

Nama : I Wayan Satria

Npm : 1612110487

Kelas : P3

Maxim adalah jasa layanan transportasi online yang berasal dari rusia, maxim pertama kali masuk keindonesia pada tahun 2018 dengan kantor pertamanya di Jakarta. Maxim dengan cepat merambah ke kota-kota diindonesia. Melihat persaingan ketat dengan Grab dan Gojek, Maxim mencoba menawarkan kemudahan yang tidak dimiliki oleh kedua pesaingnya tersebut.

Pada awal-awal kemunculannya diindonesia Maxim memberlakukan tarif minimum yaitu sebesar Rp. 3.000. Padahal dalam peraturan Menteri Perhubungan Nomor 348 yang mulai berlaku sejak tanggal 1 Mei 2019, tarif minimal Rp. 7.000 hingga Rp. 10.000. Hal inilah yang membuat Maxim banyak dipilih oleh konsumen. Tak hanya itu Maxim juga memberikan layanan yang tidak diberikan oleh kedua pesaingnya yaitu Grab dan Gojek. Selain layanan Maxim juga mencantumkan rute-rute sulit, notifikasi barang bawaan hingga hewan peliharaan yang dibawa penumpang, hingga notifikasi uang kembalian yang akan diterima oleh penumpang.

Maxim memberikan layanan yang tidak diberikan oleh pesaingnya Grab dan Gojek, dan Maxim juga mempermudah penumpang dalam menggunakan layanannya, Maxim juga memberlakukan tarif minimum yang sangat kecil. Ini merupakan branding awal yang dilakukan baik oleh Maxim sehingga konsumen banyak beralih menggunakan Maxim dan Maxim pun cepat merambah ke kota-kota diindonesia seperti Yogyakarta, Solo, Jakarta, Denpasar, Balikpapan, Jambi, Palembang, Samarinda, Banjarmasin, Bengkulu, Singkawang, Bandar Lampung, Padang, dan Banda Aceh.

Maxim harus terus melakukan pengembangan dan inovasi pada layanan yang diberikan kepada konsumen, dan memberikan layanan yang tidak diberikan oleh pesaingnya Grab dan Gojek. Jika Maxim terus melakukan inovasi pada layanannya Maxim akan sukses ditengah pasar layanan transportasi online.

Bertahan ditengah pasar layanan transportasi online bukanlah hal yang mudah dilakukan oleh Maxim, apalagi pesaingnya Grab dan Gojek sudah terlebih dahulu memasuki pasar transportasi online diindonesia. Maxim harus bisa mengambil langkah yang tepat agar bisa

bertahan dipasar transportasi online diindonesia. Memberikan layanan yang tidak diberikan oleh pesaingnya Grab dan Gojek merupakan salah satu langkah yang tepat dilakukan oleh Maxim. Seperti menawarkan jasa pengiriman, bantuan derek mobil mogok, serta setater aki.

Maxim sudah melakukan branding yang baik sehingga bisa diterima baik oleh konsumen dan bisa membuat Maxim bertahan didalam pasar transportasi online diindonesia.