

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diararang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**PERANAN APLIKASI GOJEK FITUR GOFOOD DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA KULINER MARTABAK DJOERAGAN
TOBEK GODANG KOTA PEKANBARU DITINJAU**

DARI EKONOMI SYARIAH

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Syariah dan Hukum



UIN SUSKA RIAU

OLEH

ROPI GUSTIKA SARI
NIM. 11820524615

PROGRAM S1

EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIFKASIM RIAU

2022 M / 1443 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul "PERANAN APLIKASI GOJEK FITUR *GOFOOD* DALAM MENINGKATKAN + PENJUALAN PADA KULINER MARIABAK JOERAGAN TOBEK GODANG KOTA PEKANBARU DITINJAU DARI EKONOMI SYARIAH", yang ditulis oleh :

Nama : Ropi Gustika Sari
NIM : 11820524652
Program Studi : Ekonomi Syariah

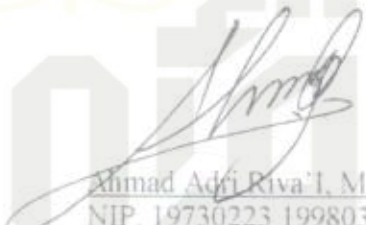
Dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang Munaqasah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Juli 2022
Pembimbing Skripsi

Pembimbing Materi
Metodologi


Ahmad Hamdalah, S.E.I., M.E.Sy.
NIK.130217031

Pembimbing


Ahmad Adri Riva'i, M. Ag
NIP. 19730223 199803 1 004

UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“PERANAN APLIKASI GOJEK FITUR G-FOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER MERTABAK DJOERAGAN TOBEK GODANG KOTA PEKANBARU DINJAU DARI EKONOMI SYARIAH”**, yang ditulis oleh :

Nama : Ropi Gustika Sari
 NIM : 11820524615
 Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada :

Hari / Tanggal : 11 Oktober 2022
 Waktu : 13.00 WIB
 Tempat : Ruang Munaqasyah Gedung Belajar Lt. 2

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 25 Oktober 2022

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Mawardi, S.Ag., M.Si

Setretaris
Melona Khairunnisa, S.E.L, ME. Sy

Penguji I
Nuryanti, S.E.L, M.Esy

Penguji II
Dr. Nilawati, S.E., M. Si

UIN SUSKA RIAU

Mengetahui
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Zulkifli, M.Ag

141006 200501 1 005

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Lampiran Surat :
 Nomor : Nomor 25/2021
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ropi Eustika Sari
 NIM : 1182 0524615
 Tempat Tgl. Lahir : Pd. Merbau / 14 - 08 - 1999
 Fakultas/Pascasarjana : Syariah dan hukum
 Prodi : Ekonomi syariah
 Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

Peranan aplikasi EGOJEK FITUR EGOFOOD DALAM MENINGKATKAN
 PENYULHAN PADA KHLINER MARTABAK DJOGHANGAN TOBEK GODANG
 KOTA PEKANBARU DIRUMAH DARI EKONOMI ISLAM

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Ditandatanganlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

UIN SUSKA RIAU
 Pekanbaru, 06-09-2022
 Yang membuat pernyataan



NIM : 11820524615

*pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Ropi Gustika Sari, (2022): Peranan Aplikasi *Gojek* Fitur *Gofood* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner Martabak Djoeragan Tabek Gadang Kota Pekanbaru Ditinjau Dari Ekonomi Syariah

Penelitian ini dilatar belakangi oleh keterkaitan antara Martabak Djoeragan dengan aplikasi *GoFood* dimana peranan aplikasi *GoFood* ini membantu dalam peningkatan penjualan kuliner Martabak Djoeragan, adapun manfaat yang dirasakan oleh kuliner Martabak Djoeragan ini dengan adanya peningkatan pendapatan dengan adanya kerjasama antara aplikasi *GoFood* membantu masyarakat yang ingin berbelanja kuliner tanpa harus keluar rumah, hal ini sangat membantu dalam peningkatan penjualan martabak joeragan lewat aplikasi *GoFood*. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan Aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru dan untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap alplikasi *GoFood* dalam meningkatkan pendapatan martabak Djoeragan.

Metode penelitian ini kualitatif. Dengan studi langsung ke lapangan (field research) adapun informan dalam penelitian ini berjumlah 4 orang. teknik yang digunakan untuk pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisi data menggunakan Tahap Pengumpulan Data , Tahap Reduksi Data, Display Data dan Verifikasi Dan Tahap Penarikan Kesimpulan.

Dari hasil penelitian peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru layanan *GoFood* memberikan peranan yang besar dalam meningkatkan penjualan bisnis kuliner di Kota Pekanbaru. Dengan melakukan kerja sama dengan pihak *GoFood*, pelaku usaha dapat menjangkau pangsa pasar atau konsumen yang lebih luas karena menggunakan jaringan internet kemudian kemudian memberikan keefisienan waktu. Sedangkan tinjauan ekonomi Islam terhadap peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan pendapatan Martabak Djoeragan bahwasanya Akad yang digunakan dalam transaksi *delivery order GoFood* ialah multi akad (*Hybrid Contract*) yang mujtami'ah, dengan menggabungkan akad ijarah dengan akad *qardh*. Al-'uqud al-mujtami'ah agar transaksi bisnis modern dapat terakreditasi dalam ranah fiqh, sekaligus agar akad yang telah terdapat dalam ranah fiqh dapat diaplikasikan kedalam transaksi bisnis modern. sebagian pendapat ulama Malikiyah, ulama Syafi'iyah, dan Hanbali berpendapat bahwa hukum multi akad (*hybrid contract*) adalah sah dan diperbolehkan menurut syariat Islam.

Kata Kunci : Aplikasi GoFood, Penjualan, Kuliner Martabak Joeragan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah tiada kata yang pantas untuk penulis ucapkan selain rasa syukur teramat atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Peranan Aplikasi *Gojek* Fitur *GoFood* dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner *Martabak Djoeragan Tabek Padang Kota Pekanbaru Ditinjau Dari Ekonomi Syariah*”. Shalawat serta salam penulis haturkan kepada baginda tercinta Nabi Muhammad SAW, yang telah membimbing dan mendidik umat melalui ucapan, perbuatan, dan tauladannya yang menghantarkan umat kepada agama yang lurus yaitu agama Islam, sebagaimana yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Tidak lupa pula kepada para keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak sekali kesulitan dan hambatan yang dihadapi baik dari segi moril maupun materil. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan ketulusan dan kerendahan hati penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang dengan ikhlas memberikan masukan dan kontribusi berarti kepada penulis dalam proses penelitian dan penyusunan skripsi ini. Ucapan ini penulis ucapkan kepada:

1. Kedua orang tua, Ibunda Jasmanidar dan Ayahanda Samsir yang telah,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membesarkan, mendidik, mendorong, memotivasi dan inemberikan cinta dan kasih sayangnya hingga hari ini. Hal yang sama penulis ucapkan kepada kakak dan adik kandung saya Intan kumala dan Giska permata dan serta segenap sanak saudara yang senantiasa mendukung dan mendoakan penulis;

2. Bapak Prof. Dr. Hairunnas Rajab M.A, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pengetahuan di kampus Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau;
3. Bapak Dr. Zulkifli, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau;
4. Bapak Dr. H. Erman, M.Ag selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. H. Mawardi, M.Si selaku Wakil Dekan II, dan Ibu Sofia Hardani, M.Ag selaku wakil Dekan III Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau;
5. Bapak Muhammad Nurwahid, S.Ag., M.Ag selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Syamsurizal, SE,M.Sc,Ak selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah, sertastaf jurusan Ekonomi Syariah yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini;
6. Bapak Ahmad Adri Riva'I, M.Ag dan Bapak Ahmad Hamdalah, S.E.I., M.E,Sy yang telah membimbing dan memberikan arahan serta meluangkan waktunya untuk penulis sehingga penulis dapat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menyelesaikan skripsi ini dengan baik;

7. Ibu Zuraida, M.Ag selaku Dosen Penasehat Akademis yang telah membimbing penulis selama menjalani perkuliahan;
8. Bapak/Ibu dosen yang telah mendidik dan memberikan ilmu-ilmunya kepada penulis, sehingga penulis mendapatkan ilmu yang bermanfaat dan membantu penulis mengerti apa yang belum penulis mengerti;
9. Terimakasih Kepada sahabat-sahabat terbaik ; Riska YM, Ramanda Olinda, Dika Mulia, Asri Junita, Nurhayani, Nazli, Silvi, Feby, yang senantiasa menyemangati dan mendoakan penulis;
10. Kepada teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah terkhusus kelas I angkatan 2018 yang menjadi teman belajar dan mengembangkan potensi diri penulis;

Penulis berharap semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat kepada semua pembaca. Penulisan skripsi ini tidak luput dari kesalahan dan kelemahan penulis, baik dari segi materi maupun teknik penulisan. Semua itu didasarkan keterbatasan yang dimiliki penulis, oleh sebab itu mohon kritik dan saran yang membangun sehingga kedepan bisa jauh lebih baik.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Pekanbaru, 20 Oktober 2022
Penulis,

ROPI GUSTIKA SARI
NIM. 11820524615



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Peranan.....	10
B. Aplikasi <i>Gojek</i>	11
C. Penjualan.....	19
D. Kuliner.....	22
E. Ekonomi Islam.....	23
F. Penelitian Terdahulu.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi Penelitian	29
B. Subjek dan Objek Penelitian.....	29
C. Informan.....	29
D. Sumber Data.....	30



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

E. Teknik Pengumpulan Data.....	31
F. Teknik Analisis Data.....	32
G. Metode Penulisan.....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	34
B. Peranan aplikasi <i>GoFood</i> dalam meningkatkan penjualan pada Kuliner Martabak Djoeragan Tabek Gadang Kota Pekanbaru.....	46
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Aplikasi <i>GoFood</i> dalam Meningkatkan Pendapatan Martabak Djoeragan	48

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran.....	59

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

A Latar Belakang

Di era modern ini masyarakat mempunyai aktivitas yang beragam dan untuk memenuhi aktivitas tersebut masyarakat memerlukan adanya transportasi sebagai alat penunjang atau alat bantu dalam melaksanakan aktivitasnya.¹ Dapat dikatakan bahwa transportasi merupakan jenis kebutuhan yang sangat penting, karena memang kebutuhan akan transportasi sangat beragam seperti pergi ke sekolah, ke pasar maupun rekreasi. Transportasi beragam adanya mulai dari yang masih tradisional seperti delman maupun yang sudah modern dengan menggunakan mesin seperti sepeda motor, mobil, pesawat, kapal laut dan kereta api. Di Kota Pekanbaru khususnya yang mempunyai alat transportasi yang bermacam-macam mulai dari kendaraan pribadi maupun umum. Seperti angkutan umum (angkot), ojek, *taxi*, dan *busway*. Namun dari sekian banyaknya transportasi di Pekanbaru masih saja tidak dapat mengatasi kemacetan yang terjadi

Transportasi merupakan bagian penting dalam kehidupan masyarakat zaman sekarang ini. Seiringnya dengan pertumbuhan jumlah penduduk, Saat ini rata-rata masyarakat perkotaan sudah memiliki kendaraan pribadi yang efektif dan efisien untuk memobilisasi dari suatu tempat ketempat lainnya. Sayangnya pertumbuhan itu tidak diseimbangi dengan pertumbuhan luas jalan yang tersedia.

¹ Atika Zahra “Pengaruh Kualitas pelayanan, Persepsi harga, dan Citra Merek Terhadap Keuasan Pelanggan Pengguna jasa Transportasi online (study pada pelanggan Go-jek di kota Yogyakarta)”, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2017, hlm., 1

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Akhirnya terciptalah masalah baru yaitu kemacetan. Untuk mengatasinya, hadirilah sebuah perusahaan transportasi umum berbasis online.

