

DAMPAK PEMAKAIAN JASA GO-JEK (GO-FOOD) TERHADAP
PENJUALAN DI AYAM GEPREK HARMONI

Skripsi



Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Derajat Sarjana Sains Terapan

Program Studi Administrasi Hotel

Oleh:

DEFRI ASPRILLA

NO. MHS: 313100620

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI HOTEL
SEKOLAH TINGGI PARIWISATA AMPTAYOGYAKARTA

2017

DAMPAK PEMAKAIAN JASA GO-JEK (GO-FOOD) TERHADAP
PENJUALAN DI AYAM GEPREK HARMONI

Skripsi



Oleh:

DEFRI ASPRILLA

NO. MHS: 313100620

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Saryani, M.Si.

Drs. Budi Hermawan, MM.

NIDN 0517066001

NIDN 0523026601

Mengetahui

Ketua Jurusan

Hermawan Prasetyanto, S.Sos, S.Si, MM.

NIDN 0516057102

BERITA ACARA UJIAN
DAMPAK PEMAKAIAN JASA GO-JEK (GO-FOOD) TERHADAP
PENJUALAN DI AYAM GEPREK HARMONI

SKRIPSI

Oleh:

DEFRI ASPRILLA

NO. Mhs: 313100620

Telah Dipertahankan Di Depan Tim Penguji

Dan Dinyatakan Lulus

Pada Tanggal: 7 April 2017

TIM PENGUJI

Penguji Utama :Dra. Sri Larasati,MM: _____

NIDN. 0511095401

Penguji I : Dr. Hj. Saryani, M.Si. : _____

NIDN. 0517066001

Penguji II :Drs.Budi Hermawan, MM. : _____

NIDN. 0523026601

Mengetahui

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta

Drs. Santosa, MM

NIDN 0519045901

HALAMAN MOTTO

“I Was Motivated to be Different in Part Because I Was Different.”

(Donna Brazile)

“You have to learn the rules of the game. And then you have to play better than anyone else.”

(Albert Einstein)

“You may delay but, time will not”

(Benjamin Franklin)

“Hidup adalah tantangan, jangan dengarkan omongan orang, yang penting kerja, kerja, dan kerja. Kerja akan menghasilkan sesuatu sementara omongan hanya menghasilkan alasan”

(Jokowi)

“Aku lebih baik percaya lalu menyesal daripada ragu tapi menyesal”

(Kirigaya Kazuto)

“Menambah satu buku bacaan akan menambah satu neuron dalam otak”

(Defri Asprilla)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa dan atas dukungan serta doa dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada:

1. Tuhan YME, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya. Puji syukur yang tak terhingga pada Tuhan penguasa alam yang meridhoi dan mengabulkan segala do'a.
2. Bapak dan Ibu saya, yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan doa dan tiada doa yang paling khusuk selain doa yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta ku untuk kalian bapak dan ibuku.
3. Bapak dan Ibu Dosen pembimbing, penguji dan pengajar di Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta, yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkan saya, memberikan bimbingan dan pelajaran yang tiada ternilai harganya, agar saya menjadi lebih baik. Terimakasih Bapak dan Ibu dosen, jasa kalian akan selalu terpatri di hati.
4. Saudara saya (Kakak Derry Pangestu dan Adik Dhynar Rylau Pamungkas), yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, senyum dan doanya untuk keberhasilan ini, dukungan kalian memberikan

kobaran semangat yang menggebu, terimakasih dan sayang ku untuk kalian. Dan mari buat kedua orang tua kita bangga pada pencapaian kita.

5. Teruntuk *the special one*, Maria Wachdini yang selalu menemani setiap langkah dari awal hingga kini di segala bidang mulai dari teguran, serta dukunganmu memotivasiku untuk terus maju dan giat membangun diri demi masa depan serta membahagiakan keluarga. *Proud and happy to have you here.*
6. Sahabat dan Temandari STP AMPTA Yogyakarta khususnya kelas ADH-A (2013), tatap dengan semangat, saling dukung dan mari kita terjun bersama ke dunia kerja, terimakasih untuk canda tawa, tangis, dan perjuangan yang kita lewati bersama dan terimakasih untuk kenangan manis yang telah mengukir selama ini. Dengan perjuangan dan kebersamaan kita pasti bisa! Semangat!!

Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua, akhir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua. Sukses saya adalah sukses kalian juga. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang, Aamiinnn.

KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa berkat rahmat-Nya, serta dengan usaha sepenuh hati, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar S.ST.Par pada Program Studi Administrasi Hotel Sekolah Tinggi Pariwisata (STP) AMPTA Yogyakarta.

Fokus kajian skripsi ini adalah menjelaskan Dampak Pemakaian Jasa GO-JEK (GO-FOOD) Terhadap Penjualan di Ayam Geprek Harmoni, hasilnya menunjukkan bahwa pemakaian GO-JEK (GO-FOOD) berpengaruh terhadap jumlah penjualan makanan dan minuman di Ayam Geprek Harmoni.

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah berperan, baik secara langsung maupun tidak langsung mewujudkan skripsi ini. Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya secara tulus ikhlas penulis ucapkan kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Saryani, M.Si. selaku Pembimbing I yang telah dengan teliti dan sabar memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Budi Hermawan, MM selaku Pembimbing II yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, pengarahan serta petunjuk-petunjuk pada penulisan skripsi ini.
3. Ibu Dra. Sri Larasati, MM selaku penguji utama yang telah memberi kesempatan kepada saya untuk menjelaskan isi skripsi secara keseluruhan.

4. Bapak Drs. Santosa, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.
5. Bapak Hermawan Prasetyanto, Sos.S.Si, MM. Selaku Ketua Jurusan Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata AMPTA Yogyakarta.
6. Bapak Kakung selaku pemilik Ayam Geprek Harmoni yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk mengadakan penelitian.
7. Pihak GO-JEK yang menyediakan aplikasi sebagai bahan penulisan skripsi ini.

Semoga bantuan Bapak/Ibu dan yang terkait dicatat sebagai amal ibadah Tuhan Yang Maha Kuasa.

Akhir kata peneliti berharap semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak maupun pengembangan ilmu pengetahuan. Tak lupa peneliti berharap adanya kritik dan saran dari semua pembaca untuk perbaikan pada penelitian berikutnya.

Yogyakarta, 7 April 2017

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
BERITA ACARA UJIAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4

BAB II LANDASAN TEORI

A. Restoran.....	5
B. Pemasaran.....	8
C. Pemasaran Terbalik.....	10

D.	Teknologi dan Perkembangannya	12
E.	Perkembangan Teknologi dalam Pemasaran.....	18
F.	Strategi Distribusi.....	21
G.	<i>Delivery System</i>	22
H.	Aplikasi GO-JEK	24
	1. GO-RIDE	25
	2. GO-CAR.....	29
	3. GO-BOX	32
	4. GO-SEND	36
	5. GO-MART	40
	6. GO-MASSAGE.....	43
	7. GO-CLEAN	45
	8. GO-GLAM.....	46
	9. GO-TIX.....	48
	10. GO-BUSWAY	49
	11. GO-PAY.....	49
	12. GO-MED.....	49
	13. GO-AUTO.....	50
	14. GO-PULSA	50
	15. GO-FOOD.....	52
I.	Kerangka Pikir.....	58
J.	Hipotesis.....	59

BAB II METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	60
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	60
C. Populasi dan Sampel	60
D. Variabel Penelitian	62
E. Metode Pencarian Data / Instrumen Penelitian	62
F. Metode Analisis	
1. Analisis Uji Paired Samples T Test	62

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian	63
B. Analisis Data dan Pembahasan	
1. <i>Paired Samples Statistic</i>	67
2. <i>Paired Samples Correlations</i>	67
3. <i>Paired Samples Test</i>	68
C. Pembahasan	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	71
B. Saran	72

