

INTISARI

Bisnis pengelolaan pengemudi (*Driver Management*) menjadi suatu rencana strategis Kalla Transport & Logistics (Kalla Translog) sebagai bisnis yang akan dikembangkan ke depan. Kalla Driver Management merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang penyediaan tenaga pengemudi yang diintegrasikan dengan pelatihan dan pengembangan kompetensi pengemudi, sertifikasi kompetensi pengemudi berdasarkan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI), dan penyediaan pengemudi *On-Demand*. Diversifikasi bisnis ini diharapkan dapat menjadi sumber pendapatan baru bagi Kalla Translog dan juga dapat meningkatkan kompetensi dan status sosial profesi pengemudi di masyarakat.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang rencana bisnis *Driver Management* serta mengevaluasi kelayakan bisnis baik secara finansial maupun non finansial. Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif deskriptif dan juga didukung dengan data kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam kepada manajemen dan juga pelanggan dari Kalla Translog. Pertanyaan wawancara disusun berdasarkan konsep peta empati dan kanvas model bisnis.

Hasil penelitian disajikan melalui analisis peta empati serta kanvas model bisnis. Hasil dari analisis data digunakan sebagai dasar dalam merancang rencana bisnis Kalla Driver Management. Hasil analisis finansial yang dibuat dalam tiga skenario, optimis, moderat, dan realistis menunjukkan nilai NPV positif, serta nilai IRR yang lebih besar dari pada tingkat diskonto yang digunakan yaitu sebesar 10,72%. Dengan jangka waktu pengembalian paling maksimal selama 3 tahun 1 bulan, maka Kalla Driver Management dinilai layak untuk dijalankan.

Kata kunci : pengelolaan pengemudi, rencana bisnis, peta empati, bisnis model.

ABSTRACT

The Driver Management business has emerged as a strategic plan for Kalla Transport & Logistics (Kalla Translog) to be developed in the future. Kalla Driver Management operates in the field of providing driver services integrated with training and competency development, driver certification based on the Indonesian National Work Competency Standards (SKKNI), and On-Demand driver provision. The diversification is expected to serve as a new source of revenue for Kalla Translog and contribute to enhancing the competence and social status of the driver profession in society.

This research aims to design a business plan for Driver Management and evaluate its feasibility both financially and non-financially. The study employs a qualitative descriptive method supplemented with quantitative data. Data collection involves in-depth interviews with the management and customers of Kalla Translog. Interview questions are formulated based on the concepts of empathy maps and the business model canvas.

The findings are presented through the analysis of empathy maps and the business model canvas. The data analysis results serve as the foundation for designing the Kalla Driver Management business plan. Financial analysis conducted under three scenarios—optimistic, moderate, and realistic—reveals positive Net Present Value (NPV) and an Internal Rate of Return (IRR) greater than the discount rate used (10.72%). With a maximum payback period of 3 years and 1 month, Kalla Driver Management is deemed feasible for implementation.

Key words: driver management, business plan, empathy maps, business model