Dengan mudahnya kita dapat memesan lewat aplikasi dan jemput tanpa perlu menunggu waktu lama, kemacetan pun bisa setidaknya teratasi dengan transportasi online dengan roda dua atau yang sering disebut dengan ojek online. Oleh karena itu, pengusaha jasa transportasi berlomba-lomba untuk mengait konsumennya dengan meningkatkan pelayanan, kemudahan pemesanan, kenyamanan pemakai, ketepatan waktu dan lain sebagainya.² Salah satu perusahaan transportasi yang hadir untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah *Gojek*.³

Gojek merupakan sebuah perusahaan melayani ojek dengan menggunakan jasanya. Disamping itu, PT *Gojek* juga memberikan beberapa layanan jasa, seperti : *Goride* (antar-jemput), *GoFood* (pesan makanan) *Gomart* (belanja barang), *GoGlam* (jasa kecantikan), *Golean Box (Cargo)*, *Goseed* (kurir barang), *GoMassage* (pijat)⁴

Mengantisipasi keadaan tersebut maka perusahaan *Gojek* harus menciptakan kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan merupakan faktor yang sangat penting bagi keberadaan, kelangsungan, dan perkembangan perusahaan.⁵

² Atika Zahra. *Ibid*, hlm 12

³ Rafael Billy leksono, dan Herwin “pengaruh harga dan promosi Grab dan Gren image yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap transportasi berbasis online “ Jurnal Riset manajemen dan bisnis islam (jambi) Fakultas Ekonomi UNIAT, vol. 2, No,3, Oktober 2017, hlm 381-390.

⁴ Putu citrayani giri dan made hery urmila dewi “Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan driver go-jek di kota dempasar bali “e-jurnal Ep unud,[6]: 948-975,hlm 95

⁵ Atika Zahra “pengaruh kualitas pelayanan, persepsi harga, Dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Ojek Online (studi pada pelanggan *Gojek* di kota Yogyakarta, Skripsi manajemen Fakultas Ekonomi hlm 3.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Faktor yang sangat penting yang dapat mempengaruhi keputusan dalam menggunakan jasa *Gojek* adalah faktor harga. Harga adalah satu-satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan semua elemen lainnya hanya mewakili harga. Harga adalah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran tidak seperti sifat-sifat produk dan komitmen jalur kontribusi.⁶

Setelah mengembangkan struktur dan strategi pendapatan harga. Perusahaan seringkali menghadapi situasi dimana mereka harus melakukan perubahan harga atau merespon perubahan harga yang dilakukan pesaing. Setelah mempertimbangkan harga, konsumen juga mempertimbangkan kualitas produk yang mereka beli dan mereka gunakan. Konsumen mengharapkan adanya kesesuaian antara harga dan kualitas produk yang mereka terima.⁷

Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Istilah penjualan sering disamakan dengan istilah promosi. Padahal penjualan hanya meliputi kegiatan pemindahan barang atau jasa, atau penggunaan penjualan saja. tidak terdapat kegiatan promosi yang ditujukan untuk mendorong permintaan. Jadi penjualan hanya merupakan bagian dari promosi.⁸

⁶ Philip Kotlar, Gray Armstrong “prinsip-prinsip pemasara”(Jakarta : Erlangga 2010), jilid 1 Cet Ke-8 hlm,439.

⁷ Fifyanita Ghanimata “Analisis Pengaruh Harga, Kualitas produk, dan lokasi terhadap keputusan pembelian “Skripsi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas diponogoro semarang 2012, hlm 66

⁸ Dr. Juliana, SE. M.Si, Manajemen Distribusi Penjualan, Cet-1, Desember 2019, hlm 99



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pembelian merupakan kegiatan utama untuk menjamin kegiatan transaksi penjualan yang terjadi dalam suatu perusahaan. Dengan adanya pembelian, perusahaan dapat secara mudah menyediakan sumber daya yang diperlukan organisasi secara efisien dan efektif. Adapun pengertian para ahli sebagai berikut:

Menurut Soemarso, dalam buku akuntansi suatu pengantar pembelian (*Purchase*) adalah akun yang digunakan untuk mencatat semua pembelian barang dagang dalam suatu periode.⁹

Harga dapat diartikan menurut Philip Kotler, mengartikan harga sebagai sejumlah uang yang ditagih atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa.¹⁰ Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk tersebut.¹¹

Menurut A. Hamdani ‘Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya’.¹² Promosi bersifat persuasif yang mengajak kepada konsumen untuk menggunakan suatu barang atau jasa, seperti yang terlihat bahwa bauran promosi yaitu mencakup periklan, promosi

⁹ Soemarso, S.R. 2017. *Perpajakan : Pendekatan Komprehensif*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta h. 08

¹⁰ Kotler, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Mileinium. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia., hlm 23

¹¹ Ingrid panjaitan “Pengaruh pelayanan dan harga pada Go-jek terhadap kepuasan konsumen dengan minat sebagai variabel moderating” *Jurnal ekonomi*, Vol,196.,No,2, juli-desember 20

¹² Danang Sunyanto, *Teori Kuesioner dan Analisis Data untuk Pemasaran dan Prilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), cet. 1, h, 19.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal dan pemasaran langsung. Untuk itu suatu perusahaan harus benar-benar merancang kegiatan promosi dengan sedemikian rupa agar dapat mencapai tujuan-tujuan perusahaan.

Selain itu pelopor utama ojek online merupakan sebuah kekuatan yang cukup dahsyat untuk mengendalikan pandangan konsumen. Go-jek telah ada sejak tahun 2010 namun belum berupa aplikasi seperti sekarang, kemudian di awal tahun 2015 tepatnya pada bulan Januari PT *Gojek* meluncurkan sebuah aplikasi smartphone yang cukup menarik perhatian dan banyak diikuti oleh perusahaan jasa ojek online lainnya.

Di Kota Pekanbaru khususnya di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru bisnis kuliner sangat menjamur di masyarakat luas. Saat ini banyak sekali usaha kuliner yang sudah menggunakan layanan aplikasi *GoFood* Kesempatan ini dipergunakan oleh para pemilik usaha kuliner dalam menarik konsumen. Dengan bergabung dengan aplikasi *GoFood* pengusaha kuliner berharap bahwa aplikasi ini akan membantu meningkatkan jumlah konsumen sehingga pendapatan diharapkan akan meningkat. Jumlah kuliner yang bergabung dengan *GoFood* di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

Penelitian tertarik untuk melakukan penelitian mengenai peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan usaha penjualan kuliner Martabak joeragan Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru harga, pelayanan dan promosi dalam pengguna jasa angkutan *Gojek* pada masyarakat Kota Pekanbaru khususnya peneliti melihat bahwa tidak sedikit masyarakat yang menggunakan jasa angkutan *Gojek* dalam pemesanan makanan menggunakan aplikasi *GoFood*, padahal jasa

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

angkutan online ini terbilang cukup banyak di sekitar kota Pekanbaru, seperti *Grab* dan juga *uber*. Bahkan letak kampus UIN yang strategis di pinggir jalan akan sangat mudah diakses dengan menggunakan angkutan umum.

Sebagaimana kita ketahui bahwasanya aplikasi *GoFood* ini sangat berperan penting sebagai mitra penjualan online dapat dilihat di bawah ini merupakan data penjualan Martabak Djoeragan sebelum dan sesudah bermitra dengan aplikasi *GoFood* sebagai berikut:

Tabel I.1
Data Jumlah Penjualan Martabak Djoeragan Terhitung Sejak 2015-2020



Sumber: Data Olahan 2021

Dari tabel I.1 di atas dapat dilihat bahwa Martabak Djoeragan sejak awal berdiri pada tahun 2015 di kota Pekanbaru ini masih dengan jumlah pendapatan sebesar Rp. 540.000.000,- pertahunnya. Kemudian munculah aplikasi *GoFood* di kota Pekanbaru pada 25 Agustus 2017 Martabak Djoeragan mulai mendaftarkan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

produknya ke aplikasi *GoFood* di tahun 2017. Kemudian pendapatan Martabak Djoeragan menjadi meningkat dari tahun sebelumnya dengan total jumlah pendapatan keseluruhan Rp. 1.570.000.000, kemudian di tahun 2018 pendapatan Martabak Djoeragan meningkat lagi menjadi Rp. 1.668.000.000, selanjutnya di tahun 2019, pendapatan Martabak Djoeragan mengalami penurunan menjadi Rp. 1.692.000.000, terakhir di tahun 2020 pendapatan Martabak Djoeragan menjadi Rp. 1.740.000.000. dari data di atas dapat dilihat bahwa pendapatan Martabak Djoeragan setelah bergabung dengan aplikasi *GoFood* meningkat.

Peneliti mengambil kasus pada Martabak Djoeragan dengan alasan bahwasanya Martabak Djoeragan ini merupakan kuliner yang sangat digemari oleh masyarakat kota Pekanbaru, selain itu juga Martabak Djoeragan ini juga menjual makanan yang memiliki harga relatif murah dan bisa di jangkau oleh masyarakat semua kalangan, keterkaitan antara Martabak Djoeragan ini dengan aplikasi *GoFood* ialah, sebagaimana di ketahui bahwa di era modern ini sedang maraknya aplikasi online baik itu transportasi maupun pembelian online, aplikasi *GoFood* ini memiliki peran sangat penting dalam membantu penjualan Martabak joeragan dengan adanya kerjasama antara aplikasi *GoFood* dan Martabak Djoeragan sangat membantu masyarakat yang ingin berbelanja tanpa harus mengunjungi toko tersebut sebagaimana kita ketahui bahwasanya kota Pekanbaru memiliki angka kemacetan yang sangat tinggi yang menyebabkan masyarakat memilih alternatif *GoFood* sebagai aplikasi belanja tanpa harus keluar rumah, hal ini sangat membantu dalam peningkatan penjualan Martabak Djoeragan lewat aplikasi *GoFood*.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Megacu pada latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti “**Peranan Aplikasi Gojek Fitur *GoFood* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru Ditinjau Dari Ekonomi Syariah**”

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, terfokus dan menghindari pembahasan yang terlalu luas, maka penulis perlu membatasinya. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah hanya membahas peranan keberadaan aplikasi *Gojek* fitur *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan pendapatan Martabak Djoeragan?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pokok permasalahan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Untuk mengetahui peranan Aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru
- b. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan pendapatan Martabak Djoeragan.

2. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat Akademis

Dapat menjadi hal untuk menambah ilmu pengetahuan tentang peran aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan usaha penjualan kuliner Martabak Djoeragan, dan diharapkan dapat menjadi sebuah refesensi serta pengembang teori pada penelitian selanjutnya mengenai pengaruh harga, promosi, penilaian jasa pada sikap pembeli yang mempengaruhi keputusan pembelian.

b. Manfaat Praktisi

Sebagai referensi tentang peran aplikasi *GoFood* untuk lebih mengenal perilaku konsumen dan memberikan masukan dalam rangka perumusan strategi dan penentuan kebijakan pemasaran tentang minat beli via *Gojek* agar dapat meningkatkan penjualan.

c. Bagi Mahasiswa

Untuk memenuhi salah satu syarat guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Aplikasi Gojek

Gojek adalah sebuah perusahaan teknologi berjiwa sosial yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja di berbagai sektor informasi di Indonesia, kegiatan *Gojek* bertumpu pada tiga nilai pokok: kecepatan, inovasi dan dampak sosial. Kecepatan memiliki definisi melayani dengan cepat dan terus belajar dan berkembang dari pengalaman. Inovasi memiliki definisi terus menawarkan teknologi baru untuk mengubah hidup konsumen. Dampak sosial memiliki definisi memberikan dampak positif sosial sebesar besarnya untuk masyarakat Indonesia.¹³

Bermula pada tahun 2010 di Jakarta oleh Nadiem Makarim. *Gojek* yang merupakan perusahaan transportasi roda dua melalui panggilan telepon, kini telah tumbuh menjadi *On Demand Mobile Platform* didukung dengan aplikasi yang menyediakan berbagai layanan lengkap mulai dari transportasi logistik, pembayaran, layanan-layanan makanan dan berbagai layanan lainnya.

