



Penulis :
Rifan Efendi

Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

**PELUANG DAN TANTANGAN TRANSPORTASI
ONLINE MAXIM BIKE PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**

**Pesan
MaximBike**



Maxim Bike adalah layanan transportasi online yang menyediakan sepeda motor. Untuk menggunakan layanan ini, pengguna harus mengunduh aplikasi Maxim Bike di ponselnya.

Editor :
Yenti Sumarni, MM
Khairiah Elwardah, M.Ag

**PELUANG DAN TANTANGAN TRANSPORTASI
ONLINE MAXIM BIKE PERSPEKTIF
EKONOMI ISLAM**



TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Disusun oleh:

RIFAN EFENDI

Nim:1811130073

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SOEKARNO BENGKULU**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul "Peluang Dan Tantangan Transformasi Online Maxim Bike Perspektif Ekonomi Islam" yang disusun oleh

Nama: Rifan Efendi

NIM: 1811130073

Program Studi: Ekonomi Syariah

Judul Skripsi: Peluang dan Tantangan Transformasi Online Maxim Bike Perspektif Ekonomi Islam

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munqasyah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 10 Maret 2025

Pembimbing I

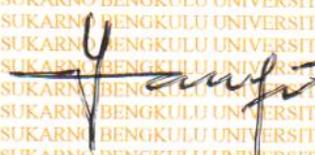
Pembimbing II


Khairiah Elwarda, M.Ag


Yenti Sumarni, MM

NIP.197808072005012008

NIP.197904162007012020


Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Islam

Yenti Sumarni, MM

NIP.197904162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon: (0376) 51276, 51171 Fax: (0736) 51172

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul "Peluang Dan Tantangan Transfortasi

Online Maxim Bike Perspektif Ekonomi Islam" yang disusun oleh,

Nama : Rifan Efendi

NIM : 1811130073

Program Studi : Ekonomi Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati
Sukarno Bengkulu pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 07 Maret 2025

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima dan
disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang
Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Bengkulu, 10 Maret 2025

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Eka Sri Wahyuni, SE, MM

NIP.197705092008012014

Penguji I

Eka Sri Wahyuni, SE, MM

NIP.197705092008012014

Sekretaris

Esti Alfiah, ME

NIP.199307212020122012

Penguji II

Dr. M Irfan Nurhab, M.Si

NIP.198809092018011001



Mengetahui,
Dekan

Prof. Dr. H. Supardi, M.Ag

NIP.196504101993031007

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Jurnal dengan judul "*Pola Konsumsi Hajiyah Dan Tahsiniyyah Civitas Akademika Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu*", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Didalam tugas akhir ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pihak pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya yang sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 10 Maret 2025

Mahasiswa yang menyatakan,



Rifan Efendi

NIM. 1811130073

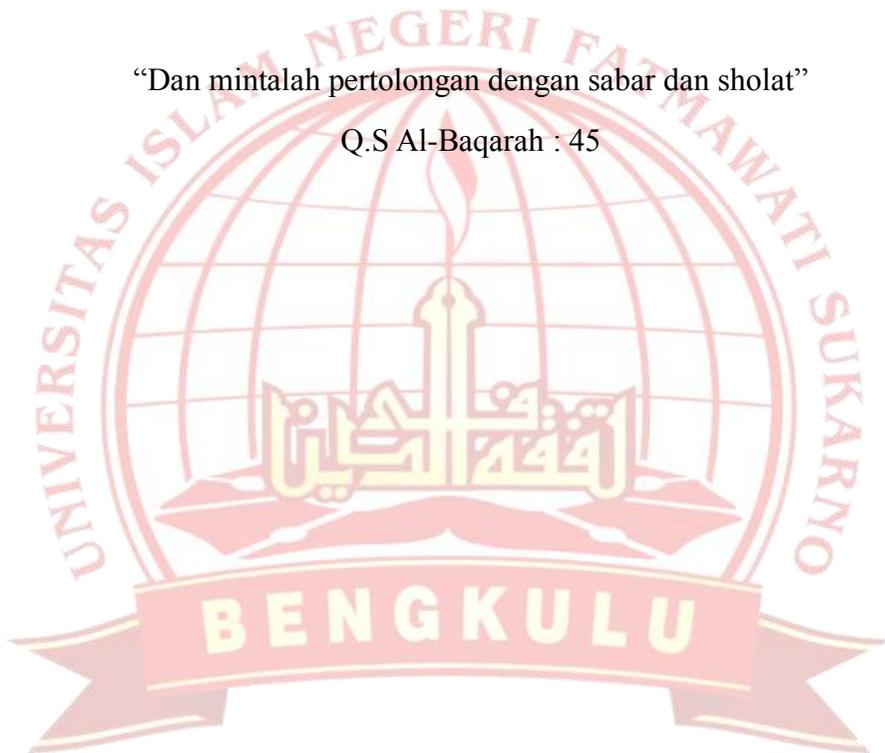
MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

