

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN APLIKASI**

***GO-FOOD* TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN**

(Studi Kasus Pada Warung Makan yang Berbasis *Go-Food* di Dusun Gatak

Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta)



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam

Universitas Alma Ata Yogyakarta Untuk Memenuhi Sebagai Syarat

Guna Memperoleh Gelar Serjana Strata Satu (S1)

**Disusun Oleh:**

**MUHDANI WALBAHRI**

**NIM: 142200072**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS ALMA ATA**

**YOGYAKARTA**

**2018**

**Ahmad Yunadi, S.E., M.A**

Dosen Universitas Alma Ata Yogyakarta

**NOTA DINAS PEMBIMBING**

Hal : Skripsi

Lamp :-

Kepada : Yth Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah

Universitas Alma Ata

Di Yogyakarta

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Setelah memeriksa, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing saya, menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Muhdani Walbahri

NIM : 142200072

Prodi : Ekonomi sayri'ah

Judul : Pengaruh Strategi Pemasaran Menggunakan Aplikasi Go-food Terhadap Peningkatan volume Penjualan (Studi kasus pada warung makan yang berbasis *go-food* di dusun gatak tamantirto kasihan bantul)

Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi tersebut telah selsai dilakukan revisi dan telah memenuhi sebagai syarat meperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah.

Harapan saya semoga saudara tersebut segera dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian nota dinas ini kami sampaikan. Atas perhatiannya diucapkan terima akasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta .....

Pembimbing

(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)

**Ahmad Yunadi, S.E., M.A**

Dosen Universitas Alma Ata Yogyakarta

**NOTA DINAS KONSULTAN**

Hal : Skripsi

Lamp :-

Kepada : Yth Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

Universitas Alma Ata

Di Yogyakarta

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, mengarahkan, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing saya, menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : Muhdani Walbahri

NIM : 142200072

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : Pengaruh Strategi Pemasaran Menggunakan Aplikasi Go-food Terhadap Peningkatan volume Penjualan (Studi kasus pada warung makan yang berbasis *go-food* di dusun gatak tamantirto kasihan bantul)


Dengan ini kami menyatakan bahwa skripsi tersebut telah selesai dilakukan revisi dan telah memenuhi sebagai syarat memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Ekonomi Syariah.

Demikian nota dinas ini kami sampaikan. Atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta .....

Pembimbing

  
(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)



**PROGRAM STUDI S1 EKONOMI SYARI'AH (ESY)  
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA**

**PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, mahasiswa Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta, menyatakan bahwa SKRIPSI dengan judul (*Judul SKRIPSI diisi oleh Ketua Dewan Penguji*) :

dan diajukan untuk diuji pada hari dan tanggal : hari .....tanggal .....  
adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa di dalam SKRIPSI ini : (1) tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri; (2) tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan kepada penulis aslinya; (3) tidak terdapat proses rekayasa data dan atau melakukan perubahan data penelitian orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai data hasil penelitian saya sendiri.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja ataupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik SKRIPSI yang saya ajukan sebagai tulisan saya sendiri. Bila kemudian hari ternyata terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin, meniru tulisan orang lain, melakukan rekayasa data atau melakukan perubahan data penelitian orang lain seolah-olah sebagai hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta dinyatakan **BATAL**.

Yogyakarta, ..... yang memberi pernyataan :  
Mahasiswa Program Studi S1 Ekonomi Syari' ah Universitas Alma Ata Yogyakarta

  
  
(.....  
Muhdani Walbahri.....)