Gojek adalah salah satu perusahaan yang menawarkan layanan transportasi ojek yang *terintegrasi* dengan teknologi, dengan menggunakan aplikasi berbasis pemesanan ojek. Sebagai pelopor dalam bisnis ini, *Gojek* mendapat respon yang baik dari konsumen dan *Driver*. Saat ini *Gojek* telah tersedia di 50 kota di Indonesia dan telah mengunduh lebih dari 50.000.000 jiwa. Selain itu kontribusi

¹³ *Gojek*, lihat di <http://www.gojek.com>. Diakses pada tanggal 02 november 2021



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Gojek ke perekonomian Indonesia berkisar Rp 44,2 – Rp 55 triliun pada tahun 2018.¹⁴

Layanan aplikasi ini untuk memudahkan konsumen dalam beberapa kegiatan penunjang aktivitas masyarakat. Fitur aplikasi *Gojek* semakin lengkap sehingga sangat memudahkan bagi masyarakat untuk ber *action* dengan *Gojek*. Beberapa pengertian aplikasi *Gojek* layanan *mobile Gojek* berfokus kepada layanan *mobilitas* meliputi:

1. *Go Ride*

Dalam fitur *Go Ride*, para ojek online memberikan layanan jasa berupa pengantaran pelanggan ke tempat yang ia inginkan melalui pesanan dalam aplikasi *Gojek* Online. Layanan yang diberikan *Go Ride* membuat transaksi lebih mudah dan lebih cepat tanpa perlu menunggu waktu lama.

2. *Go Car*

Go Car adalah sebuah layanan jasa antar dengan kendaraan mobil yang siap mengantarkan konsumen menuju lokasi yang diinginkan. *Driver* akan menjemput pelanggan di tempat yang telah ditentukan oleh konsumen dalam aplikasi *Gojek* miliknya.

3. *GoFood*

GoFood merupakan salah satu fitur yang menawarkan layanan jasa beli dan antar makanan kepada pelanggan. Produk ini sangat cocok bagi pelanggan yang ingin menikmati berbagai jenis makanan cepat saji ataupun kuliner namun tidak memiliki kendaraan dan waktu serta tidak

¹⁴ Muhammad Yunus, *Go-Jek Sebagai Simbol Perubahan Sosial Dan Ekonomi*, Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi, vol 2, No 2, 2017.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mengetahui akses untuk pergi ke tempat tersebut. Dengan fitur *GoFood*, pelanggan dapat memesan jenis makanan apapun dan kapanpun sesuai dengan keinginannya tanpa terus khawatir lagi dengan rute dan keadaan lainnya. Setelah konsumen memesan jenis makanannya, maka *Driver Gojek* akan menerima pesanan melalui aplikasi *Driver* dan langsung mengantarkan ke lokasi pemesan.

4. *Go Send*

Go Send adalah layanan kurir instan yang dapat digunakan untuk pengantaran dan penjemputan paket, surat-surat berharga atau dokumen penting, dan lainnya. Layanan *Go Send* hampir menyerupai layanan *GoFood* hanya saja yang membedakan adalah pada layanan *Go Send*, tugas *Driver* hanya mengantarkan paket yang akan diantar ke lokasi sesuai maps.

5. *Go Mart*

Go Mart adalah layanan yang dapat digunakan untuk berbelanja ribuan jenis barang dari berbagai macam toko yang tersedia.

6. *Go Pay*

Go Pay adalah layanan dompet virtual untuk bertransaksi di dalam aplikasi *Gojek*

7. *Go Box*

Go-Box Adalah pemindahan barang berukuran besar dengan menggunakan mobil truk, bak atau *blind van*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

8. *Go Massage*

Go Massage adalah layanan jasa pijat kesehatan profesional yang datang ke rumah.

9. *Go Clean*

Go Clean adalah jasa kebersihan profesional untuk membersihkan kamar kos, rumah dan kantor tanpa perlu repot mencari orang yang ingin membersihkan.

10. *Go Glam*

Go Glam adalah layanan jasa perawatan kecantikan untuk *manicure pedicure, creambath, waxing*, dan lainnya yang langsung datang ke rumah pemesan.

11. *Go Tix*

Go Tix adalah layanan informasi acara dengan akses pembelian dan pengantaran tiket langsung ke tangan pemesan tanpa repot mengantri.

12. *Go Busway*

Go Busway adalah layanan untuk memonitor jadwal layanan bus dan memesan *go ride* untuk mengantar ke halte bus.

13. *Go Med*

Go Med Layanan terintegrasi untuk membeli obat-obatan, vitamin dan kebutuhan medis lainnya dari apotik berlisensi.

14. *Go Auto*

Go Auto adalah layanan *auto care, auto service, towing* dan *emergency*, untuk memenuhi kebutuhan otomotif.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

15. *Go Pulsa*

Go Pulsa adalah layanan pengisian pulsa langsung dari aplikasi *Gojek* dengan menggunakan *Go pay*.

Untuk menjadi *Driver Gojek* perlu melalui beberapa tahapan seleksi mulai dari pendaftaran secara online atau sms ke nomor *contact person*, kemudian mengambil formulir dan mengisinya di alamat outlet sesuai kota. Setelah lolos tahap pendaftaran dan telah melalui syarat setelah melalui cek fisik dan *interview*, masuk ke tahapan *training* yang dilakukan selama beberapa waktu. Materi *training* yaitu pelatihan produk tentang *Gojek*, pelatihan Android, pelatihan rekening ponsel. Selain beberapa tes yang dilakukan untuk personal *Driver* nya, kendaraan yang dipakai oleh calon *Driver* juga perlu dilakukan pengecekan. Tahapan pengecekan adalah pengecekan fisik kendaraan bermotor meliputi STNK, SIM/KTP, pengecekan lampu utama motor, lampu rem depan belakang serta sen harus menyala semua dan khusus sen harus berkedip. Knalpot yang digunakan bukan knalpot racing/bobokan, untuk pengecekan yang tidak wajib yaitu jas hujan dan sarung tangan. Setelah lulus semua tahapan, *Driver Gojek* diperkenankan untuk mengambil atribut berupa aplikasi berbasis android dan sudah diinstal khusus untuk *Driver*, selanjutnya pengambilan dua buah helm dan jaket.

B Marketing Online

Pemasaran *Online* dapat diartikan dengan sistem pemasaran interaktif yang menggunakan satu atau lebih melalui media iklan untuk menghasilkan tanggapan, respon dan atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

konsumen serta tanpa adanya kontak langsung/tatap muka dengan penjual dan konsumen. Dan pembayaran dilakukan melalui internet atau media sosial yang telah ditetapkan oleh penjual produk tersebut.

Pemasaran bermula dari kenyataan bahwa manusia adalah makhluk yang memiliki kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan dan keinginan itu menciptakan suatu keadaan yang tidak menyenangkan dalam diri seseorang yang harus dipecahkan melalui pemilikan produk untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan¹⁵. Konsep pokok dalam pemasaran adalah bertujuan untuk memberikan kepuasan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen, atau berorientasi pada konsumen. Konsep konsumen mengajarkan bahwa kegiatan pemasaran suatu perusahaan harus dimulai dengan usaha mengenal dan merumuskan keinginan dan kebutuhan dari konsumen. Dalam melakukan pemasaran perusahaan harus menyusun dan merumuskan kebijakan-kebijakan seperti kebijakan produk, promosi, harga dan saluran distribusi. Agar kebutuhan dan keinginan konsumen dapat terpenuhi secara maksimal dan memuaskan.

Secara definitif dapat dikatakan bahwa konsep pemasaran adalah suatu konsep manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen dengan dukungan dari kegiatan pemasaran yang terarah yang memberikan kepuasan konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam perusahaan.

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan

¹⁵ Irawan, Faried Wijaya & M.N. Sudjoni, *Pemasaran Prinsip Dan Kasus*, BPFE, Yogyakarta, hal. 10.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain¹⁶. Dalam konteks bisnis, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan. Karena itu, pemasaran sering disebut dengan proses yang dilakukan perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalanya. Dalam melakukan proses pemasaran suatu perusahaan harus melakukan empat langkah dalam melakukan proses pemasaran diantaranya adalah perusahaan berkerja untuk memahami pelanggan, menciptakan nilai unggul bagi pelanggan, membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dan terakhir perusahaan menuai hasil dari menciptakan nilai unggul bagi pelanggan¹⁷

Jadi pemasaran merupakan interaksi yang berusaha untuk menciptakan hubungan pertukaran. Tetapi pemasaran bukanlah suatu cara yang sederhana yang tidak sekedar untuk menghasilkan penjualan saja, pertukaran hanyalah merupakan satu tahap dalam proses pemasaran. sebenarnya pemasaran itu dilakukan baik sebelum dan sesudah pertukaran.

Pemasaran *Online* dapat diartikan dengan sistem pemasaran interaktif yang menggunakan satu atau lebih melalui media iklan untuk menghasilkan tanggapan, respon dan atau transaksi yang dapat diukur pada suatu lokasi kesummen serta tanpa adanya kontak langsung/tatap muka dengan penjual dan

¹⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, PT INDEKS, Jakarta, 2004, hal. 9.

¹⁷ Irawan, Faried Wijaya & M.N. Sudjoni, *Log.Cit*, hal. 10-11.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

konsumen. Dan pembayaran dilakukan melalui internet atau media sosial yang telah ditetapkan oleh penjual produk tersebut.

Dalam Islam pemasaran Syariah merupakan strategi bisnis yang harus memayungi segala aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses, menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen, atau satu perusahaan, atau perorangan, yang sesuai dengan ajaran islam.¹⁸

C. Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.¹⁹

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku "Manajemen Pemasaran" pengertian penjualan adalah : "Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan

¹⁸ Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, ALFABETA, Bandung, 2009, hal. 258.

¹⁹ Winardi, *Kamus Ekonomi*, Alumni, Bandung, 2012, hal. 97

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”²⁰.

Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.²¹

Suatu kesatuan usaha yang dinamis yang terdiri dari berbagai bagian yang berkaitan secara teratur, dan berusaha mencapai suatu tujuan adalah pengertian dari sistem. Jadi pengertian sistem penjualan adalah suatu kesatuan usaha transfer hak atas benda-benda yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan laba atau keuntungan.

2. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Murti Sumarni dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan Penjualan dapat dibedakan menjadi :

- a. Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
- b. Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentasi dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.²²

²⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta , 2018, hal. 8.

²¹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Basu Swastha pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

- 1) *Trade Selling*
- 2) *Missionary Selling*
- 3) *Technical Selling*
- 4) *New Business Selling*
- 5) *Responsive Selling*

Adapun penjelasan dari klasifikasi di atas yang dikemukakan oleh Basu Swatha, yaitu:

- 1) *Trade Selling*, penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- 2) *Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
- 3) *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

²² Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, 2013, hal. 321.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 4) *New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- 5) *Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa²³ faktor sebagai berikut:

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:
 - 1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
 - 2) Harga produk.
 - 3) Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

²³ Basu Swastha, dan Irawan, *Manajemen Penjualan*, Liberty, Yogyakarta, 2017, hal. 47

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

b. Kondisi Pasar

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasarnya.
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- 3) Daya belinya.
- 4) Frekuensi pembelian.
- 5) Keinginan dan kebutuhan.

c. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

Seperti usaha promosi membutuhkan duta penjualan dimana duta penjualan bertugas untuk menjalin hubungan dengan pelanggan serta menimbulkan perasaan senang dalam diri pelanggan, karena

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan itu peluang untuk mencapai keberhasilan dalam menjual akan semakin meningkat.²⁴

d. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

c. Faktor lain

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

4. Tingkat Penjualan

Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan

²⁴ Robin Lent dan Genevieve Tour, *88 Strategi Penjualan Eksklusif*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2018, hal. 5

mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Menurut Kotler dan Amstrong penjualan dalam lingkup kegiatan, sering disalah artikan dengan pengertian pemasaran. Penjualan dalam lingkup ini lebih berarti tindakan menjual barang atau jasa. Kegiatan pemasaran adalah penjualan dalam lingkup hasil atau pendapatan berarti penilaian atas penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode.²⁵

Menurut Swastha dan Irawan permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah. Berdasarkan pendapat Swastha dan Irawan tersebut, pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.