Q.S Al-Baqarah : 286

“Dan mintalah pertolongan dengan sabar dan sholat”

Q.S Al-Baqarah : 45



ABSTRAK

Nama : Rifan Efendi

NIM : 1811130073

Judul Skripsi : **Peluang Dan Tantangan Transportasi *Online Maxim Bike* Perspektif Ekonomi Islam**

Terdapat skema tarif pada layanan aplikasi *Maxim* yang tidak selalu pas angka pembayaran. Misalnya ketika konsumen memesan melalui aplikasi dalam orderan tertentu angka yang dibayar sesuai aplikasi Rp.17.400.00,- namun terkadang tidak sesuai yang dibayarkan konsumen ke *driver* hanya Rp.17.000 pas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike* perspektif ekonomi islam. Menggunakan metode kualitatif deskriptif, Teknik pengumpulan data wawancara observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang *Maxim* di kota Bengkulu ialah kemudahan akses dan pelayanan yang cepat, peluang ekonomi untuk pengemudi,. Tantangannya ialah ketidakadilan dalam pembagian pendapat, persaingan tidak sehat, Sehingga dapat disimpulkan bahwa Peluang dari transportasi *online Maxim bike* ini cukup luas dan banyak, yang mana peluang disini bisa berpotensi mendapatkan penghasilan yang besar karena banyak adanya event – event besar yang ada di kota Bengkulu seperti adanya festival tabot, konser. Tantangan dari transportasi *online Maxim bike* ini biasanya dari kendala pada saat menemukan titik lokasi *customer* atau pelanggan yang banyak masih banyak tidak sesuai dengan lokasi yang dituju.

Kata Kunci : Peluang, Tantangan, Transfortasi *online Maxim bike*

ABSTRACT

Name : Rifan Efendi

NIM : 1811130073

Thesis Title : **Opportunities and Challenges of Online Transportation Maxim Bike Perspective Economics of Islam**

There is a tariff scheme on the *Maxim* application service that does not always match the payment amount. For example, when consumers order through the application in a certain order, the amount paid according to the application is Rp.17,400.00,- but sometimes it is not according to what the consumer pays to *the driver* is only Rp.17,000 pass. The purpose of this study is to describe the opportunities and challenges of *Maxim bike online* transportation from an Islamic economic perspective. Using descriptive qualitative methods, the technique of collecting data through observation in documentation. The results of the study show that the *Maximum* opportunity in the city of Bengkulu is ease of access and fast service, economic opportunities for drivers,. The challenge is unfairness in the division of opinions, unfair competition, so it can be concluded that the opportunities from *Maxim bike online* transportation are quite wide and numerous, where the opportunities here can potentially get a large income because there are many big events in the city of Bengkulu such as tabot festivals, concerts. The challenge of *Maxim bike online* transportation is usually from obstacles when finding a location point where there are many customers or customers who are still not in accordance with the intended location.

Keywords : Opportunities, Challenges, Transportation *online Maxim bike*

PERSEMBAHAN

Alhadulillahirobbil'alamin, dengan senantiasa memuji Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, serta shalawat kepada Rasulullah SAW dan sujud syukurku Kepadamu, maka tak ada kata ragu sedikitpun dihati hambamu ini karena berkat Rahmat dan ridho-mu akhirnya perjuangan saya bisa terlewatkan dan terwujud menjadi nyata. Skripsi ini saya persembahkan untuk orang yang saya sayangi dan saya cintai yaitu :

1. Untuk diri saya sendiri, Rifan Efendi, terimakasih sudah bisa melewati perjuangan yang dinantikan ini, semoga ini menjadi awal dari segala-galanya untuk saya melangkah ke titik terbaik.
2. Teruntuk kedua orang tuaku tersayang, Bapak Daud dan Ibu saya Ruali. Terimakasih karena selalu memberikan do'a, semangat dan sudah memfasilitasi saya sehingga saya bisa mengejar impian saya menyangg gelar sarjana ini. Semoga setelah ini saya bisa buat ibu dan bapak bahagia dan bangga. Sehat selalu Ibu, Bapak.
3. Untuk kakakku Rahmat Doni, Deni terimakasih sudah meberikan saran yang baik serta semangat kepada saya untuk selalu bangkit dan bisa menyelesaikan perkuliahan ini.

