

Pelanggaran Prinsip Etika Bisnis Studi Kasus Runtuhnya JD.ID

Jane Love Maria*¹
Maria Avila E.G.R.T²
Maria Alviana N.R.T³
Nikita Lyvia Harahap⁴
Rahmi Suraiya⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Akuntansi, STIE Pembangunan Tanjungpinang

*e-mail : janelovemaria7@gmail.com

Abstrak

Penutupan JD.ID, platform e-commerce yang beroperasi di Indonesia, pada tahun 2023 merupakan salah satu kejadian signifikan dalam industri e-commerce Asia Tenggara. Artikel ini menganalisis penyebab utama kebangkrutan JD.ID, dengan fokus pada peran direksi dan pengelolaan perusahaan. Beberapa faktor utama yang menyebabkan penutupan JD.ID termasuk ekspansi yang terlalu cepat, pendekatan lokalisasi yang tidak tepat, kegagalan dalam segmentasi dan targeting pasar, serta ketidakmampuan beradaptasi dengan teknologi terbaru. Direksi yang gagal merespons perubahan pasar dengan tepat, serta keputusan-keputusan yang tidak responsif terhadap kebutuhan konsumen lokal, berkontribusi besar terhadap keputusan untuk menghentikan operasional perusahaan di Indonesia.

Kata kunci: E-commerce, JD.ID, Keputusan bisnis, Kebangkrutan

Abstract

The closure of JD.ID, an e-commerce platform operating in Indonesia, in 2023 is one of the significant events in Southeast Asia's e-commerce industry. This article analyzes the main causes of JD.ID bankruptcy, focusing on the role of the company's board of directors and management. Some of the key factors that led to the closure of JD.ID include too rapid expansion, improper localization approaches, failures in market segmentation and targeting, and an inability to adapt to the latest technologies. The Board of Directors failed to respond appropriately to market changes, as well as decisions that were not responsive to the needs of local consumers, contributed greatly to the decision to cease the company's operations in Indonesia.

Keywords: E-commerce, JD.ID, Business decisions, Bankruptcy

PENDAHULUAN

JD.ID, bagian dari JD.COM, merupakan salah satu pemain besar di pasar e-commerce Indonesia. Namun, pada 31 Maret 2023, perusahaan ini mengumumkan penutupan total layanan e-commerce-nya di Indonesia. Keputusan ini mengejutkan banyak pihak, terutama karena JD.ID memiliki dukungan finansial yang kuat dari induk perusahaan, JD.COM, yang merupakan salah satu raksasa e-commerce China. Meskipun demikian, JD.ID gagal mempertahankan posisinya di pasar Indonesia yang sangat kompetitif.

Faktor utama yang diduga menyebabkan penutupan JD.ID adalah kegagalan manajemen dalam menghadapi tantangan pasar Indonesia. Artikel ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai faktor yang berkontribusi pada kegagalan operasional JD.ID, dengan fokus pada keputusan yang diambil oleh direksi Perusahaan.

PT. Ritel Bersama Nasional (JD.ID) merupakan salah satu perusahaan yang beroperasi pada bidang e-commerce di Indonesia, berawal dari perusahaan Jingdong (JD.com) di Beijing yang berkolaborasi dengan Provident Capital di Indonesia (Pratama, 2017). JD.ID head office terletak di

Plaza Kuningan, Jl. H. R. Rasuna Said, RT.2/RW.5, Karet Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan. JD.ID memiliki semboyan “make joy happen” yang digunakan sebagai brand mantra dalam membangun kepercayaan dan memuaskan kustomer mereka dengan perusahaan JD.ID.

JD.com atau sebelumnya bernama 360buy dibangun oleh Richard Liu pada tahun 1998, Awalnya JD.com berfokus pada produk di bidang teknologi dan membangun jaringan logistik untuk fokus pada direct selling. JD.com juga menyusun strategi untuk membangun kepercayaan kustomer nya kepada JD.com Bersamaan dengan perkembangan JD.com, pada tahun 2008 JD Mall memperjualbelikan barang dagangan umum yang dikemas dalam e-commerce. Pada bulan Desember 2010 JD akhirnya memperlakukan online e-commerce yang membangun koneksi JD dengan kustomer. Pada tahun 2013 JD mendapatkan penghargaan dengan rekor Gross Merchandise Value yang mencapai US\$ 20.7 billion. Saat sudah mendapatkan keberhasilan yang besar di China, Richard Liu berencana masuk ke pasar Indonesia dengan membangun situs JD.ID pertama kali pada Oktober 2015 dengan menyediakan barang-barang elektronik yang susah untuk ditemukan di Indonesia dan seiring waktu berevolusi dengan menambahkan berbagai kategori pada situs JD.ID. Domain JD.ID dibeli oleh JD.com sebesar Rp. 500.000.000 juta rupiah. Domain tersebut bernilai tinggi karena menggunakan domain top level Indonesia. Pada tahun 2019 JD.ID memasuki list salah satu startup unicorn di Indonesia (Ludwianto, 2020).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus untuk menganalisis penyebab kebangkrutan JD.ID. Data dikumpulkan dari berbagai sumber-sumber berita, dan media informasi tiktok. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja JD.ID di Indonesia, serta dampaknya terhadap keputusan penutupan layanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegagalan JD.ID dalam mempertahankan posisinya di pasar Indonesia dapat dilihat dari beberapa faktor penting yang terkait dengan keputusan manajerial dan strategi operasional perusahaan. Salah satu faktor utama adalah ekspansi yang terlalu cepat tanpa perencanaan yang matang. Pada awalnya, JD.ID memiliki ambisi untuk memperluas pasar e-commerce-nya di Indonesia dan Asia Tenggara, namun ekspansi ini tidak diimbangi dengan penguatan infrastruktur, pengelolaan sumber daya manusia, dan adaptasi yang memadai terhadap kebutuhan pasar lokal. Akibatnya, perusahaan kesulitan untuk memenuhi permintaan pasar dengan efisien, dan hal ini menciptakan ketidakseimbangan antara ambisi perusahaan untuk tumbuh dan kemampuan operasionalnya. Selain itu, pendekatan lokalisasi yang tidak sesuai juga berkontribusi pada kesulitan yang dialami