5. Marketing Penjualan Syariah

Pasar syariah adalah pasar dimana pelanggannya selain memiliki motif rasional juga memiliki motif emosional. Pelanggan tertarik berbisnis pada pasar syariah bukan hanya karena alasan keinginan untuk mendapatkan keuntungan financial semata yang

²⁵ Murti Sumarni, *Op. Cit*, hal. 243.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bersifat rasional, namun karena ketertarikan terhadap nilai-nilai syariah yang dianutnya. Pemasar dan pelanggan yang memahami syariah akan mempertimbangkan dua hal penting dalam melaksanakan bisnisnya, yaitu dunia dan akhirat.²⁶

Di dalam kitab suci Al-Qur'an kata shari>'ah, disebut hanya sekali, pada surat Al-Jatsiyah: 18

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيحَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ۝ ١٨

Artinya: *Kemudian Kami jadikan kamu berada di atas suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama itu), maka ikutilah syariat itu dan janganlah kamu ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui*

Jadi syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarah proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholdernya yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.²⁷ Seperti yang telah Allah firmankan dalam kitab suci Al-Qur'an: An-Nahl ayat 90

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ۝ ٩٠﴾

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran*

²⁶ Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, Syari'ah Marketing, (Bandung: PT. Miwan Pustaka, 2016), 25

²⁷ Hermawan Kartajaya, *Ibid.* h. 24

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Definisi di atas didasarkan pada salah satu ketentuan dalam bisnis Islami yang tertuang dalam kaidah fiqh yang mengatakan ,Al-muslimuna ‘ala syurutihim illa syarthan harrama halalan aw ahalla haraman’ (kaum Muslim terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram). Ini artinya bahwa dalam syariah marketing, seluruh prospek baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (value), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah Islami.²⁸

D. Kuliner

Kata kuliner berasal dari bahasa Inggris *Culinary* yang didefinisikan sebagai sesuatu yang terkait dengan masakan dapur. *Culinary* lebih banyak diasosiasikan dengan tukang masak yang bertanggung jawab menyiapkan masakan agar terlihat menarik dan lezat.²⁹

Usaha kuliner merupakan usaha sepanjang masa, karena orang butuh makan dan minum dalam hidupnya. Sehingga bisa dipastikan usaha makanan selalu dibutuhkan oleh setiap orang. Usaha kuliner tetap dapat tumbuh dan berkembang meskipun terjadi krisis global.³⁰

Manusia sebagai makhluk fitrah yang memiliki kebutuhan primer yang harus dipenuhi, seperti makanan, pakaian, dan perumahan. Kebutuhan

²⁸ Hermawan Kartajaya, *Ibid.*, 27.

²⁹ Yuyun Alamsyah, *Bangkitnya Bisnis Kuliner Tradisonal*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2018), h. 1

³⁰ Yuyun Alamsyah, *Bangkitnya Bisnis Kuliner Tradisonal*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2018), h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ini merupakan syarat utama untuk mencari kemakmuran. Usaha kuliner adalah daya upaya manusia yang berhubungan dengan penyediaan kesukaan orang lain dalam bidang makanan. Faktor yang mendorong individu dalam melakukan usaha kuliner adalah karena makanan merupakan kebutuhan pokok, semua orang membutuhkan makan, peluang bisnis yang besar, dll.

E. Ekonomi Islam

Dalam Islam pemasar Syariah merupakan strategi bisnis yang harus memayungi segala aktivitas dalam sebuah perusahaan, meliputi seluruh proses, menciptakan, menawarkan, pertukaran nilai, dari seorang produsen, atau satu perusahaan, atau perorangan, yang sesuai dengan ajaran islam³¹

Karakter dari pemasar syariah terdiri dari beberapa unsur, yaitu:³²

1. Theistie (*Rabbaniyah*), yaitu satu keyakinan yang bulat. Bahwa semua gerak-gerik manusia selalu berada di bawah pengawasan Allah, Yang Maha Kuasa, Maha Pencipta, Maha Pengawas. Oleh sebab itu semua insan harus berperilaku sebaik mungkin, tidak berperilaku licik, tidak suka menipu, mencuri milik orang lain, dan suka memakan harta orang lain dengan cara yang batil. Seperti yang telah di jelaskan dalam AlQur'an dalam surat An-Nissa 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

³¹ Buchari Alma & Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, ALFABETA, Bandung, 2009, hal. 258.

³² *Ibid*, hal. 258-259.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu

2. Etis (*Akhlaqiyah*), dalam melakukan pemasaran syari'ah harus memelihara setiap tutur kata, perilaku yang baik dalam melakukan hubungan bisnis dengan siapa saja, baik konsumen, penyalur, toko, pemasok ataupun saingannya.
3. Realistis (*Al-Waqiiyah*), Artinya sesuai dengan kenyataan, jangan mengada-ada apalagi yang menjurus kepada kebohongan. Semua transaksi harus sesuai dengan realita, tidak membeda-bedakan para konsumen. Semua tindakan dilakukan dengan kejujuran. Bahkan Rasulullah telah mengajarkan tentang sifat realitas, seperti jika ada penjual yang menjual barang ada yang cacat, maka katakan pada calon pembeli bahwa barang tersebut ada yang cacat.
4. Humanitis (*Al-Insaniyah*), artinya berperilaku kemanusiaan, hormat menghormati sesama, pemasaran berusaha membuat kehidupan menjadi lebih baik. Jangan sampai dalam melakukan kegiatan pemasaran dapat mengganggu atau merusak tatanan hidup bermasyarakat.

Penelitian Terdahulu

1. Rr. Lulus Prapti dan Rahoyo 2018, melakukan penelitian terkait “Dampak Bisnis kuliner melalui *GoFood* bagi pertumbuhan ekonomi di Kota

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Semarang.”³³ Penelitian yang dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan informan kunci sebanyak 4 pelaku bisnis. Dari hasil survey yang didapatkan para pelaku bisnis kuliner *online* menyatakan bahwa omzet penjualan setelah bergabung dengan layanan *GoFood* *Meningkat* dibandingkan dengan sebelum bergabung dengan layanan *GoFood*. Hal ini dikarenakan *GoFood* mempromosikan makanan yang diproduksinya. Selain itu penelitian ini menemukan fakta bahwa sektor perdagangan dalam hal ini adalah makanan dan minuman menyumbang kenaikan PDRB yang pada akhirnya meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

2. Arum Indraswari dan Hendra Kusuma 2018, melakukan penelitian terkait “Analisis pemanfaatan aplikasi *GoFood* bagi pendapatan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang.”³⁴ Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pemilik usaha rumah makan di kelurahan Sawojajar kota Malang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *regresi linier* berganda dan uji beda yang berfungsi untuk mengetahui apakah ada perbedaan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kecamatan Kedungkandang Kota Malang sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *GoFood*. Sesuai dengan apa yang telah diujikan ditemukan hasil bahwa harga, jumlah order dan lama jam operasional

³³ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, Jilid II, cet. Ke-4, (Jakarta: Prenada Media Group, 2008), h. 208.

³⁴ Arum Indraswari dan Hendra Kusuma, *Analisa Pemanfaatan Aplikasi GoFood Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang*, dalam *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, Vol 2, J.1, 2018, h. 63-73.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan hasil bahwa terdapat perbedaan pendapatan sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *GoFood*.

3. Syarif Hidayatullah, dkk 2018, melakukan penelitian terkait “Eksistensi transportasi *online GoFood* terhadap omzet bisnis kuliner di Kota Malang.”³⁵ Penelitian ini membahas tentang bagaimana pengaruh eksistensi transportasi *online* dan pendapatan terhadap omzet bisnis kuliner di kota Malang. Penelitian ini dapat dikategorikan dalam penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah eksistensi transportasi *online* berpengaruh signifikan baik secara parsial maupun bersama-sama dengan pendapatan dalam meningkatkan omzet bisnis kuliner di kota Malang. Eksistensi Transportasi *Online* juga merupakan variabel dominan terhadap peningkatan omzet bisnis kuliner di Kota Malang.
4. Szasza jalawinda, 2019, dengan judul penetapan harga pada jual beli makanan dengan system prasmanan dalam perspektif hukum ekonomi islam (Studi Di Rumah Makan Ma’ Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah) Penetapan harga adalah ketetapan harga yang telah ditentukan oleh pihak yang berhak untuk menentukan harga tersebut. Dalam penetapan harga suatu barang maka harus disepakati dan berlaku secara umum. Akan tetapi masih ada jual beli yang mengandung unsur kesamaran atau ketidakadilan antara pembeli satu dengan pembeli lainnya. Dalam menentukan harga suatu produk baik makanan maupun

³⁵ Syarif Hidayatullah, et al, *Eksistensi Transportasi Online GoFood Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Malang*, dalam Seminar Nasional Sistem informasi, Malang, 2018, h. 1423- 1429.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

non makanan, terutama bahan pokok (sembako), harus mengacu kepada harga pasar dan kepentingan harga bersama (harga yang adil), tidak hanya keuntungan semata, karena ekonomi Islam lebih mengutamakan manfaat (benefit) dalam berusaha, dan bukan hanya keuntungan (profit) semata.³⁶

5. Lulus prapti dan rahoyo 2018, dengan judul dampak bisnis kuliner melalui *GoFood* bagi pertumbuhan ekonomi di kota semarang Bisnis kuliner oneline menyatakan bahwa omzet penjualan setelah bergabung dengan layanan *GoFood* meningkat dibandingkan dengan sebelum bergabung dengan layanan *GoFood* hal ini dikarenakan *GoFood* mempromosikan makanan yang diproduksinya.³⁷
6. syarif hidayatullah, dkk 2018, dengan judul eksistensi transportasi oneline *GoFood* terhadap omzet bisnis kuliner di kota malang Hasil penelitian ini adalah eksistensi transportasi online berpengaruh signifikan baik secara parsial ataupun bersama-sama dengan pendapatan dalam meningkatkan omzet bisnis kuliner di kota malang.³⁸
7. Winda Agustia Ningsih, 2020, dengan judul peranan layanan pengantaran makanan *GoFood* terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner di kota bukittinggi Hasil penelitian menunjukkan bahwa layanan aplikasi *GoFood*

³⁶ Jalawida, S. (2019). *Penetapan Harga Terhadap Jual Beli Makanan Dengan Sistem Prasmanan Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Di Rumah Makan Ma'Cik Ana Gunung Sugih Lampung Tengah)* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

³⁷ Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 2(1), 63-73.

³⁸ Wijoyo, H., Sunarsi, D., Akbar, M. F., Prasada, D., Lutfi, A. M., Safiih, A. R., ... & H. Hono, W. J. (2020). *Berdamai dengan Covid-19: true story*. Insan Cendekia Mandiri.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memberikan pengaruh yang sangat besar dalam membantu pengusaha kuliner untuk meningkatkan penjualan bisnis kuliner di kota bukittinggi.³⁹

8. Muhamamd Hasbi Ash Shiddiqi, 2021, dengan judul dampak *GoFood* terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner studi kasus usaha bisnis kuliner di kawasan medan area Hasil penelitian menunjukkan bahwa Beberapa pemilik bisnis kuliner menyatakan bahwa dengan bergabung dengan layanan *GoFood* tidak memberikan dampak yang signifikan terdapat hasil penjualan, dikarenakan beberapa alasan seperti ongkos kirim yang mahal, keterlambatan *Driver* menjemput makanan sehingga terlambat sampai ke konsumen dan faktor eksternal seperti adanya pandemi *Virus Corona*. Ada juga 2 pemilik bisnis kuliner yang menyatakan sampai sekarang masih menerima dampak positif bergabung dengan layanan *GoFood*.⁴⁰

³⁹ Skripsi Winda Agustia Ningsih, 2020. *Peranan Layanan Pengantaran Makanan (Go-Food) Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner Di Kota Bukittinggi* Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (Febi) Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bukittinggi

⁴⁰ Shiddiqi, M. H. A. (2021). *Dampak GoFood terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di kecamatan Medan Area)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

TINJAUAN UMUM

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Martabak Djoeragan

Martabak Djoeragan adalah sebuah brand usaha kuliner untuk produk Martabak baik manis,asin yang merupakan produk makanan khas indonesia. Usaha Martabak Djoeragan yang digawangi Bapak Muhammad Sabri yang memiliki 6 cabang di Kota Pekanbaru, Salah satunya peneliti menarik di Jl Simpang Tiga Tobek Godang karena objek peminatnya yaitu masyarakat umum baik dari kalangan mahasiswa maupun mayarakat umum lainnya. karena selain Martabak ini juga dapat dijadikan salah satu cemilan yang banyak diminati oleh kalangan ekonomi menengah ke bawah. Banyak usaha Martabak di Kota Pekanbaru, salah satunya usaha Martabak Djoeragan yang sangat banyak diminati oleh konsumen, Selain mempunyai rasanya yang khas, harganya juga terjangkau.