4. Untuk ayuk iparku Arini Azka Mutia terimakasih atas do'a dan motivasi yang telah diberikan kepada saya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi ini untuk memperoleh gelar sarjana
5. Orang spesial Heta Kurniati, terimakasih selalu memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini, terimakasih selama pembuatan skripsi ini jatuh dan bangun selalu ada hingga skripsi ini selesai
6. Perusahaan kantor *Maxim* di Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk melakukan penelitian guna menyelesaikan skripsi saya
7. Teman-teman Ekonomi Syariah Angkatan 2018 terkhususnya Ekonomi Syariah lokal C yang telah membersamai saya selama menyelesaikan perkuliahan di kampus tercinta, semoga kita semua bisa menjadi orang-orang yang sukses kedepannya.
8. Terimakasih kepada orang-orang baik yang pernah terlibat dalam penyelesaian skripsi ini sehingga tidak ada lagi kata drama dunia perskripsian.
9. Almamaterku tercinta

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb Allhamdulillah puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-nya lah, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peluang Dan Tantangan Transportasi Onine *Maxim Bike* Perspektif Ekonomi Islam” Shalawat beserta salam yang selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah berjuang keras bertaruh nyawa untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga mendapatkan petunjuk yang lurus. Tujuan dari penulisan ini yaitu untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu. Dalam penulisan Skripsi ini tentu saja tidak bisa penulis lakukan sendiri dan mendapat bantuan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ucapakan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain, M.Pd selaku Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Yenti Sumarni, MM Selaku Pembimbing I yang telah memberi arahan, membimbing serta memotivasi dalam penulisan Skripsi ini.
3. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku Pembimbing II yang senantiasa memberi arahan, Motivasi dalam membimbing Penulisan Skripsi ini.

4. Bapak Dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberi ilmu yang bermanfaat dengan keikhlasan penuh.
5. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukaarno Bengkulu.

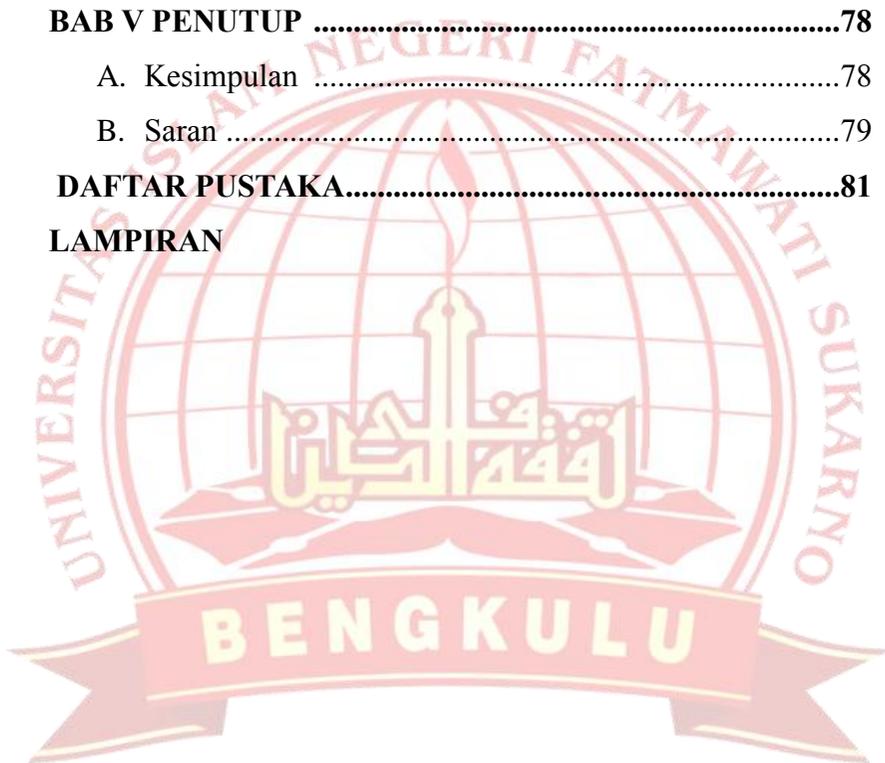


DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

MOTTO	ii
ABSTRAK	iii
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan masalah.....	8
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	9
F. Penelitian Terdahulu.....	10
G. Metode Penelitian	15
H. Sistematika Penelitian.....	22
BAB II KAJIAN TEORI	24
A. Manajemen Strategi	24
B. Analisis SWOT (<i>Strength-Weakness-Opportunity</i>).....	27
C. Pengertian Transportasi <i>Online</i>	35
D. Transportasi <i>Online</i> Perspektif Ekonomi Islam	36
E. Peluang Transportasi <i>Online Maxim</i>	39
F. Tantangan Transportasi <i>Online Maxim</i>	43
BAB III GAMBARAN UMUM <i>MAXIM</i>.....	44
A. Sejarah Dan Perkembangan <i>Maxim</i>	44

B. Struktur Organisasi <i>Maxim</i> Dan Visi Misi	47
C. Layanan Jasa Dalam Aplikasi <i>Maxim</i>	49
BAB IV HASIL PENELITIAN	52
A. Hasil Penelitian	53
B. Pembahasan.....	72
BAB V PENUTUP	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN	