JD.ID. Produk dan layanan yang ditawarkan perusahaan sering kali tidak sesuai dengan preferensi konsumen Indonesia. JD.ID gagal menyesuaikan penawarannya dengan kebiasaan belanja lokal yang berbeda dengan pasar asalnya, China. Hal ini mengarah pada kesenjangan antara ekspektasi konsumen dan apa yang disediakan oleh JD.ID, yang menyebabkan rendahnya tingkat keterikatan dan loyalitas pelanggan.

Segmentasi dan targetting yang tidak tepat juga menjadi penyebab penting dalam kegagalan JD.ID. Meskipun Indonesia memiliki pasar e-commerce yang besar dan berkembang pesat, JD.ID gagal memahami dengan baik karakteristik dan kebutuhan konsumen lokal. Strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan tidak berhasil menarik segmen pasar yang tepat. Para pesaing lokal seperti Tokopedia dan Bukalapak mampu menyesuaikan diri dengan lebih baik dengan segmen-segmen tertentu, sementara JD.ID tidak dapat menemukan ceruk pasar yang sesuai. Gagalnya perusahaan dalam hal segmentasi ini memperburuk posisinya, mengingat Indonesia adalah negara dengan keragaman konsumen yang tinggi.

Kegagalan ini juga diperburuk oleh manajemen yang lemah. Kritik terhadap direksi JD.ID, terutama dari pendiri JD.COM, Richard Liu, menyoroti bahwa banyak eksekutif perusahaan lebih mengutamakan penyusunan laporan atau presentasi PowerPoint yang cantik tanpa menghasilkan solusi konkret yang dapat mengatasi permasalahan operasional. Direksi dianggap kurang tanggap terhadap dinamika pasar dan lebih fokus pada aspek administratif ketimbang tindakan nyata yang dapat membantu perusahaan bertahan dalam kompetisi yang ketat.

Akhirnya, ketidakmampuan beradaptasi dengan teknologi menjadi salah satu faktor yang memperburuk keadaan. Dalam industri e-commerce yang bergerak cepat, JD.ID gagal untuk mengikuti perkembangan teknologi terkini yang dapat meningkatkan pengalaman belanja pelanggan. Sistem logistik yang tidak efisien, kurangnya inovasi dalam aplikasi, dan layanan pelanggan yang terbatas membuat JD.ID tertinggal dibandingkan dengan pesaing besar lainnya, seperti Shopee dan Tokopedia, yang terus berinovasi dengan teknologi terbaru untuk meningkatkan kenyamanan dan kecepatan berbelanja bagi konsumen.

Secara keseluruhan, kegagalan dalam mengelola berbagai aspek ini mulai dari ekspansi, lokalisasi, segmentasi pasar, hingga teknologi menunjukkan ketidakmampuan direksi untuk merespons kebutuhan pasar Indonesia secara efektif. Hal ini berujung pada keputusan untuk menutup layanan e-commerce JD.ID di Indonesia pada Maret 2023, yang menjadi refleksi dari kegagalan manajerial dalam merencanakan strategi jangka panjang yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kebangkrutan JD.ID dan penutupan operasionalnya di Indonesia disebabkan oleh kombinasi berbagai faktor internal dan eksternal yang berkaitan langsung dengan kegagalan manajemen perusahaan. Ekspansi yang terlalu cepat tanpa perencanaan yang matang, pendekatan lokalisasi

yang tidak sesuai, kesalahan dalam segmentasi dan targeting pasar, serta kegagalan beradaptasi dengan teknologi terbaru menunjukkan bahwa direksi JD.ID tidak mampu merespons tantangan pasar secara efektif. Keputusan untuk menghentikan layanan di Indonesia menjadi langkah terakhir setelah melihat ketidakmampuan perusahaan untuk bersaing dengan pemain lokal yang lebih memahami kebutuhan pasar.

Penting bagi perusahaan e-commerce untuk memiliki strategi yang lebih terfokus dan responsif terhadap perubahan pasar. Peran direksi sangat penting dalam memastikan keputusan yang diambil selalu mengutamakan keberlanjutan dan keberhasilan jangka panjang perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amani, N. K. (2023). *Apakah JD.ID Bangkrut, Ternyata Ini Alasan JD.ID Tutup Total Layanan pada 31 Maret 2023*. liputan6.co.
- Bestari, N. P. (2023). *JD.ID Bangkrut, Pemilik JD.com Sempat Sebut Direksi Tak Becus*. CNBC Indonesia.
- Fitra, A. S. (2023). *Penyebab JD.ID Bangkrut hingga Harus Tutup Operasional di Indonesia*. espos Bisnis.
- M.Ubaidilah. (2023). *Kenapa JD.id Tutup? Ini Penjelasan dan Analisis Para Ahli*. swa.co.id.
- Prabawanti, M. A. (2023). *Deretan Penyebab JD.ID Tutup Permanen, dari Peralihan Fokus Perusahaan, Sempat PHK hingga...* TEMPO.