Usaha yang dirintis oleh Bapak Muhammad Sabri berdiri pada tahun 2013 lalu, bapak riski berumur 32 tahun yang lahir di Sumatra Barat. Awalnya Martabak yang dijual bapak Riski memiliki 4 pilihan jenis Martabak yaitu Martabak asin, Martabak tipis kering, Martabak manis, dan Martabak premium. Dan dari 4 pilihan tersebut memiliki rasa yang berbeda-beda pula. Martabak asin, Martabak ini sama seperti Martabak mesir. Martabak ini memiliki keunikan yaitu cara memasaknya

yang lain dari biasanya. Biasanya Martabak mesir dimasak pakai mentega, maka Martabak asin Djoeragan ini memasak Martabaknya menggunakan minyak, sehingga kulit pembungkus Martabak menjadi crispy.

Martabak tipis kering Djoeragan ini merupakan versi tipis dari Martabak manis, dimana ketebalanny hanya ± 1 cm dan dimasak sampai kering. karna tipis ini membuat Martabak kering ini lebih renyah untuk dimakan. Seperti pinggiran Martabak manis yang crispy. Untuk Martabak manis sama seperti Martabak bandung pada umumnya. Tapi yang membuat Martabak ini berbeda dari yang lain adalah pilihan rasanya yang unik. Adapun pilihan rasa yang unik itu adalah oreo. Oreo yang kita tahu biasanya langsung dikonsumsi kini hadir dalam Martabak. Dan oreo ini dikombinasi dengan rasa coklat, keju, bluberry, strawberry. Ada yang unik dari Martabak Djoeragan ini yaitu Martabak premiumnya. Untuk Martabak ini sedikit mahal harganya. Harganya yang mahal tidak membuat konsumen enggan untuk membelinya. Harganya yang mahal ini karena memang Martabak premium ini ukurannya lebih besar dan untuk pilihan rasa yang unik menjadi daya tarik tersendiri dari Martabak ini. Adapun rasa yang ditawarkan dari Martabak premium ini adalah cappuccino dikombin dengan kacang atau oreo, tiramisu yang dikombin coklat, oreo dan keju, Cadbury, skippy, silverqueen chunkybar, toblerone nutella, dan ovomaltine. Untuk Martabak premium ini yang banyak dipesan adalah rasa tiramisu coklat oreo. Untuk harga Martabak premium

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ini bervariasi, mulai dari Rp.25.000-Rp.55.000. Untuk bahan baku yang digunakan Martabak ini menggunakan bahan berkualitas tinggi dan adonan Martabak dibuat setiap hari sehingga adonan tetap fresh. Ciri Khas penampilan Martabak Djoeragan ini adalah semua outletnya berwarna kuning, sampai kemasannya pun berwarna kuning. Ini membuat Martabak Djoeragan ini mudah diingat oleh masyarakat. Dalam pemasaran Martabak ini memakai kemasan menarik yang berbentuk kotak berwarna kuning yang diberi Merek “ Martabak Djuragan”. Kemasan ini berbeda dengan kemasan Martabak pada umumnya yang menggunakan Kotak yang dibeli dipasaran tanpa melakukan penambahan merek.

Kemudian usaha pak Riski dirintis dari bawah mulai dari berjualan menggunakan gerobak pinggir jalan dan kemudian membuka kios . Dengan modal awal Rp10.000.000 dan dengan seiring berjalannya waktu semakin hari semakin meningkat peminat atau konsumen dari berbagai titik didalam dan luar kota pekanbaru, kemudian dikembangkan yang saat ini dikenal dengan nama Martabak Djoeragan Pekanbaru. Karena peminat atau konsumen yang semakin meningkat maka pemilik membuka cabang yang awalnya di jalan Sekolah (Rumbai), jalan Durian, jalan Harapan, Jalan H.R Soebrantas (Panam), jalan Kharuddin Nasution (Marpoyan) yang terakhir di jalan Sudirman.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

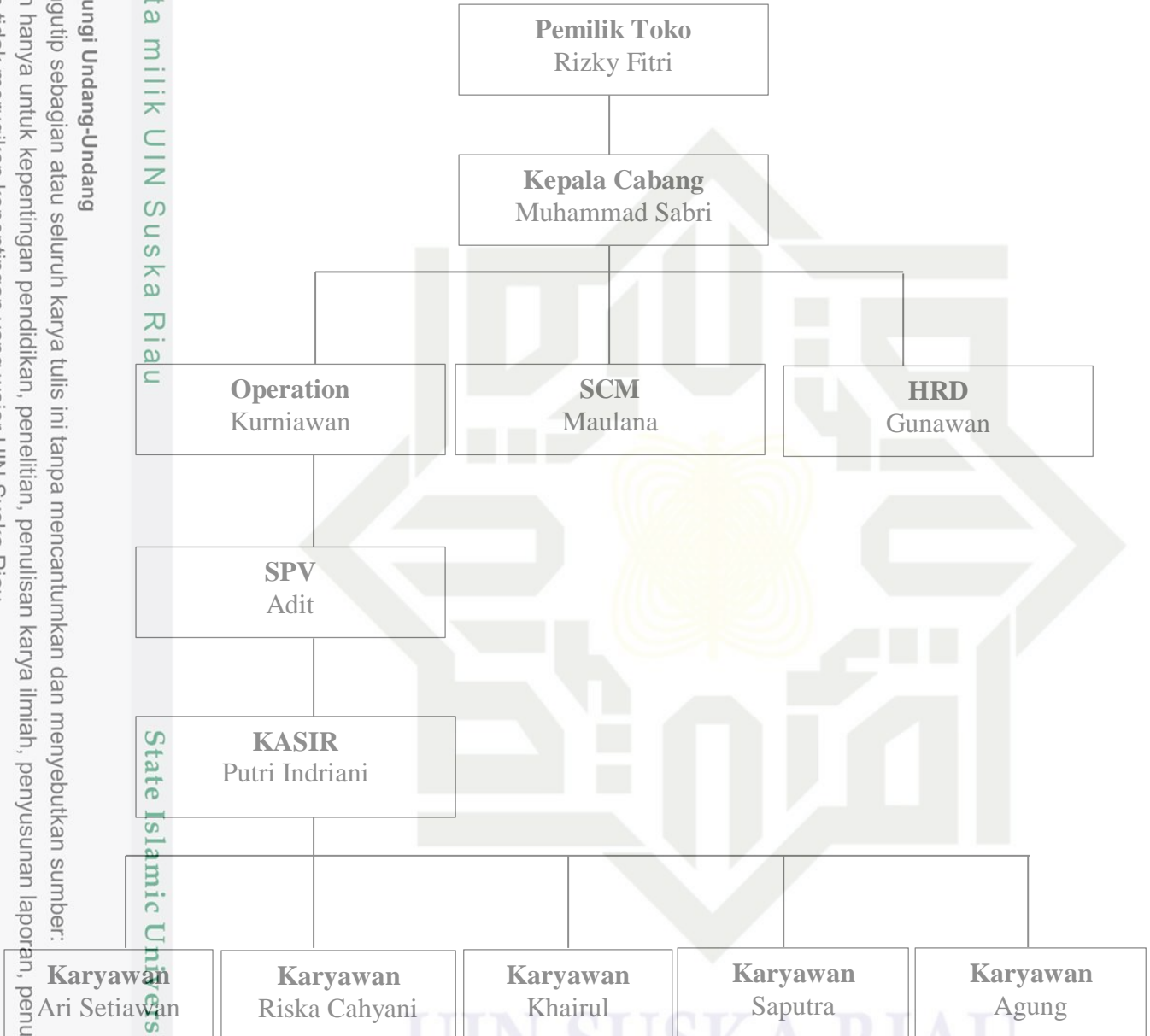
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Struktur Organisasi Martabak Djoeragan

Gambar IV.1
Struktur Organisasi Martabak Djoeragan



Sumber : Martabak Djoeragan Simpang Tiga Tobek Godang 2022

3. Fungsi dan Tugas Wewenang Jabatan

Adapun tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Kepala Cabang

Fungsi dari pemilik atau disebut juga pimpinan yaitu dalam suatu organisasi tidak dapat dibantah merupakan sesuatu fungsi yang sangat penting bagi keberadaan dan kemajuan organisasi yang bersangkutan.

Tugas pemimpin atau pemilik perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1) Memimpin kegiatan usaha secara keseluruhan
- 2) Membuat sebuah kebijakan untuk kemajuan perusahaan
- 3) Memanage dan meminta laporan pekerjaan seluruh karyawan
- 4) Membina bawahan atau karyawan agar dapat memikul tanggung jawab tugas masing-masing secara baik dan dapat bekerja secara efektif dan efisien
- 5) Menciptakan iklim kerja yang baik dan harmonis
- 6) Menerima laporan penjualan dan pembelian
- 7) Mengatur keuangan toko
- 8) Pengaturan gaji karyawan

Tanggung Jawab Pimpinan terhadap karyawannya adalah sebagai berikut:

- a) Pimpinan bertanggung jawab atas penyusunan tugas
- b) Mengadakan evaluasi kerja untuk mencapai tujuan
- c) Pimpinan bertanggung jawab untuk kesuksesan stafnya bahkan dalam menghadapi kegagalan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d) Pemimpin harus dapat mengatur waktu dan menyelesaikan masalah secara efektif dan efisien

b. Operasional (Pengembangan Outlet)

Fungsi dari operasional adalah bertanggung jawab untuk memastikan bahwa organisasi berjalan sebaik mungkin dalam memberikan pelayanan dan memenuhi harapan para konsumen . tugas operasional yaitu membuat perusahaan agar mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dengan biaya yang lebih rendah.

Tugas operasional adalah sebagai berikut :

- 1) Mengelola dan meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.
- 2) Membuat pengembangan operasi dalam jangka pendek dan jangka panjang
- 3) Mengatur anggaran dan mengelola biaya
- 4) Mengelola program jaminan kualitas

c. SMC (Supply chain Management)

Supply chain Management dapat didefinisikan sebagai sekumpulan aktivitas (dalam bentuk entitas/fasilitas) yang terlibat dalam proses transformasi dan distribusi barang mulai dari bahan baku paling awal dari alam sampai produk jadi pada konsumen akhir. Menyimak dari definisi ini, maka suatu supply chain terdiri dari perusahaan yang mengangkat bahan baku dari bumi/alam, perusahaan yang mentransformasikan bahan baku menjadi bahan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

setengah jadi atau komponen, supplier bahan-bahan pendukung produk, perusahaan perakitan, distributor, dan retailer yang menjual barang tersebut ke konsumen akhir.

Tugas SCM adalah sebagai berikut :

- 1) Menyediakan SDM atau bahan baku yang memiliki kualitas premium agar hasil yang di peroleh dapat memuaskan konsumen
- 2) penyerahan / pengiriman bahan baku secara tepat waktu demi memuaskan konsumen
- 3) Adanya peningkatan kerjasama antar rekan yang terlibat dalam suatu perusaha

d. HRD (Human Resources Development)

HRD adalah (Sumber Daya Manusia/SDM) adalah suatu proses untuk menangani berbagai masalah pada kumpulan karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya agar dapat menunjang dari sisi aktivitas suatu organisasi/perusahaan untuk demi tercapainya tujuan yang telah ditentukan. Manajemen SDM dapat diartikan juga sebagai suatu prosedur yang berkelanjutan yang bertujuan untuk memasok suatu organisasi atau perusahaan dengan orang-orang yang tepat untuk ditempatkan pada posisi dan jabatan yang tepat pada saat organisasi memerlukannya.