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Transportasi *online* khususnya *Maxim bike*, telah menjadi bagian integral dari kehidupan perkotaan di Bengkulu. Dalam perspektif ekonomi Islam, fenomena ini membawa implikasi signifikan terkait keberlanjutan dan keadilan ekonomi. Transportasi *Maxim* muncul ditengah kondisi sistem transportasi di Indonesia yang belum tertata dengan baik. Beberapa perusahaan besar berlomba untuk membentuk perusahaan transportasi berbasis aplikasi *online*, beberapa di antaranya adalah Gojek, Grab dan yang terakhir adalah *Maxim*¹.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki peluang dan tantangan yang dihadapi transportasi *online Maxim bike* di kota Bengkulu dalam kerangka nilai-nilai ekonomi Islam.

Seperti masi belum pasnnya skema tarif yang dibayarkan customer

Seiring berkembangnya teknologi terutama internet di era globalisasi ini, ternyata transportasi juga tidak

¹ . Puji Lestari Nasution, *Pengaruh Harga Dan Service Terhadap Keputusan Pengguna Transportasi Online Maxim Oleh Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Uin Suska Riau Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, Riau, Uin Suska Riau, Hal 1

luput terkena dampak positifnya. Kini, transportasi lebih mudah didapatkan melalui aplikasi yang telah terpasang Maxim memiliki tarif lebih rendah dari kompetitornya, maxim 8,900, gojek 10.000 dan grab 12.000.

Ekonomi Islam merupakan sistem ekonomi yang berlandaskan pada ajaran-ajaran Islam yang menekankan keadilan, kesejahteraan, dan etika dalam semua aspek transaksi dan kegiatan ekonomi. Prinsip-prinsip utama dalam ekonomi Islam meliputi larangan terhadap riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maisir (spekulasi), serta penekanan pada keadilan (adl) dan manfaat sosial (masalah). Dalam konteks transportasi online, seperti Maxim Bike, prinsip-prinsip ini dapat diterapkan untuk mengevaluasi peluang dan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan operasionalnya.

di *smartphone* konsumen. Masyarakat umum menyebutnya dengan *Maxim*. Di saat masyarakat sedang memiliki kepentingan di suatu tempat dan tidak memiliki kendaraan maka *Maxim* menjadi sebuah alternatif.

Trasnportasi *Maxim* dapat mengantarkan konsumen ketempat tujuan yang sesuai dengan *Maxim* pada aplikasnya. Peranan transportasi pada pembangunan wilayah secara menyeluruh telah membawa dampak yang luar biasa terutama pada hubungan antar berbagai

wilayah. Tidak jarang hampir semua pengguna smartphone memiliki aplikasi *Maxim* untuk memperoleh kemudahan dalam menyelesaikan berbagai kepentingan mereka. Situasi tersebut menjadi peluang tersendiri bagi masyarakat yang saat ini masih berjuang untuk meningkatkan taraf kehidupannya. Selain itu transportasi *online Maxim* merupakan salah satu modal transportasi yang sedang marak di Indonesia khususnya di Kota Bengkulu karena transportasi *Maxim* merupakan model transportasi yang memberikan kemudahan pada para penumpang yang dalam pemesanannya cukup menggunakan *smartphone*.

Meningkatnya jumlah penduduk telah berkontribusi pada kemacetan lalu lintas, hal ini disebabkan karena adanya pertumbuhan penduduk yang berdampak pada semakin meningkatnya mobilitas masyarakat yang berakibat pada kepemilikan kendaraan pribadi dan angkutan umum. Tingginya tingkat kemacetan, keamanan dan kebutuhan pergerakan yang cepat menjadi alasan utama masyarakat memilih alternatif angkutan umum lainnya yang terasa lebih nyaman, efektif dan efisien.

Pembenahan transportasi perkotaan dengan reintegrasi tata ruang masih mungkin dilakukan melalui kebijakan bertahap. Salah satunya dengan cara

memberdayakan dan memaksimalkan prasarana dan sarana transportasi yang telah ada, serta mengatur kembali pusat-pusat kegiatan perkotaan. Perkembangan jasa transportasi *online* jauh lebih menguntungkan masyarakat karena kemudahan akses dan sistem yang jauh lebih transparan dan tepat sasaran.

Masyarakat kota Bengkulu banyak memilih transportasi *online* yang lebih efektif dan efisien. Salah satunya ialah transportasi *Maxim* adalah transportasi yang berbasis *online* yang menggunakan aplikasi dalam smartphone melalui *Google Play Store* atau *App Store*.² Cara kerjanya adalah pengguna jasa transportasi *Maxim* (penumpang) akan memesan melalui aplikasi transportasi *Maxim* tersebut dan pelayanan transportasi *Maxim* atau bisa disebut dengan *driver* akan menjemput ke tempat penumpang dan *driver* akan mengantarkannya ke tempat tujuan penumpang yang sudah tertera ke dalam aplikasi.