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Nomer: 087/A/SPS/UA/VII/2018**

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN APLIKASI *GO-FOOD* TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Warung Makan yang Berbasis *Go-Food* di Dusun Gatak Tamantirto Kasian Bantul Yogyakarta)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

**Muhdani Walbahri**

**142200072**

**Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Skripsi**

**Pada Tanggal 30 Juni 2018**

Dan dinyatakan telah diterima oleh Program Studi Ekonomi Syariah

Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata


Yogyakarta

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI**

**Ketua & Sekretaris Sidang**

  
**(Abdul Salam, S.H.I., M.A)**

**Pembimbing/Penguji**

  
**(Ahmad Yunadi, S.E., M.A.)**

**Penguji Utama**

  
**(Abdullah Salam S.E., M.M)**

**Yogyakarta, Juli 2018**

**Dekan Fakultas Agama Islam**

**Universitas Alma Ata**

  
**(Ahmad Salim, S.Pd., M.Pd)**

  
**FAKULTAS  
AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS ALMA ATA**

**(Ahmad Salim, S.Pd., M.Pd)**

**MOTTO**

--{أَلَمْ يَعْلَم بِأَنَّ اللَّهَ يَرَىٰ}--

*tidakah dia mengetahui bahwa sesungguhnya Allah melihat segala perbuatannya*

*{Qs.Al-Alaq ayat 14}*

Serahasia apapun kita bersembunyi, Allah tetap bisa melihat apa yang kita perbuat meskipun di tempat tergelap sekalipun

## PERSEMBAHAN

Pertama-tama saya ucapkan puji syukur kepada Allah SWT, karena atas limpahan rahmat dan karunianya saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Yang kedua saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya yang selalu mendoakan saya mulai dari saya lahir hingga akhir kuliah saat ini. Terimakasih juga selalu menyemangati dan mendukung dari muali awal masuk kuliha hingga akhir kuliah saat ini.

Yang ketiga saya ucapkan banyak terim kasih untuk dosen pembimbing saya bapak Ahmad Yunadi, S.E., M.A, yang selalu sangat sabar menghadapi anak-anak bimbingnya yang cerewet, males bimbingan, tukang ngeyel dsb, tetapi masih berkenan membantu kami hingga skripsi ini selsay.

Selanjutnya saya ucapkan trimaksih kepada:

1. Bapak Abdul Salam, S.H.I., M.A, selaku ketua kaprodi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata.
2. Bapak Al Haq Kamal, S.E., M.A, selaku Dosen pembimbing Akedemik saya Univeristas Alma Ata Yogyakarta.
3. Bapak Abdullah Salam, S.E., M.M, selaku dosen penguji skripsi dalam sidang munaqosyah.
4. Temen-temen seperjuangan angkaktn 2014 Ekonomi Syariah.
5. Almamater tercinta.

Semoga ini menjadi barokah buat kita semua dan sukses selalu untuk untuk kita semua. *Thank's For Everything.*

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Segala puji dan puji syukur bagi Allah SWT yang telah memnberikan limpahan rahmat dan kurnia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan tujuan dan tepat waktu yang diharapkan, dengan judul **“Pengaruh Setrategi Pemasaran Menggunakan Aplikasi *Go-food* Terhadap Peningkatan Volume Penjualan”**. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian Program Pendidikan Strata (S1) Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa banyak pihak yang membantu penulisan mulai dari masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini karena bimbingan dan arahnya. Oleh karna itu, penulis ini mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT sang pencipta yang penuh cinta, yang telah menganugrahkan pada hamba nikmat kesempatan-waktu, dan rahmat, sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas skripsi ini dengan baik.
2. Babapk Prof Dr. H. Hamam Hadi, M.S., Sc.D, Sp.GK. selaku Rektor Universitas Alma Ata Yogyakarta.
3. Bapak Ahmad Salim, S.Pd., M.Pd, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Alma Ata Yogyakarta.
4. Bapak Abdul Salam, S.H.I., M.A, selaku ketua kaprodi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata.
5. Bapak Al Haq Kamal, S.E., M.A, selaku Dosen pembimbing Akedemik saya Univeristas Alma Ata Yogyakarta.