Tugas HRD adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan perekrutan karyawan untuk bisa mengisi posisi yang sedang dibutuhkan oleh perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Memberi pelatihan dan juga pengembangan bagi karyawan yang sudah diterima di perusahaan tersebut.
- 3) Melakukan pengawasan pada kinerja karyawan sehingga bisa diketahui performanya setiap waktu.
- 4) Memberi rekomendasi dalam hal pengangkatan jabatan hingga pemberian kompensasi pada karyawan yang layak.
- 5) Melakukan bimbingan dan juga pemecahan masalah karyawan.
- 6) Menjaga dan membangun solidaritas antar karyawan di perusahaan.

e. Bagian kapten

Kapten / kepala Toko ini bisa diartikan seorang atau posisi yang diisi oleh satu orang (biasanya) yang bertugas menjadi supervisi dan mengawasi serta mengingatkan para karyawan untuk terus bekerja sesuai ekspektasi perusahaan dan senantiasa memberikan layanan yang baik bagi konsumen atau pengunjung toko. Dalam proses kinerja di toko, seorang supervisor toko haruslah memiliki ketegasan dan jiwa kepemimpinan karena seringkali kebijakan perusahaan tidak senada dengan keinginan para karyawan

Tugas pemimpin atau pemilik perusahaan adalah sebagai berikut :

- 1) Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya
- 2) Mengawasi dan mengontrol operasional outlet
- 3) Menjadi pemimpin bagi semua staff karyawan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 4) Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP
- 5) Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan
- 6) Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan
- 7) Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya agar sesuai dengan standar kerja
- 8) Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang.

f. Bagian Keuangan (Kasir)

Fungsi dari keuangan yaitu yang mengurus arus masuk dan keluarnya uang dalam perusahaan, bertanggung jawab atas segala aktivitas keuangan, tugas utama dari jabatan ini yaitu melakukan pengaturan, transaksi, membuat laporan keuangan perusahaan. Pada jabatan ini sangat dibutuhkan kedisiplinan, kejujuran, ketelitian serta tanggung jawab yang tinggi karena jika terjadi kesalahan akan sangat fatal pada perusahaan karena menyangkut keuangan perusahaan.

Tugas dari keuangan dan kasir adalah sebagai berikut :

- 1) Melayani transaksi pembayaran pada saat pembelian barang oleh pelanggan
- 2) Membuat laporan mengenai aktivitas keuangan perusahaan
- 3) Melaksanakan tugas dari atasan sesuai bagian atau perintah dari pemilik toko.
- 4) Melakukan peraturan keuangan perusahaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 5) Melakukan pembayaran kepada supplier
- 6) Mengontrol aktivitas keuangan/ transaksi keuangan perusahaan

g. Karyawan Produksi

Fungsi dari karyawan yaitu menciptakan barang dan jasa sesuai kebutuhan masyarakat pada waktu harga dan jumlah yang tepat. Karena itu, agar fungsi karyawan dapat berperan dengan baik perencanaan produksi merupakan hal yang penting untuk dilaksanakan.

Tugas karyawan adalah sebagai berikut :

- 1) Melayani pelanggan
- 2) Membuat pesanan Martabak pelanggan
- 3) Mengelola transaksi penjualan dan pembelian
- 4) Melayani kebutuhan pelanggan dan merapikan barang
- 5) Melaksanakan tugas dari atasan sesuai bagian atau perintah dari pemilik toko atasan.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang berlokasi di Kelurahan Tobek Godang Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Pertimbangan penulis untuk menjadikan lokasi ini sebagai tempat penelitian, karena masalah ini belum pernah diteliti dan layak untuk diteliti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Menurut Tatang M. Amirin, subjek penelitian adalah sumber tempat memperoleh keterangan penelitian atau lebih tepat dimaknai sebagai seseorang atau sesuatu yang mengenainya ingin diperoleh keterangan. Sementara menurut Muhammad Idrus mendefinisikan subjek penelitian sebagai individu, benda atau organisme yang dijadikan sumber informasi yang dibutuhkan dalam pengumpulan data penelitian. Subjek penelitian jika berbentuk orang ada yang disebut dengan responden dan ada pula yang disebut dengan informan.

Istilah responden banyak digunakan untuk penelitian Kualitatif sementara istilah informan digunakan secara khusus pada penelitian kualitatif.⁴¹ Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik pemilik usaha, karyawan dan *Driver GoFood* yang terlibat transaksi dalam transaksi penjualan Martabak Djoeragan.

2. Objek Penelitian

Objek adalah apa yang akan diselidiki selama kegiatan penelitian. Menurut Nyoman Kutha Ratna, objek adalah keseluruhan gejala yang ada disekitar kehidupan manusia.⁴² Objek dalam penelitian ini adalah peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada

⁴¹ Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Kalimantan Selatan: Antasari Press, 2011), hlm. 61

⁴² Muh. Firtrah dan Luthfiah, *Metodologi Penelitian*, (Jawa Barat: CV. Jejak, 2017), hlm. 156

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru ditinjau dari Ekonomi Syariah.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.⁴³ Adapun informan dalam penelitian ini yaitu:

Informan dalam penelitian ini berjumlah 10 orang diantaranya, 1 orang Kepala Outlet Martabak Djoeragan Tobek Godang, 1 orang Karyawan Martabak Djoeragan dan 2 orang *Driver GoFood* yang terlibat dalam transaksi penjualan di Martabak Djoeragan.

E. Sumber Data

Sumber data subjek yang memberi data/informasi penelitian yang dibutuhkan. Sumber data bisa berupa manusia, benda, keadaan, dokumen, atau institusi.⁴⁴ Sumber data yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh dan digali langsung dan sumber pertama atau subjek penelitian.⁴⁵ Penelitian ini mendapatkan data langsung dari lokasi penelitian yang bersumber dari pemilik usaha dan karyawan usaha Martabak Djoeragan yang beralamat di kecamatan tampan kota Pekanbaru

⁴³ Lexy J Maleong, *Metodologi Penelitian kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2016). 192-207

⁴⁴ Suraya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Prudent Media, 2013), hlm 19

⁴⁵ Suraya Murcitaningrum, *Ibid.* hlm 20.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang penting dalam suatu penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap obyek yang diamati secara langsung. Dalam metode ini pihak pengamat melakukan pengamatan dan pengukuran dengan teliti terhadap obyek yang diamati, bagaimanakah keadaannya, kemudian dicatat secara cermat dan sistematis peristiwa-peristiwa yang diamati, sehingga data yang diperoleh tidak luput dari pengamatan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung. Dalam wawancara ini terjadi interaksi komunikasi

⁴⁶ Rony Kountor, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), hlm 178

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

antara pihak peneliti selaku penanya dan responden selaku pihak yang diharapkan memberikan jawaban.⁴⁷ Wawancara dalam penelitian ini digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan untuk mengetahui hal-hal dari informan yang lebih mendalam.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Metode dokumentasi berarti cara mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah ada. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data diperoleh melalui dokumen-dokumen. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁴⁸

4. Studi Pustaka

Studi Pustaka yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengambil atau membaca dari beberapa sumber pustaka yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

G Teknik Analisa Data

Analisis data yang digunakan ialah dengan cara kualitatif. Berikut adalah teknik-teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini:

⁴⁷ Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 136

⁴⁸ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020), hlm. 149-150

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Tahap Pengumpulan Data

Dalam proses analisis data interaktif ini kegiatan yang pertama adalah proses pengumpulan data dengan cara berupa kata-kata, fenomena, foto, sikap dan perilaku keseharian yang diperoleh oleh peneliti dari hasil observasi mereka dengan menggunakan beberapa teknik seperti observasi, wawancara, dokumentasi dengan menggunakan alat bantu yang berupa kamera. Pada tahap ini peneliti melakukan proses pengumpulan data dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang telah ditentukan sejak awal. Proses pengumpulan data harus sebagaimana diungkap dimuka harus melibatkan sisi aktor (informan), aktivitas, latar, atau konteks terjadinya peristiwa.

2. Tahap Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

Tahapan reduksi data merupakan bagian kegiatan analisis sehingga pilihan-pilihan peneliti tentang bagian data mana yang dikode, dibuang, pola-pola mana yang meringkas sejumlah bagian tersebut, cerita-cerita apa yang berkembang, merupakan pilihan-pilihan analitis. Dengan begitu proses reduksi data dimaksud untuk lebih menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang bagian data yang tidak diperlukan, serta mengorganisasi data sehingga memudahkan untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dilakukan penarikan kesimpulan yang kemudian akan dilanjutkan dengan proses verifikasi.

3. Display Data

Langkah berikutnya setelah proses reduksi data berlangsung adalah penyajian data yaitu sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan data.

4. Verifikasi Dan Tahap Penarikan Kesimpulan

Tahap akhir pengumpulan data adalah verifikasi dan penarikan kesimpulan, yang dimaknai sebagai penarikan arti data yang telah disampaikan.⁴⁹

H. Metode Penulisan

1. Deskriptif yaitu: penelitian yang menggambarkan kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada.
2. Deduktif yaitu: menguraikan masalah secara umum untuk menarik kesimpulan secara khusus.
3. Induktif yaitu: menggambarkan kaedah khusus yang ada kaitannya dengan menyimpulkan fakta-fakta secara khusus dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum

⁴⁹ Sugiono, metode penelitian kualitatif,(bandung: Remaja Rosda Karya 2017,), Hlm. 148-151



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah peneliti jelaskan pada bab sebelumnya tentang peranan layanan pengantaran makanan (*GoFood*) terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner di Kota Pekanbaru, dapat disimpulkan bahwa:

1. Peranan aplikasi *Gojek* Fitur *GoFood* dalam meningkatkan penjualan pada kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru sangat berpengaruh dalam peningkatan pendapatan yang mana sebelum bergabungnya martabak Djoeragan ini dengan aplikasi *GoFood* pendapatan mereka mencapai Rp. 250.000,- perharinya, setelah bergabungnya kuliner Martabak Djoeragan dengan Aplikasi *Gojek* fitur *GoFood* di tahun 2017 Martabak Djoeragan mengalami peningkatan sebesar Rp. 700.000,- perharinya, memperluas pasar sebelum tergabungnya Martabak Djoeragan ini dengan Aplikasi *Gojek* fitur *GoFood* penjualan kuliner Martabak Djoeragan ini hanya sekitaran wilayah itu saja namun setelah bergabungnya Martabak Djoeragan ini dengan Aplikasi *Gojek* fitur *GoFood* pasar penjualan mereka semakin luas dan dari mana saja bisa membeli kuliner ini melalui Aplikasi *Gojek* fitur *GoFood*, selain itu juga bisa membantu konsumen untuk mendapatkan kuliner yang di inginkan tanpa harus mengunjungi tempat kuliner tersebut, konsumen hanya perlu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

masuk melalui aplikasi dan memilih menu yang akan dibeli melalui smartphone.

