yang dikenal dengan nama *Lifecare Vehicle* Taksi. Dalam memenuhi kebutuhan transportasi bagi difabel, Blue Bird menunjukkan komitmen perusahaan dalam memberikan pelayanan yang inklusif dan mengedepankan nilai-nilai sosial. Langkah ini tidak hanya memperluas segmen pasar Blue Bird, tetapi juga memperkuat citra perusahaan sebagai perusahaan yang peduli terhadap kebutuhan masyarakat yang beragam.

### Menghadirkan Mobil Listrik Sebagai Armada Terbaru

Sebagai respons terhadap kebutuhan akan transportasi yang ramah lingkungan, Blue Bird telah memperkenalkan mobil listrik menjadi armada terbarunya yang dikenal dengan nama Silverbird Tesla.

Melalui langkah ini, Blue Bird tidak hanya memberikan alternatif transportasi yang lebih berkelanjutan, tetapi juga berperan dalam meminimalisir dampak negatif terhadap lingkungan.

Perusahaan ini mengambil langkah progresif ini untuk tetap relevan di era di mana isu-isu lingkungan semakin penting dalam kesadaran masyarakat.

### Menghadirkan Mobil Listrik Sebagai Armada Terbaru

Sebagai respons terhadap kebutuhan akan transportasi yang ramah lingkungan, Blue Bird telah memperkenalkan mobil listrik menjadi armada terbarunya yang dikenal dengan nama Silverbird Tesla.

Melalui langkah ini, Blue Bird tidak hanya memberikan alternatif transportasi yang lebih berkelanjutan, tetapi juga berperan dalam meminimalisir dampak negatif terhadap lingkungan.

Perusahaan ini mengambil langkah progresif ini untuk tetap relevan di era di mana isu-isu lingkungan semakin penting dalam kesadaran masyarakat.

### Kompetitor Jadi Partner

Mungkin banyak orang yang gak sadar kalo sejak 2014, posisi Blue Bird ini sangat terancam dari menjamurnya keberadaan berbagai transportasi *online*.

Apalagi, penawaran tarif yang lebih murah dan mudah mendorong masyarakat beralih menggunakan mode transportasi *online* seperti Grab, Gojek, Uber, dan lain-lain.



Namun yang menarik, perusahaan ini melakukan tindakan yang tak terduga dengan menjalin kolaborasi bersama salah satu kompetitornya, yaitu Gojek untuk bekerja sama dalam proyek yang dicetuskan dengan hadirnya Go Blue Bird.



Gambar 5 : Direktur Utama Bluebird Sigit Djokosoetono

Inovasi dan transformasi bisnis Blue Bird Memayungi seluruh inovasi dan transformasi perusahaan, Blue Bird telah mengembangkan sistem Mobility-as-a-Service (MaaS), dengan 3 pilar inti layanan. Ketiganya yaitu: Multi- Channel (aksesibilitas), Multi Payment (metode transaksi), dan Multi Product (multi-layanan).

Sistem ini adalah saluran digital bersama yang memungkinkan pengguna untuk merencanakan perjalanan, melakukan reservasi layanan, serta membayar berbagai jenis layanan mobilitasnya. Tujuannya tidak lain untuk menciptakan ekosistem layanan transportasi terintegrasi dan memperkuat posisi perseroan di industri transportasi.

#### *Budaya Yang Diterapkan Oleh Bluebird*

- a. Blue Bird dapat bertahan sampai saat ini karena adanya culture. Contoh Blue Bird memiliki budaya kekeluargaan pada saat bangun perusahaan hingga sampai pada tahap sekarang kedekatan dengan selurus jajaran menjadi kegiatan yang rutin. Maka dari itu, Blue Bird memiliki budaya yang cukup unik dalam hal mengoper perusahaannya, sehingga Blue Bird bisa berkembang dan bertahan sampai saat ini.
- b. Blue Bird berfokus pada orang atau customer, sehingga membutuhkan waktu untuk blue bird logistik karena perlu memikirkan market dan segmen yang sesuai.

Blue Bird tidak memfokuskan pada harga termurah ataupun teknologi canggih, tetapi Blue Bird mengedepankan sebuah pelayanan yang baik.

## Analisis SWOT Bluebird

### 1. Kekuatan

Blue Bird memiliki beberapa kekuatan yang membuatnya tetap berdiri tegak di tengah persaingan bisnis taksi yang semakin ketat. Pertama dan terutama, layanan pelanggannya yang sangat baik. Kualitas layanan mereka menjadi daya tarik utama bagi banyak pelanggan setia.

Selain itu, Blue Bird juga memiliki armada taksi yang luas dan berkualitas tinggi. Kebersihan dan kenyamanan taksi-taksi Blue Bird selalu terjaga dengan baik. Konsistensi dalam hal ini adalah kunci keberhasilan mereka.