Daftar Pustaka	74
-----------------------------	----

Lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan antar terobosan dalam marketing	21
Tabel 4.1 Data Penjualan dalam Satuan Jumlah (item)	66
Tabel 4.2 <i>Paired Samples Statistic</i>	67
Tabel 4.3 <i>Paired Samples Correlations</i>	67
Tabel 4.4 <i>Paired Samples Test</i>	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Pengertian Pemasaran	10
Gambar 2.2 Langkah pertama menggunakan GO-RIDE	26
Gambar 2.3 Langkah ke-2 menggunakan GO-RIDE.....	26
Gambar 2.4 Langkah ke-3 menggunakan GO-RIDE.....	27
Gambar 2.5 Langkah ke-4 menggunakan GO-RIDE.....	27
Gambar 2.6 Langkah ke-5 menggunakan GO-RIDE.....	28
Gambar 2.6 Langkah ke-6 menggunakan GO-RIDE.....	28
Gambar 2.7 Langkah pertama menggunakan GO-CAR	29
Gambar 2.8 Langkah ke-2 menggunakan GO-CAR.....	30
Gambar 2.9 Langkah ke-3 menggunakan GO-CAR.....	30
Gambar 2.10 Langkah ke-4 menggunakan GO-CAR.....	31
Gambar 2.11 Langkah ke-5 menggunakan GO-CAR.....	31
Gambar 2.12 Langkah ke-6 menggunakan GO-CAR.....	32
Gambar 2.13 Langkah pertama menggunakan GO-BOX.....	33
Gambar 2.14 Langkah Ke-2 menggunakan GO-BOX.....	33
Gambar 2.15 Langkah Ke-3 menggunakan GO-BOX.....	34
Gambar 2.16 Langkah Ke-4 menggunakan GO-BOX.....	34
Gambar 2.17 Langkah Ke-5 menggunakan GO-BOX.....	35
Gambar 2.18 Langkah Ke-6 menggunakan GO-BOX.....	36
Gambar 2.19 Langkah pertama menggunakan GO-SEND	37
Gambar 2.20 Langkah ke-2 menggunakan GO-SEND.....	37
Gambar 2.21 Langkah ke-3 menggunakan GO-SEND.....	38

Gambar 2.22 Langkah ke-4 menggunakan GO-SEND.....	39
Gambar 2.23 Langkah ke-5 menggunakan GO-SEND.....	39
Gambar 2.24 Langkah pertama menggunakan GO-MART.....	43
Gambar 2.25 Langkah ke-2 menggunakan GO-MART.....	41
Gambar 2.26 Langkah ke-3 menggunakan GO-MART.....	42
Gambar 2.27 Langkah pertama menggunakan GO-MASSAGE	43
Gambar 2.27 Langkah ke-2 menggunakan GO-MASSAGE.....	44
Gambar 2.28 Langkah ke-3 menggunakan GO-MASSAGE	44
Gambar 2.29 Langkah ke-4 menggunakan GO-MASSAGE	45
Gambar 2.30 Tampilan GO-TIX.....	48
Gambar 2.31 Langkah pertama GO-PULSA	51
Gambar 2.32 Langkah ke-2 GO-PULSA	51
Gambar 2.33 Langkah ke-3 GO-PULSA	52
Gambar 2.34 Tampilan awal GO-FOOD	53
Gambar 2.35 Menu Ayam dan Bebek.....	54
Gambar 2.36 Pilihan Menu Ayam Geprek Harmoni	55
Gambar 2.37 Cara Mendaftar GO-FOOD.....	57
Gambar 2.38 Cara Mendaftar GO-FOOD.....	57
Gambar 2.39 Kerangka Pikir.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Keterangan Penelitian dari Objek Penelitian
Lampiran 2	Tabel t
Lampiran 3	Hasil Observasi
Lampiran 4	Hasil Output SPSS
Lampiran 5	Lembar Bimbingan

ABSTRAK

DEFRI ASPRILLA. Dampak Pemakaian Jasa GO-JEK (GO-FOOD) Terhadap Penjualan di Ayam Geprek Harmoni. Dibimbing oleh SARYANI dan BUDI HERMAWAN.