2. Tinjauan ekonomi Islam terhadap peranan aplikasi *GoFood* dalam meningkatkan pendapatan Martabak Djoeragan akad yang digunakan dalam transaksi *delivery order GoFood* ialah multi akad (*Hybrid Contract*) yang mujtami'ah, dengan menggabungkan akad ijarah yang artinya meminjamka jasa yang mana driver ini meminjamkan jasanya terlebih dahulu kepada *Costumer* untuk membeli pesana kemudian setelah pesanan sampai kepada *Costumer* maka jasa yang digunakan driver akan digantikan uangnya oleh *Costumer* sedangkan akad *qardh* artinya driver meminjamkan uangnya terlebih dahulu untuk mengambil pesanan *Costumer* dan akan digantikan setelah pesanan sampai kepada *Costumer*. dalam ranah fiqh dapat diaplikasikan kedalam transaksi bisnis modern. Jika ditinjau dari rukun dan syarat di masing-masing akad, maka semua rukun dan syarat telah terpenuhi. Sedangkan untuk metode pembayaran yang menggunakan aplikasi Go-Pay dinamakan dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*, yang artinya saat *customer* menitipkan uangnya kepada pihak Go-Pay, maka pihak Go-Pay diberikan wewenang untuk menggunakan uang deposit yang dimiliki oleh *customer*, agar pihak Go-Pay dapat membayarkan layanan fitur Go-Jek pada saat *customer* membutuhkan layanan jasa. Mekanisme penggunaan Go-Pay pada aplikasi Go-Jek sudah sesuai dengan Fatwa Tentang Uang Elektronik Syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan di atas, maka saran yang dapat disimpulkan, yaitu:

1. Bagi pihak *Gojek*, harus mencantumkan label halal pada makanan yang di perjual belikan agar masyarakat bisa memilih jenis makanan yang boleh dikonsumsi sma tidak boleh di konsumsi khususnya umat beragama muslim.
2. Bagi pelaku usaha, lebih meningkatkan lagi usahanya dengan melakukan promosi yang lebih baik, dengan cara memberikan bonus dan potongan harga atas produk yang ditawarkan dapat diketahui konsumen yang mana dapat meningkatkan volume penjualan produk.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Air Syarifuddin, Ushul Fiqh, Jilid II, cet. Ke-4, (Jakarta: Prenada Media Group, 2018)
- Basu Swastha, dan Irawan, *Manajemen Penjualan*, Liberty, Yogyakarta, 2017
- Dang Sunyoto, Teori Kuesioner dan Analisis Data untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen, (yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), cet. 1
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2017), Ed. Ke-3, Cet. Ke-4
- D Juliana, SE. M.Si, MANAJEMEN DISTRIBUSI PENJUALAN, Cet-1, Desember 2019
- Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group, 2020)
- Isnaini Harahap & M. Ridwan, *The Handbook Of Islamic Economics*, Medan, 2016
- Khairul selaku karyawan bidang pendapatan, *Wawancara*, Pekanbaru, 26 Januari 2022.
- Kotler, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Mileinium. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia
- Levy J Maleong, *Metodologi Penelitian kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2016).
- Mh. Firtrah dan Luthfiah, *Metodologi Penelitian*, (Jawa Barat: CV. Jejak, 2017)
- Mhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT RajaGradindo Persada, 2015)
- Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, 2013
- Philip Kotlar, Gray Amstrong “prinsip-prinsip pemasara”(Jakarta : Erlangga 2010), jilid 1 Cet Ke-8
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta , 2018

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Kalimantan Selatan: Antasari Press, 2011)

Robin Lent dan Genevieve Tour, *88 Strategi Penjualan Eksklusif*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2018

Rony Kountor, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015)

Soemarso, S.R. 2017. *Perpajakan : Pendekatan Komprehensif*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta

Soejan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012

Sugiono, *metode penelitian kualitatif*, (bandung: Remaja Rosda Karya 2017,)

Surya Murcitaningrum, *Pengantar Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Prudent Media, 2013)

Syarif Hidayatullah, *et al*, *Eksistensi Transportasi Online GoFood Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kota Malang*, dalam Seminar Nasional Sistem informasi, Malang, 2018

Winardi, *Kamus Ekonomi*, Alumni, Bandung, 2012

Yuyun Alamsyah, *Bangkitnya Bisnis Kuliner Tradisonal*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2018)

Jurnal

Arum Indraswari dan Hendra Kusuma, *Analisa Pemanfaatan Aplikasi GoFood Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang*, dalam *Jurnal Ilmu Ekonomi*, Vol 2, J.1, 2018

Atika Zahra “Pengaruh Kualitas pelayan,Persepsi harga,dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna jasa Transportasi online (study pada pelanggan Go-jek di kota Yogyakarta”, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta,2017

Atika Zahra “pengaruh kualitas pelayanan, presepsi harga, Dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Ojek Online (studi pada pelanggan Go-jek dikota Yogyakarta, Skripsi manajemen Fakultas Ekonomi

Fayanita Ghanimata “Analisis Pengaruh Harga, Kualitas produk, dan lokasi terhadap keputusan pembelian “Skripsi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas diponogoro semarang 2012



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Harun, *Pemikiran Najmudin at-Thufi tentang konsep masalah sebagai teori Istibath Hukum Islam*, Jurnal Digital Ishraqi, Vol. 5, 1, (2019)

Hasan Mukmin, *Peranan Fakultas Dakwah Sebagai Lembaga Dakwah Kampus (LDK) dalam Pemberdayaan Masyarakat Islam di Wilayah Lampung*, (Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbitan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, IAIN Raden Intan Lampung, 2014)

Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2016)

Ingrid panjaitan “Pengaruh pelayanan dan harga pada Go-jek terhadap kepuasan konsumen dengan minat sebagai variabel moderating” Jurnal ekonomi, Vol,196.,No,2, juli-desember 20

Harisuddin, *Ekonomi Syariah dan Keadilan Kapitalisme Global*, Islamica, Vol.5, No. 2, Maret 2011

Muhammad Yunus, *Go-Jek Sebagai Simbol Perubahan Sosial Dan Ekonomi*, Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi, vol 2, No 2, 2017.

Rafael Billy leksono, dan Herwin “pengaruh harga dan promosi Grab dan Gren image yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap transportasi berbasis online “ Jurnal Riset manajemen dan bisnis islam (jambi) Fakultas Ekonomi UNIAT, vol. 2, No,3, Oktober 2017

Putu citrayani giri dan made hery urmila dewi “Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan *Driver* go-jek dikota dempasar bali “e-jurnal Ep unud,[6]: 948-975

Internet

Gojek, lihat di <http://www.Gojek.com>. Diakses pada tanggal 02 november 2021

DOKUMENTASI

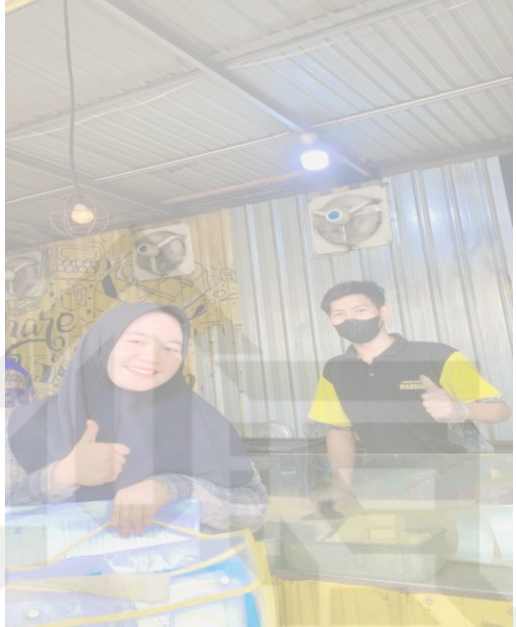
© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PERTANYAAN

1. Wawancara Bersama Kepala Outlet Martabak Djoeragan

- a. apakah dengan adanya aplikasi *GoFood* bisa membuat kuliner Martabak Djoeragan dikenal oleh masyarakat luas?

“Responden berkata bahwasanya dengan adanya *GoFood* sangat memperluas target pasar untuk membeli makanan, tidak hanya masyarakat sekitar kelurahan tobek godang, pembeli banyak yang menggunakan aplikasi dibandingkan datang ke toko apalagi tingkat kemacetan kota pekanbaru yang tinggi menyebabkan pembeli malas untuk keluar rumah dan memilih aplikasi *GoFood* sebagai alternatif untuk membeli makanan yang mereka inginkan.”

- b. apakah dengan bermitra di aplikasi *GoFood* bisa menambah keuntungan di Martabak Djoeragan?

“Dengan keberadaan aplikasi *GoFood* membantu usaha saya dan saya juga merasa ada peningkatan dalam penjualan saya. Sebelumnya penghasilan kami Rp.250.000/ hari setelah bergabung penjualan kami meningkat hingga rata-rata mencapai Rp.700.000/hari.

2. Hasil Wawancara Bersama Karyawan

- a. apakah dengan bergabung di aplikasi *GoFood* bisa menghasilkan pendapatan lebih?

“Semenjak bergabung pendapatan kami mengalami peningkatan secara signifikan yaitu meningkat karena target pasar kami adalah masyarakat yang berada di sekitar Kelurahan ini. selain itu masyarakat luar juga salah satu pengguna aktif aplikasi *Gojek*.”

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Wawancara Bersama *Driver GoFood*

- a. apakah jumlah orderan bapak meningkat setelah bergabungnya Martabak Djoeragan ini dengan aplikasi *Gojek*?

“Menurut saya jelas pasti orderan meningkat ya apalagi sore hari itukan macet di pekanbaru jadi menyebabkan orang malas keluar rumah untuk berbelanja kuliner jadi masyarakat memanfaatkan lah aplikasi *Gojek* ini sebagai media untuk mendapatkan kuliner di Martabak Djoeragan tanpa harus keluar rumah”

- b. apakah bapak merasakan adanya peningkatan pendapatan berupa bonus penjualan yang bapak dapatkan dari aplikasi *Gojek* ini?

“Selama bergabung di aplikasi *GoFood* adanya peningkatan karena di Aplikasi ini ada bonus kalau kita sering tutup poin yang artinya kita mendapatkan orderan yang cukup sehingga menyebabkan rating kita bagus dan disitulah kita akan mendapatkan bonus aplikasi setiap bulanya

- c. berapa jumlah orderan yang saudara dapatkan setiap harinya?

“Jumlah orderan yang saya dapatkan biasanya fluktuasi yang artinya kadang meningkat dan kadang menurun sepertinya dalam aplikasi ini sudah diterapkan ada yang hari ini mendapatkan *GoFood* aja ada yang mendapatkan ojek orang aja jadi gak menentu seperti saya hari ini baru mendapatkan 3 orderan *GoFood* dari Martabak Djoeragan ini, yang jelas orderan *GoFood* ini banyaknya ketika hari hujan saja mungkin orang malas keluar tapi pengen makan makanya order *GoFood*”

- d. apakah ada bonus yang saudara dapatkan dari Martabak Djoeragan setiap saudara mengantarkan Via aplikasi *GoFood*?

“Bonus dari Martabak Djoeragan gak ada tetapi bonus aplikasi setelah makanan *GoFood* kami antar sampai kerumah. Ada orang yang order menggunakan *gopay* jadi kalo ketemu orang yang baik hati uangnya di lebihkan seperti itu yang sering terjadi”



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PENGESAHAN
PERBAIKAN SKRIPSI**

Skripsi dengan judul **“PERANAN APLIKASI GOJEK FITUR
G-FOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER
MERTABAK DJOERAGAN TOBEK GODANG KOTA PEKANBARU
DITINJAU DARI EKONOMI SYARIAH”**, yang ditulis oleh :

Nama : Ropi Gustika Sari
NPM : 11820524615
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 25 Oktober 2022

TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua
Dr. Mawardi, S.Ag., M.Si

Sekretaris
Madona Khairunnisa, S.E.I., ME. Sy

Penguji I
Nuryanti, S.E.I., M.Esy

Penguji II
Damilawati, S.E., M. Si

Mengetahui :
Kepala Bagian Akademik Kemahasiswaan dan Alumni
Fakultas Syariah dan Hukum

Jalilus, S.Ag
NIP. 19750801 200701 1 023



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
 FAKULTAS SYARI'AH & HUKUM

كلية الشريعة و القانون

FACULTY OF SHARI'AH AND LAW

Jl. H. R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuahmadani - Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp / Fax. 0761-562052
 Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

04/F.I/PP.01.1/5842/2022

Pekanbaru, 08 Juli 2022

Inting

Membimbing Skripsi

kepada

- 1. Ahmad Hamdalah, ME.Sy, Pemb. I Materi
 - 2. Ahmad Adri Riva'i, M.Ag, Pemb. II Metodologi
- Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum
 UIN Sultan Syarif Kasim Riau
 Pekanbaru

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Dengan Hormat,

Bersama ini kami minta kesediaan Saudara untuk membimbing mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dalam menyusun Skripsi sebagai berikut :

Nama	ROPI GUSTIKA SARI
NIM	11820524615
Jurusan	Ekonomi Syariah S1
Judul Skripsi	Peranan Aplikasi Gojek Fitur Gofood Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Perpektif Ekonomi Syariah
Waktu Membimbing	Maksimal 6 bulan (08 Juli 2022 s.d 08 Januari 2023)

Kepada Saudara diharapkan membimbing metodologi dan materi, sebagaimana proposal terlampir. Demikian disampaikan atas kerjasama Saudara, terima kasih.