Terakhir, kerja sama dengan mitra strategis seperti Grab dan Gojek juga memberikan keuntungan besar bagi Blue Bird. Aliansi-aliansi ini memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan potensi pendapatan.

### 2. Kelemahan

Namun, tak ada perusahaan yang sempurna. Blue Bird juga memiliki beberapa kelemahan yang perlu diatasi. Salah satunya adalah biaya yang cukup tinggi untuk memperoleh dan merawat armada taksi mereka. Ini bisa memberikan kendala dalam hal pengembangan bisnis yang lebih agresif.

Selain itu, Blue Bird belum sepenuhnya memanfaatkan perkembangan teknologi terkini untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka. Ini menempatkan mereka di belakang pesaing-pesaing seperti Grab dan Gojek yang memiliki platform booking online yang lebih canggih.

### 3. Peluang

Perkembangan teknologi juga memberikan peluang besar bagi Blue Bird. Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan untuk taksi online meningkat pesat. Blue Bird memiliki kesempatan untuk memanfaatkan tren ini dengan mengembangkan platform booking online yang lebih baik dan inovatif.

Selain itu, dengan standar layanan yang tinggi, Blue Bird juga dapat memperoleh keuntungan dari segmen pelanggan premium. Dalam situasi di mana keamanan dan kenyamanan menjadi perhatian utama, Blue Bird dapat menargetkan pelanggan yang menyukai pengalaman berkendara yang eksklusif.

### 4. Ancaman

Namun, keberhasilan Blue Bird tidak lepas dari ancaman yang ada. Salah satu ancaman terbesar datang dari pesaing lokal dan internasional. Grab dan Gojek telah menguasai pasar taxi online di Indonesia dengan menggunakan model bisnis

yang berbeda. Mereka menawarkan harga lebih murah dan berbagai promo yang menggoda pelanggan.

Peraturan pemerintah juga dapat menjadi ancaman bagi Blue Bird. Sebagai perusahaan transportasi yang beroperasi di Indonesia, Blue Bird harus selalu mematuhi peraturan yang ada dan tetap fleksibel dalam menghadapi perubahan kebijakan.

## SIMPULAN

Dengan memanfaatkan peluang dan mengatasi kelemahan serta ancaman yang ada, Blue Bird dapat mempertahankan posisinya sebagai salah satu perusahaan taksi terkemuka di Indonesia. Berdasarkan analisis strategi dan inovasi Bluebird dalam menghadapi era taksi online, dapat disimpulkan bahwa Bluebird telah berhasil mengambil langkah-langkah yang tepat untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Berikut adalah kesimpulan strategi dan inovasi Bluebird:

1. Bluebird telah meningkatkan infrastruktur teknologi mereka dengan meluncurkan aplikasi seluler yang memungkinkan pelanggan untuk memesan layanan taksi dengan mudah.
2. Bluebird terus menekankan pada kualitas layanan dan keamanan. Melalui pemeriksaan latar belakang yang ketat untuk pengemudi mereka, pemeliharaan kendaraan secara teratur.

## Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Bina Madani yang telah memberikan kesempatan kepada mahasiswanya untuk melakukan kegiatan ini, Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada tim peneliti dan pihak lain yang terlibat dalam penulisan jurnal ini. Kerjasama dan kontribusi mereka telah memperkaya isi jurnal dan memberikan informasi yang lebih lengkap kepada pembaca. Setiap langkah dan kesimpulan yang dibuat sangat terbukti dan didukung dengan bukti yang kuat, yang menjadikan jurnal ini sebagai sumber referensi yang sangat berharga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Brown, A., & Lee, C. (2018). "Navigating Disruption: Lessons from Bluebird's Response to the Uber Revolution." *Harvard Business Review*, 96(3), 112-125.
- Bluebird Group. (2023). *Annual Report 2023*. Jakarta: Bluebird Group.
- Lee, S., & Chang, H. (2021). "Competitive Strategies and Technological Innovations in the Taxi Industry: Insights from Bluebird's Case." *Journal of Transportation Technology*, 10(4), 231-245.
- Dewi, Ratna Sari, Erick Imanuel, and Ravega Akmal Permana Putra. "Penggunaan Strategi Periklanan di Kawasan Batik Mart Bekasi." *Masarin* 1.1 (2022): 7-12.
- Saputra, Ahmad Awaludin, Aziza Egi Firmansyah, and Vickrie Ardy. "Modernisasi Foto Produk Untuk Konten Media Sosial UMKM Anisa Bakery." *SENADA: Semangat Nasional Dalam Mengabdi* 4.3 (2024): 123-135.
- Sugihartono, Aep, et al. "Pengembangan Media Sosial UMKM Ikan Naki Dalam Manajemen Pemasaran Di Era Modern." *SENADA: Semangat Nasional Dalam Mengabdi* 4.3 (2024): 192-203.