Di Bengkulu sendiri, transportasi berbasis aplikasi dikuasai oleh salah satu perusahaan penyedia jasa layanan transportasi berbasis aplikasi yaitu, *Maxim*. Namun, *Maxim* bukan menjadi satu-satunya perusahaan transportasi berbasis aplikasi yang cukup dikenal di

² <https://bintangbisnis.com/2024/09/mengenal-pendiri-maxim-ojek-online-yang-makin-eksis-di-indonesia-dan-belasan-negara-lainnya.html>
diakses pada tanggal 06 Desember 2024

Bengkulu. *Maxim* merupakan perusahaan asal Rusia. *Maxim* adalah perusahaan internasional yang bergerak dibidang teknologi informasi dimana perusahaan ini menyediakan *platform* yang mempertemukan pengemudi dan pelanggan secara mudah. *Maxim* merupakan transportasi *online* yang bisa dibilang baru di Indonesia. *Maxim* sendiri sudah ada sejak tahun 2003 lalu.³

Namun, dulunya *Maxim* hanya sebuah layanan aplikasi taksi di kota Chardinsk yang terletak di penguungan Ural Rusia. Di Indonesia *Maxim* pertama kali beroperasi pada tahun 2018 membuka kantor pusat di Jakarta di bawah bendera PT Teknologi Perdana Indonesia. Seiring dengan berjalannya waktu layanan transportasi *online* merambah ke kota-kota di Indonesia. Dilansir dari Uzone. id pada bulan Januari 2022, dalam cakupan geografisnya, layanan beroperasi di lebih dari 1.000 kota di dunia. Begitu pun dengan kota-kota besar lainnya di Indonesia yang sudah terlayani *Maxim*.

Maxim terus menciptakan teknologi inovatif dalam pemesanan transportasi, yang membuat jasa order taksi menjadi lebih modern, lebih terjangkau dan lebih aman. Selain Indonesia, layanan ini juga beroperasi di Rusia, Ukraina, Kazakhstan, Georgia, Bulgaria, Belarus,

³<https://entrepreneur.bisnis.com/read/20230131/265/1623448/profil-maksim-belonogov-pendiri-transportasi-online-maxim-asal-rusia>. Diakses pada tanggal 05 Desember 2024

Azerbaijan, Armenia, Uzbekistan, Tajikistan, Kirgizstan, Italia, Montenegro, Mongolia, Malaysia. Rencana berikutnya—merambah ke negara-negara Eropa, Asia, Timur Jauh dan Timur Dekat, serta Amerika Selatan.⁴

Maxim juga melaksanakan pengembangan teknis tersendiri dan menciptakan rangkaian perangkat keras dan perangkat lunak, yang mampu menghubungkan sejumlah besar angkutan dan mengolah lebih dari satu juta order setiap harinya. Layanan ini juga menangani pemetaan dan pembuatan basis alamat, di 6 negara tengah dikembangkan pula pusat kontak sendiri untuk menerima layanan melalui telepon berikut dukungan pelanggan. Aplikasi untuk order transportasi "*Maxim*" dan aplikasi pengemudi *Taxsee Driver* berada dalam jajaran 10 aplikasi top dunia dengan jutaan pengguna.⁵

Maxim hadir di Bengkulu pada tahun 2019 dalam penyelenggaraan transportasi *online* terdapat beberapa dasar hukum yaitu pada pasal 137 ayat (2) UU LLAJ yang menyebutkan bahwa angkutan orang yang menggunakan kendaraan bermotor berupa adalah sepeda motor, mobil penumpang, atau bus. Pada pasal 3 ayat (1) dan ayat (2) Peraturan Pemerintah No. 74 Tahun 2014

⁴ <https://dki.pikiran-rakyat.com/lifestyle/pr-3098910167/hadapi-2025-maxim-indonesia-hadirkan-inovasi-layanan-baru-untuk-konsumen-dan-mitra-pengemudi?page=all>. Diakses Pada 01 Desember 2024

⁵ <https://www.bengkulutoday.com/aplikasi-maxim-hadir-di-bengkulu-permudah-layanan-pemesanan-transportasi-online>.

tentang angkutan jalan menyatakan bahwa sepeda motor merupakan kendaraan bermotor yang dapat mengangkut orang dan atau barang. Pada pasal 3 huruf c Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia No. 108 Tahun 2017 tentang penyelenggaraan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek menyatakan bahwa ruang lingkup penaturan dalam Peraturan Menteri ini meliputi penyelenggaraan angkutan orang dengan kendaraan bermotor umum tidak dalam trayek dengan aplikasi berbasis teknologi informasi. Pada pasal 3 ayat (1) dan ayat (2) Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia No. 12 Tahun 2019 tentang perlindungan keselamatan pengguna sepeda motor yang digunakan untuk kepentingan masyarakat dengan wajib memenuhi keselamatan, kenyamanan, keterjangkauan, dan keteraturan.