6. Bapak Ahmad Yunadi, S.E., M.A, selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan bimbingan selama penulis skripsi sehingga penulis skripsi ini berjalan dengan lancar.
7. Bapak Abdullah Salam, S.E., M.M, selaku dosen penguji skripsi dalam sidang munaqosyah.
8. Para dosen prodi Ekonomi Syariah Universitas Alma Ata yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu selama mengikuti perkuliahan samapi akhir penulis skripsi ini.
9. Staf serta jajaran karyawan Universitas Alma Ata Yogyakarta.
10. Untuk kedua orang tuaku, bapak Muhdar dan ibu Riyawan yang selalu meberikan nasehat, dukungan dan doanya.
11. Untuk kakaku, Ayatul Anggereini.
12. Untuk seluruh keluarga besarku yang telah meberikan dukungan serta doanya.
13. Untuk sahabat-sahabatku semua terimakasih atas kebersamaan, canda tawa, dukungan dan bantuannya.
14. Untuk temen-temen seperjuangan angkatan 2014 Ekonomi Syariah, terimakasih telah memberikan semangat dan kenangan terindah selama bersama.
15. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT meberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Skripsi ini tentu masih jauh dari kesmpurnaan, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dan bagi para peneliti yang ingin meneliti dengan obyek yang sama.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, Juli 2018

Muhdani Walbahri

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN NOTA DINAS KONSULTAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEBAHAN .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
INTISARI.....	xvi
ABSTRAK.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan Penelitian .....	6
E. Manfaat Penelitian .....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	7
A. Telaah Pustaka .....	7
B. Penelitian Yang Relevan .....	33
C. Kerangka Berpikir Teoritis .....	38
D. Hipotesis .....	38
BAB III METODE PENELITIAN .....	40
A. Pengertian Metodologi .....	40
B. Jenis Penelitian.....	40
C. Rancangan Penelitian .....	42

D. Subyek dan Obyek Penelitian .....	42
E. Populasi dan Sampel Penelitian .....	42
F. Teknik Pengambilan Sampel .....	43
G. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	45
H. Variabel Penelitian .....	46
I. Metode Pengumpulan Data.....	47
J. Data dan Jenis Data .....	49
K. Keabsahan Data.....	50
L. Teknik dan Analisis Data .....	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	54
A. Profil Desa .....	54
B. Hasil Penelitian .....	59
C. Pembahasan .....	75
BAB V PENUTUP .....	79
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran .....	80
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1.	Penelitian Terdahulu.....	33
Tabel 3.1.	Jumlah Sampel Masing-Masing Kampung.....	45
Tabel 4.1.	Distribusi volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	60
Tabel 4.2.	Uji Kolmogorov-Smirnov Test .....	61
Tabel 4.3.	Hasil uji <i>Paired Sampel T-Test</i> volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	62
Tabel 4.4.	Hasil uji <i>Wilcoxon signed rank test</i> volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	63
Tabel 4.5.	Distribusi frekuensi karakteristik informan berdasarkan umur pemilik warung makan yang berbasis <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	64
Tabel 4.6.	Distribusi frekuensi karakteristik informan berdasarkan jenis kelamin pemilik warung makan yang berbasis <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	64
Tabel 4.7.	Distribusi frekuensi karakteristik informan berdasarkan pendidikan pemilik warung makan yang berbasis <i>go-food</i> di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Tabel 2. 1.	Proses Delivery via <i>Go-Food</i> .....	31
Tabel 2. 2.	Kerangka Berpikir Teoritis.....	38

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Persetujuan (INFORMED CONSENT)

Lampiran 2 Daftar Wawancara

Lampiran 3 Data Pelitian

Lampiran 4 Hasil Uji SPSS

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN APLIKASI *GO-FOOD* TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Warung Makan yang Berbasis *Go-Food* Di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta)**

Muhdani Walbahri<sup>1</sup>, Ahmad Yunadi<sup>2</sup>, Abdullah Salam<sup>3</sup>