UIN SUSKA RIAU

Wakil Dekan



Dekan I

Man, M.Ag

19751217 200112 1 003

Tembusan:

Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



PENGESAHAN PERBAIKAN SEMINAR PROPOSAL
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

Proposal dengan judul : Peranan Aplikasi *Gofood* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada
Kuliner Makanan Babak Joeragan Tabek Gadang Kota Pekanbaru Ditinjau Dari Ekonomi Syariah
ditulis oleh saudara :

: Ropi Gusika Sari

: 11820524615

: Ekonomi Syariah

Diseminarkan pada

: Senin, 17 Januari 2022

Narasumber

: I. Ahmad Hamdalah, SE.L., ME, Sy

II. Nuryanti, SE.L., ME, Sy

Telah diperbaiki sesuai dengan saran narasumber seminar proposal mahasiswa
Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 21 Februari 2022
Narasumber Materi

Narasumber Metodologi

Ahmad Hamdalah, SE.L., ME, Sy
NIK. 130217031

Nuryanti, SE.L., ME, Sy
NIK. 130217032

Kepala Sub. Bagian Akademik

Jalinus, S. Ag

NIP. 19750801 200701 1 023

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM

كلية الشريعة والقانون

FACULTY OF SHARI'AH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Tuah Madani - Pekanbaru 28293 PO.Box. 1004 Telp. /Fax 0761-562052
Web. www.fasih.uin-suska.ac.id Email : fasih@uin-suska.ac.id

Un.04/F.I/PP.00.9/2812/2022

Pekanbaru,30 Maret 2022

Biasa
1 (Satu) Proposal
Mohon Izin Riset

Kepada
Yth.Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
Provinsi Riau

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama	: ROPI GUSTIKA SARI
NIM	: 11820524615
Jurusan	: Ekonomi Syariah S1
Semester	: VIII (Delapan)
Lokasi	: Martabak Joeragan Tabek Gadang JL.HR.Soebrantas, Tuah Karya, Kec.Tampar, Kota Pekanbaru, Riau

bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul **PERANAN APLIKASI GOFOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER MARTABAK JOERAGAN TABEK GADANG KOTA PEKANBARU DITINJAU EKONOMI SYARIAH.**

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan memberikan izin guna terlaksanya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, terima kasih.

a.n. Rektor
Dekan

Dr. Zulkipli, M.Ag
NIP. 19741006 200501 1 005

UIN SUSKA RIAU

Tembusan:
Rektor UIN Suska Riau

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



REKOMENDASI

Nomor : 503/DPMTSP/NON IZIN-RISET/46997
 TENTANG

PELAKSANAAN KEGIATAN RISET/PRA RISET DAN PENGUMPULAN DATA UNTUK BAHAN SKRIPSI



1.04.02.01

Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, setelah membaca Surat Perijinan Riset dari : **DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN SUSKA RIAU**, Nomor : **UIN/04/PTSP/09/2812/2022 Tanggal 30 Maret 2022**, dengan ini memberikan rekomendasi kepada:

- | | | |
|----------------------|---|---|
| 1. Nama | : | ROPI GUSTIKA SARI |
| 2. NIM / KTP | : | 11820524615 |
| 3. Program Studi | : | EKONOMI SYARIAH |
| 4. Jenjang | : | S1 |
| 5. Alamat | : | PEKANBARU |
| 6. Judul Penelitian | : | PERANAN APLIKASI GOFOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER MARTABAK JOERAGAN TABEK GADANG KOTA PEKANBARU DITINJAU DARI EKONOMI SYARIAH |
| 7. Lokasi Penelitian | : | MARTABAK JOERAGAN TABEK GADANG JL. HR SOEBRANTAS TUAH KARYA KEK. TAMPAN KOTA PEKANBARU RIAU |

Dengan ketentuan sebagai berikut:

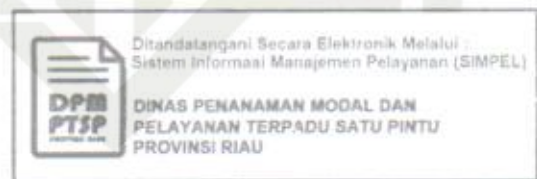
1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan.

2. Pelaksanaan Kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal rekomendasi ini diterbitkan.

3. Kepada pihak yang terkait diharapkan dapat memberikan kemudahan serta membantu kelancaran kegiatan Penelitian dan Pengumpulan Data dimaksud.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Dibuat di : Pekanbaru
 Pada Tanggal : 12 April 2022



UIN SUSKA RIAU

Rekomendasi

Disampaikan Kepada Yth :

- Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Riau di Pekanbaru
- Walikota Pekanbaru
- Up. Kabid Kesbangpol dan Linmas di Pekanbaru
- DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN SUSKA RIAU di Pekanbaru
- Yang Berkepentingan

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PEMERINTAH KOTA PEKANBARU BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

JL. ARIFIN AHMAD NO. 39 TELP. / FAX. (0761) 39399 PEKANBARU



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 071/BKBP-SKP/961/2022

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2008 Tentang Keterbukaan Informasi Publik.
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2009 Tentang Pelayanan Publik.
3. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2016 Tentang Perangkat Daerah.
4. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 Tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian.
5. Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor 9 Tahun 2016 Tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Pekanbaru.
- Rekomendasi dari Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, nomor 503/DPMPSTP/NON IZIN-RISET/46997 tanggal 12 April 2022, perihal pelaksanaan kegiatan Penelitian Riset/Pra Riset dan pengumpulan data untuk bahan Skripsi.

MEMBERITAHUKAN BAHWA :

Nama : **ROPI GUSTIKA SARI**
 NIM : **11820524615**
 Fakultas : **SYARIAH DAN HUKUM UIN SUSKA RIAU**
 Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**
 Jenjang : **S1**
 Alamat : **DUSUN PD MERBAU BARAT DESA KOTO PERAMBAHAN KEC. KAMPAR KIRI-KAMPAR**
 Judul Penelitian : **PERANAN APLIKASI GOFOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER MARTABAK JOERAGAN TABEK GADANG KOTA PEKANBARU**
 Lokasi Penelitian : **DINAS KOPERASI DAN UKM KOTA PEKANBARU**

Untuk Melakukan Penelitian, dengan ketentuan sebagai berikut :

- Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan Riset/Pra Riset/ Penelitian dan pengumpulan data ini.
- Pelaksanaan kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan.
- Berpakaian sopan, mematuhi etika Kantor/Lokasi Penelitian, bersedia meninggalkan photo copy Kartu Tanda Pengenal.
- Melaporkan hasil Penelitian kepada Walikota Pekanbaru c.q Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Pekanbaru, paling lambat 1 (satu) minggu setelah selesai.

Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 13 April 2022

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik

Kota Pekanbaru,

BADAN KESATUAN BANGSA
DAN POLITIK

ZULFAHMI ADRIAN, AP, M.SI

Pembina Utama Muda

NIP. 19750715 199311 1 001

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menimbang

Nama
NIM
Fakultas
Jurusan
Jenjang
Alamat

Judul Penelitian

Lokasi Penelitian

Untuk Melakukan Penelitian, dengan ketentuan sebagai berikut :

- Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan Riset/Pra Riset/ Penelitian dan pengumpulan data ini.
- Pelaksanaan kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan.
- Berpakaian sopan, mematuhi etika Kantor/Lokasi Penelitian, bersedia meninggalkan photo copy Kartu Tanda Pengenal.
- Melaporkan hasil Penelitian kepada Walikota Pekanbaru c.q Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Pekanbaru, paling lambat 1 (satu) minggu setelah selesai.

Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 13 April 2022

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik

Kota Pekanbaru,

BADAN KESATUAN BANGSA
DAN POLITIK

ZULFAHMI ADRIAN, AP, M.SI

Pembina Utama Muda

NIP. 19750715 199311 1 001

Tembusan

- Yth : 1. Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN SUSKA Riau di Pekanbaru.
 2. Yang Bersangkutan.

- Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber.
- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Staff of UIN Suska Riau
University of Sultan Syarif Kasim Riau



PEMERINTAH KOTA PEKANBARU BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

JL. ARIFIN AHMAD NO. 39 TELP. / FAX. (0761) 39399 PEKANBARU



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 071/BKBP-SKP/961/2022

- Dasar :
1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2008 Tentang Keterbukaan Informasi Publik.
 2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 2009 Tentang Pelayanan Publik.
 3. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2016 Tentang Perangkat Daerah.
 4. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 3 Tahun 2018 Tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian.
 5. Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor 9 Tahun 2016 Tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Pekanbaru.

Menimbang : Rekomendasi dari Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Riau, nomor 503/DPMPSTP/NON IZIN-RISET/46997 tanggal 12 April 2022, perihal pelaksanaan kegiatan Penelitian Riset/Pra Riset dan pengumpulan data untuk bahan Skripsi.

MEMBERITAHUKAN BAHWA :

Nama : **ROPI GUSTIKA SARI**
 NIM : **11820524615**
 Fakultas : **SYARIAH DAN HUKUM UIN SUSKA RIAU**
 Jurusan : **EKONOMI SYARIAH**
 Jenjang : **S1**
 Alamat : **DUSUN PD MERBAU BARAT DESA KOTO PERAMBAHAN KEC. KAMPAR KIRI-KAMPAR**
 Judul Penelitian : **PERANAN APLIKASI GOFOOD DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA KULINER MARTABAK JOERAGAN TABEK GADANG KOTA PEKANBARU**
 Lokasi Penelitian : **DINAS KOPERASI DAN UKM KOTA PEKANBARU**

Untuk Melakukan Penelitian, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Tidak melakukan kegiatan yang menyimpang dari ketentuan yang telah ditetapkan yang tidak ada hubungannya dengan kegiatan Riset/Pra Riset/ Penelitian dan pengumpulan data ini.
2. Pelaksanaan kegiatan Riset ini berlangsung selama 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan.
3. Berpakaian sopan, mematuhi etika Kantor/Lokasi Penelitian, bersedia meninggalkan photo copy Kartu Tanda Pengenal.
4. Melaporkan hasil Penelitian kepada Walikota Pekanbaru c.q Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Pekanbaru, paling lambat 1 (satu) minggu setelah selesai.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 13 April 2022

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik
Kota Pekanbaru



ZULFAHMI ADRIAN, AP, M.Si

Pembina Utama Muda

NIP. 19750715 199311 1 001

Tembusan

- Yth :
1. Kepala Fakultas Syariah dan Hukum UIN SUSKA Riau di Pekanbaru.
 2. Yang Bersangkutan.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State of Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



BIOGRAFI PENULIS

ROPI GUSTIKA SARI lahir di PD. Merbau, pada tanggal 14 Agustus 1999. Penulis merupakan anak ke 2 dari 3 bersaudara. Putri dari Ayahanda **Samsir** dan Ibunda **Jasmanidar**. Pendidikan formal yang Penulis tempuh SD Negeir 003 PD Merbau pada tahun 2006 dan tamat pada 2011, lalu melanjutkan pendidikan ke MTs 1 Kampar Timur dan tamat pada tahun 2014, lalu melanjutkan pendidikan ke SMA Negeri 1 Kampar Timur dan tamat pada tahun 2017. Pada tahun 2018 Penulis melanjutkan pendidikan Ke Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dan mengambil program studi Ekonomi Syariah melalui jalur Ujian Mandiri.

Pada bulan Juli sampai Agustus 2019 Penulis melakukan magang disebuah BAZNAS Bangkinang dan melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Kelurahan Pl. Tinggi Kabupaten Kampar pada bulan Juli sampai Agustus 2020.

Penulis melaksanakan Skripsi dengan mengadakan penelitian di Martabak Djoeragan Kelurahan Tobek Godang Kota Pekanbaru dan dinyatakan lulus dengan IPK 3,47 pada tanggal 11 Oktober 2022 dalam sidang munaqasyah dengan judul skripsi “**Peranan Aplikasi Gojek Fitur Gofood Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner Martabak Djoeragan Tobek Godang Kota Pekanbaru Ditinjau Dari Ekonomi Syariah**”. Penulis dapat menyelesaikan studi di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan Gelar Sarjana Ekonomi.