Dari dasar hukum tersebut, maka transportasi *online* dapat melakukan proses pengangkutan.⁶ Namun terdapat ketentuan-ketentuan yang membatasi dalam kegiatan pengangkutannya. Dari observasi yang peneliti lakukan di kota Bengkulu, bahwasannya terdapat skema tarif pada layanan aplikasi *Maxim* yang tidak selalu pas angka pembayaran misalnya ketika konsumen memesan

⁶Irfa Tasa Khusaini, "Analisis Peranan Ojek Online Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Driver Gojek Kota Semarang)" (Semarang: Uin Walisongo, 2021, Hal 3.

melalui aplikasi dalam memesan di *Maxim* yang seharusnya dibayarkan tidak sesuai dengan apa yang konsumen bayarkan, seperti tarif harga 17.400 namun hanya dibayar 17.000 dimana potongan saldo bagi driver terpotong.

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan di Kota Bengkulu, bahwasanya peneliti meneliti driver yang peneliti wawancarai bahwasannya skema tarif pada layanan aplikasi *Maxim* yang tidak selalu pas angka pembayaran. Misalnya ketika konsumen memesan melalui aplikasi dalam orderan tertentu angka yang dibayar sesuai aplikasi Rp.17.400.00,- namun terkadang tidak sesuai yang dibayarkan konsumen ke *driver* hanya Rp.17.000 pas.

Berdasarkan pemaparan diatas maka penulis tertarik mengangkat kedalam skripsi yang berjudul **Peluang dan Tantangan Transportasi *Online Maxim Bike* Perspektif Ekonomi Islam.**

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah dan judul yakni peneliti akan mengkaji masalah “Peluang Dan Tantangan Transportasi *Online Maxim Bike* di Kota Bengkulu”. Untuk menghindari penafsiran yang terlalu

luas terhadap judul penelitian, maka permasalahan dalam penelitian ini di Batasi pada Peluang Dan Tantangan Transportasi *Online Maxim Bike* di Kota Bengkulu.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike* di kota Bengkulu?
2. *Maxim bike* di kota Bengkulu dalam konteks ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui peluang yang dapat dimanfaatkan oleh layanan transportasi *online Maxim bike* di kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui tantangan transportasi *online Maxim bike* di Bengkulu dalam perspektif ekonomi Islam.

E. Manfaat Penelitian

Adapun yang menjadi manfaat penelitian dibagi menjadi dua yaitu teoritis dan praktis :

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa masukan yang positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya mengenai teori peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike* di kota Bengkulu dalam perspektif ekonomi Islam

2. Manfaat praktis

Mendapatkan pemahaman lebih mendalam tentang peluang dan tantangan ekonomi pada sektor transportasi *online* dalam konteks ekonomi Islam. Khususnya layanan transportasi *online Maxim bike* yang lebih sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan, selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dalam penelitian ini. Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut :

1. Jurnal Faris Widiyatmoko peneliti di Pilitika *Research Center* dan alumni Pasca Sarjana Universitas Airlangga Surabaya dengan judul “*Dinamika Kebijakan Transportasi Online*” menerangkan. Faris Widyatmoko melakukan penelitiannya di Surabaya dengan metode penelitian observasi, perbedaan yang

ada antara penelitian yang dilakukan oleh faris widyatmoko yaitu waktu dan tempat dilakukan di Surabaya, sedangkan peneliti melakukan penelitian di kota Bengkulu. Persamaan antara faris widyatmoko dengan peneliti adalah membahas peluang dan tantangan transportasi *online* adapun hasil dari penelitian ini Dinamika kebijakan transportasi daring telah memberikan tantangan terhadap kebijakan publik. Dibutuhkan kebijakan publik yang sesuai dengan semangat zaman di era disrupsi, karenanya dibutuhkan kebijakan publik yang tangkas (*agile*). Selain itu, kebijakan publik yang lebih terintegrasi dan komprehensif dibutuhkan untuk mengatur keberadaan transportasi *daring*, pemerintah tidak boleh absen dalam urusan transportasi publik. Pelibatan lintas kementerian dan lembaga negara sangat dibutuhkan untuk menjamin kebijakan yang dirumuskan serta pelaksanaannya bisa maksimal. Pemerintah perlu melibatkan berbagai *stakeholder* ketika perumusan kebijakan berlangsung. Pelibatan *stakeholder* penting untuk menjamin setiap aspirasi kelompok kepentingan dapat terwadahi dan dapat ditemukan satu titik temu bersama⁷.