**INTISARI**

**Latar belakang** : Go-food merupakan sebuah fitur layanan *food delivery* layaknya *delivery* di sebuah rumah makan. Hanya dengan menggunakan *smartphone* dan membuka fitur *Go-Food* di dalam aplikasi *gojek*, konsumen bisa memesan makanan dari restoran yang sudah berkerjasama dengan *gojek*. Bagi pengusaha kuliner, terutama usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM), yang memiliki *budget* terbatas untuk mengembangkan layanan *delivery order*, *Go-Food* bisa menjadi solusi alternatif yang sangat membantu. Ramainya *ojek online*, selain *gojek*, justru membawa dampak positif bagi para konsumennya, termasuk para pengusaha yang memaki jasa *ojek online* sebagai layanan *delivery*

**Tujuan Penelitian** : Untuk mengetahui perbedaan volume penjualan antara sebelum dan sesudah menggunakan jasa *Go-Food*

**Metode Penelitian** : Penelitian ini direncanakan dengan menggunakan pendekatan *eksplanatori sekuensial*, Sampel penelitian 20 orang dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*. Analisa data dengan menggunakan uji *Wilcoxon signed rank test* dan *Paired Sampel T-Test*

**Hasil Penelitian** : Volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi *go-food* didapatkan bahwa pemesanan tertinggi yaitu 100 pemesanan dan setelah menggunakan aplikasi *go-food* pemesanan tertinggi yaitu 200 pemesanan. Berdasarkan uji *Paired Sampel T-Test* sebesar 0.000, hasil ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi *go-food* di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta ditandai dengan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$

**Kesimpulan** : Terdapat pengaruh penggunaan aplikasi *go-food* terhadap volume penjualan di Dusun Gatak Tamantirto Kasihan Bantul Yogyakarta

**Kata kunci** : *go-food*, penjualan

---

<sup>1</sup>Mahasiswa Universitas Alma Ata Yogyakarta

<sup>2,3</sup> Dosen Universitas Alma Ata Yogyakarta



**THE EFFECT OF MARKETING STRATEGY USING GO-FOOD  
APPLICATION ON THE IMPROVEMENT OF SALES VOLUME (Case  
Study On Food Stall Based Go-Food In Gatak Tamantirto Kasihan Bantul  
Yogyakarta)**

Muhdani Walbahri<sup>1</sup>, Ahmad Yunadi<sup>2</sup>, Abdullah Salam<sup>3</sup>

**ABSTRAC**

Background: Go-food is a feature of delivery service in a restaurant. Only by using smartpohne and opening the Go-Food feature inside the gimmick app, the consumer can order food from a restaurant that has been cooperated with gojek. For culinary entrepreneurs, especially Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), who have limited bodigats to develop delivery order services, Go-Food can be a helpful alternative solution. Busy ojek online, in addition to gimmick, it brings a positive impact for its customers, including entrepreneurs who cursed online motorcycle taxi service as a delivery service

Research Objective: To know the difference between the sales volume before and after using Go-Foo services

Research Method: This research is planned by using sequential explanatory approach, sample of 20 people with sampling technique using simple random sampling. Data analysis using Wilcoxon signed rank test and Paired Samples T-Test

Result: The sales volume before and after using go-food application found that the highest ordering is 100 pemasanan and after using the application go-food the highest order is 200 ordering. Based on Paired Samples T-Test test of 0.000, this result shows that there is difference of sales volume before and after using go-food application in Gatak Tamantirto Hamlet Kasihan Bantul Yogyakarta marked with significant value  $0,000 < 0,05$

Conclusion: There is an effect of using go-food application to sales volume in Gatak Tamantirto Hamlet Kasihan Bantul Yogyakarta

Keywords: go-food, sales

<sup>1</sup>Student of Alma Ata University, Yogyakarta

<sup>2,3</sup> Lecturer at Alma Ata University, Yogyakarta