Penelitian yang bersifat kuantitatif dengan mengambil data ordinal dari jumlah penjualan makanan dan minuman dalam 6 bulan sebelum & sesudah memakai jasa GO-JEK (GO-FOOD) yang dihitung per 10 hari sehingga terdapat 21 data yang terkumpul. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak pemakaian jasa GO-JEK (GO-FOOD) terhadap penjualan di Ayam Geprek Harmoni. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu variabel Observasi (O) jumlah penjualan sebelum menggunakan jasa GO-JEK serta expected (E) jumlah penjualan setelah memakai jasa GO-JEK. Dari dua variabel tersebut diuji menggunakan analisis *paired samples t test*.

Hasil analisis data menunjukkan, bahwa sebelum menggunakan GO-JEK (GO-FOOD) rata-rata penjualan dari 21 data yang dihitung per 10 hari dalam 6 bulan adalah sebanyak 2176.9, sementara sesudah menggunakan GO-JEK (GO-FOOD) jumlah penjualan rata-rata adalah sebesar 2297.05 *item*. Berarti terdapat kenaikan jumlah rata-rata penjualan sebesar 120.15 *item* setelah adanya jasa GO-JEK (GO-FOOD). Nilai korelasi antara dua variabel adalah sebesar 0.942 dengan sig sebesar 0.000. Hal ini menunjukkan bahwa korelasi antara dua rata-rata penjualan sebelum dan sesudah menggunakan GO-JEK (GO-FOOD) adalah kuat dan signifikan. Nilai t hitung dari hasil penelitian adalah -2.568 dengan $df = 20$ maka nilai t tabel adalah 2.085976.

Hasil uji hipotesis dari nilai analisis data menyatakan bahwa H_0 diterima atau H_0 ditolak, yaitu pemasaran melalui GO-JEK (GO-FOOD) berpengaruh terhadap penjualan makanan dan minuman di Ayam Geprek Harmoni.

Kata Kunci : Dampak pemakaian jasa GO-JEK (GO-FOOD), Jumlah penjualan sebelum dan sesudah pemakaian jasa GO-JEK (GO-FOOD).

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Defri Asprilla

NIM : 313100620

Program Studi : Administrasi Hotel (ADH)

Judul Skripsi : DAMPAK PEMAKAIAN JASA GO-JEK (GO-FOOD) TERHADAP PENJUALAN DI AYAM GEPREK HARMONI.

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar karya saya sendiri, sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali dikutip dengan cara yang benar dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 21Maret 2017

Defri Asprilla

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di abad ke-21 yang serba modern baik dari aspek teknologi, *fashion*, arsitektur, dan gaya hidup masyarakat yang beragam ini memacu untuk mengikuti zaman agar tidak ketinggalan zaman atau biasa disebut *kurang update* atau *kuudet*. Tidak hanya itu saja, bahkan tren makanan – minuman juga ikut berkembang mulai dari penampilan atau cara mengemas, rasa, dan modifikasi dari menu yang sebelumnya ada. Usaha di dunia kuliner saat ini telah menjamur, khususnya di Yogyakarta. Mulai dari angkringan sampai restoran mewah, semua ada di Yogyakarta.

Karena semakin banyaknya jumlah usahakuliner akan meramaikan persaingan di kalangan pasar kuliner lewat promosi-promosi sampai perluasan investasi.

Beberapa usahakuliner di Yogyakarta mulai memanfaatkan kemajuan teknologi ini. Ada yang membuat website resmi sebagai tempat pengaduan bagi pelanggan, informasi lokasi outlet/restoran, serta informasi menu yang tersedia dengan promonya.