⁷ Faris Widyatmoko, *Dinamika (Kebijakan Transportasi Online)*, Vol 1, Journal Of Urban Sociology, 2018, Hal 56.

2. Skripsi Laila Magfiroh, dengan judul “*Prospek Bisnis Transportasi Online Dalam Masyarakat Industrial Pendekatan Islamic Innovation Disruptif*”, jenis pendekatan penelitian ini dengan metode kualitatif deskriptif. Permasalahan penelitian ini Bagaimana perkembangan industri transportasi *online* di era masyarakat industrial keberadaan transportasi *online* saat ini. hasil penelitian ini dimaksudkan untuk mempermudah masyarakat dalam melakukan kegiatan atau aktivitas sehari-hari. Mulai dari memesan makanan, mengantar ketempat tujuan, mengantarkan atau mengambil kiriman, dan lain-lain. Hal tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dalam bermuamalah salah satunya yakni tolong menolong. Mengapa bisnis transportasi *online* sangat prospektif di era masyarakat industri, Generasi milenial memiliki peluang dan kesempatan berinovasi yang sangat luas dan mempunyai kemandirian secara ekonomi, sebagai buktinya adalah menjamurnya berbagai bidang usaha di Indonesia diantaranya adalah bisnis.⁸

3. Jurnal Arieffan Syah dan Aryah Farhan dengan judul “*Optimalisasi Jasa Transportasi Khusus Akhwat Terhadap Terhadap Kesejahteraan Driver Akhwat*”

⁸Laila Magfiroh,”(*Prospek Bisnis Transportasi Online Dalam Dalam Masyarakat Industrial*)”(Palangkaraya: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Iain Palangkaraya, Hal 94.

Dalam Perspektif Ekonomi Islam". Permasalahan penelitian optimalisasi pada usaha jasa transportasi *online* khusus akhwat di kota Medan melalui aspek perspektif ekonomi Islam, mekanisme dan bagaimana peluang, ancaman, kekuatan serta kelemahan. Metode Penelitian yang diterapkan merupakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di uraikan, maka kesimpulan yang didapat sehubungan dengan hasil penelitian. Hasil dari penelitian ini bahwa system operasional ojek khusus akhwat saat ini belum optimal, perlu ditingkatkan lagi terutama pada pembuatan system aplikasi *driver* dan konsumen Ojek Khusus Akhwat.⁹

4. Skripsi Irfa Thasa Khusaini, dengan judul "*Analisis Peranan Ojek Online Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Driver Gojek Kota Semarang)*". Permasalahan penelitian Bagaimana praktik dan pelayanan ojek *online* di Kota Semarang Bagaimana analisis terhadap peranan ojek *online* dalam meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat, Bagaimana pekerjaan *driver* ojek *online* dalam

⁹ . Arieffan Syah Dan Aryah Farhan, *Optimalisasi Jasa Transportasi Khusus Akhwat Terhadap Kesejahteraan Driver Akhwat Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Vol 4, Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Stie Anindyaguna, Hal 1

perspektif ekonomi Islam. Pada penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan dengan metode penelitian kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang didapat sehubungan dengan hasil penelitian. Hasil dari penelitian ini bahwa berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, profesi *driver* ojek *online* bisa meningkatkan pendapatan ekonomi, baik sebagai pekerjaan sampingan maupun sebagai pekerjaan utama. Adapun beberapa faktor seseorang bekerja menjadi *driver* ojek *online* diantaranya karena tuntutan ekonomi, butuh pekerjaan, penghasilan lumayan, dan waktu kerja *flexibel*. Kendalanya sendiri saat bekerja adalah persaingan ketat, penumpang, *sniper*, *maps*, pihak restoran (mitra *Gofood*), dan pihak perusahaan. Kemudian dari pelayanan yang diberikan, masih ada *driver* ojek *online* yang belum maksimal dan masih belum sesuai dengan kualitas pelayanan yang sesuai dengan sifat Nabi SAW, yakni *Shidiq*, *Amanah*, *Tabligh*, dan *Fathanah* dalam menjalankan tugasnya. Profesi *driver* ojek *online* sendiri dalam Islam diperbolehkan karena tidak ada dalil yang mengharamkannya, dan beberapa aspek ekonomi Islam pada ojek *online*

diantaranya adalah aspek keadilan, kerelaan, dan kemaslahatan¹⁰.