Dewasa ini, tengah populer sebuah aplikasi GO-JEK. Aplikasi ini memiliki fitur “go-ride” yang

melayani antarjemput pengguna yang adalah bertransportasi ke tujuan menggunakan sepeda motor. Tukangojek di sini bukanlah perseorangan, melainkan dalam satu perusahaan. Sistem kerja GO-JEK adalah bagi hasil pendapatan 80% untuk tukangojek dan 20% untuk perusahaan seperti dilansir di laman metro tv.

Semuatukangojek di GO-JEK terdaftar dalam perusahaan, dan hal inilah yang membuat masyarakat menaruh kepercayaan pada GO-JEK dan memakai jasanya. Sejauh ini ada 4500 tukangojek yang telah bergabung dengan GO-JEK, pada website *obendon.com* memaparkan bahwa mereka tersebar di Jakarta lebih dari 3000 pengemudi, Bali 500 pengemudi, dan Bandung 300 pengemudi yang tercatat pada tahun 2015 lalu. Sementara itu bersumber dari halaman website *nasional.republika.co.id/berita/nasional/daerah/16/08/15/obxsb7368-ribuan-pengemudi-gojek-yogyakarta-mogok-kerja* jumlah pengemudi GO-JEK di Yogyakarta pada bulan Agustus 2016 terdaftar sebanyak 1.800 pengemudi.

Tentu ini sudah semakin banyak seiring perluasan GO-JEK di Surabaya, Semarang, dan kota-kota besar lainnya di Indonesia. Selain itu ada fitur go-food yang melayani delivery food order sesuai dengan daftar makanan dan minuman yang sudah tersedia pada menu. Menu-menu yang ada pada fitur go-food berasal dari restaurant-restaurant, café, serta outlet-outlet makanan & minuman yang sebelumnya mendaftarkan menu mereka ke fitur Go-Food.

Go-food sering kali digunakan oleh para anak kost, atau orang-orang yang malas untuk pergi keluar membeli makanan. Dengan ini GO-JEK tidak hanya meraup konsumen yang akan bepergian saja, tapi juga konsumen yang kelaparan dan malas untuk membeli makanan keluar.

Aplikasi ini benar-benar membantu para pengusaha kuliner dalam pemasaran sekaligus distribusi produknya. Hal ini juga dapat menanggulangi permasalahan outlet/restoran dengan kapasitas yang tidak terlalu banyak baik dari segi kursi atau lahan parkir. Atau bahkan outlet/restoran yang letaknya jauh dari jangkauan tempat-tempat tertentu.

Ayam geprek harmoni adalah sebuah café atau restoran dengan menu unggulan berupa ayam panggang geprek. Tempat makan ini terletak cukup jauh dari pusat kota Yogyakarta. Pangsa pasar merekakebanyakan mahasiswa dari kampus sekitar tempat tersebut. Pada masa libur perkuliahan menjadi salah satu masalah dalam penjualan merek dengan banyaknya mahasiswa yang mudik dan sebagainya.

Namun dengan adanya GO-JEK, dapat diharapkan penjualan produk dari Ayam Geprek Harmoni ini bisa dipasarkan keluar atau memperluas jangkauan bagi konsumen dengan cukup memanfaatkan aplikasi GO-JEK.

B. Rumusan Masalah

Dengan adanya pemasaran melalui fitur go-food pada aplikasi GO-JEK, apakah terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah memakai jasa GO-JEK terhadap jumlah penjualan dari Ayam Geprek Harmoni?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi dengan cara membandingkan penjualan pada Ayam Geprek Harmoni terhitung per 6 bulan sebelum dan 6 bulan sesudah menggunakan jasa GO-JEK.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keefektifan pemasaran melalui fitur go-food dari aplikasi GO-JEK dalam meningkatkan hasil penjualan.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari hasil penelitian ini adalah

1. Bagi pemilik, dapat mengevaluasi hasil penjualan dari periode ke periode.
2. Bagi peneliti berikutnya yang akan mengangkat judul penelitian sejenis bisa dijadikan referensi tambahan.
3. Bagi masyarakat, diharapkan dapat membantunya usaha kuliner dalam memasarkan produknya.