5. Jurnal Rizal, Amiruddin K, Mirwan Misbach. Dengan judul “*Perspektif Bisnis Syariah Pada Jasa Transportasi Online Gojek di Makasar*”. Pada penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan dengan metode penelitian. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dan pendekatan normatif dengan menggunakan metode penelitian deskriptif analisis. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang didapatkan bahwa beralihnya pengguna ojek pangkalan ke ojek *online* Go-Jek.¹¹

G. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Peneliti lapangan merupakan suatu metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah

¹⁰. Irfa Thasa Khusaini, *Analisis Peranan Ojek Online Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Driver Gojek Kota Semarang)*, Semarang: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walisongo Semarang

¹¹. Rizal Dkk, *Perspektif Bisnis Syariah Pada Jasa Transportasi Online Gojek Di Makasar*, Vol 6, Jurnal Iqtisaduna, 2020

masyarakat.¹² tujuan penelitian lapangan biasanya membuat catatan lapangan secara ekstensif yang kemudian dibuatkan kodenya dan dianalisis dalam berbagai cara.¹³ Tujuan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan suatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.¹⁴

Berdasarkan pengertian di atas, penelitian lapangan merupakan penelitian yang bertujuan untuk meneliti suatu hal yang terjadi dalam masyarakat. Penelitian lapangan merupakan suatu pemeriksaan atau pengujian yang teliti dan kritis dalam mencari fakta atau prinsip-prinsip penyidikan yang tegun guna memastikan suatu hal. Dalam hal ini adalah mengenai Peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike* di kota Bengkulu.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif, yaitu merupakan format penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkas

¹² Choirun Kartono, “*Strategi Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Pada Gribel Mentari Ceria Unit Klitik*”, Ponorogo: Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2021

¹³ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), 32

¹⁴ Cholid Narbuko Dan Abu Achmadi, *Metedologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), 46

berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variable yang timbul di masyarakat yang menjadi objek

1. Waktu Dan Tempat Penelitian

Waktu dan tempat penelitian ini dilakukan di JL. S. Parman, Tanah Patah, Kec. Ratu Agung, Kota Bengkulu yang merupakan tempat dimana peneliti akan dilakukan untuk menemukan fakta dan data berhubungan dengan penelitian.¹⁵

2. Informan Penelitian

Informan atau subjek penelitian adalah orang yang diminta untuk memberikan keterangan saat melakukan penelitian tentang suatu fakta atau pendapat. Adapun penentuan informan penelitian digunakan untuk memperoleh informasi secara
Dibengkulu sendiri jumlah driver 10.000 yang peneliti teliti Cuma 5 orang

Adapun informan pada penelitian ini ada 5 orang yakni Putrado 25 tahun, Agus 27 tahun, Purwanto 42 tahun, Wangga 24 tahun

3. Sumber data

a. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah semua data atau seorang yang memberikan informasi

¹⁵ Observasi Pada 30 Oktober 2024 di Kantor *Maxim* Tanah Patah Kota Bengkulu

dan keterangan yang berkaitan dengan kebutuhan penelitian adapun sumber data tersebut ialah :

- 1) Sumber Primer. Sumber primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data .¹⁶ Sebagai data primer adalah 1 orang adalah yang bekerja dikantor *Maxim* dan 5 orang driver sebagai sampel menggunakan daftar pertanyaan dan wawancara langsung
- 2) Data Sekunder. Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data yaitu data yang didapat dari catatan, buku dan majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, skripsi dan jurnal.¹⁷

4. Teknik-Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka

¹⁶ . Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R & D*, (Bandung; Alfabeta 2011) Cet. Ke-12, H. 225

¹⁷ Nilamsari, “*Memahami Studi Dokumen Dalam*”, Hal. 179

peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.¹⁸

a. Observasi

Observasi adalah pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek-objek yang dilihat dan hal-hal yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan. Observasi atau pengamatan meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh pancaindra. Jadi observasi dapat dilakukan dengan penglihatan, penciuman, pendengaran, praba dan pengecap. Apa yang dilakukan ini sebenarnya adalah pengamatan langsung dalam artian penelitian observasi dapat dilakukan dengan tes, kuesioner, rekaman gambar, dan rekaman suara.¹⁹ Teknik ini dilakukan pengamatan dalam pengumpulan data secara langsung. Dilakukan untuk memperoleh informasi dan data factual serta memahami situasi dan

¹⁸ Pupu Saeful Rahmat, "Penelitian Kualitatif" Jurnal Equilibrium, Vol. 5 N. 9 Juni 2009, Hal. 16

¹⁹ . Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Ed. Revisi, Jakarta: Rineka Cipta, 2002, Cet 12, H. 133

kondisi objek dan subjek penelitian dengan mengunjungi para driver *Maxim* kota Bengkulu

b. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang di wawancara yang akan memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.²⁰ Ditinjau dari penelitian pelaksanaannya maka penulis menggunakan wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal, karena pada jenis penelitian ini pertanyaan yang diajukan sangat tergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi bergantung pada spontanitas dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara. Hubungan pewawancara dengan terwawancara adalah dalam suasana biasa, wajar, sedangkan pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari saja.²¹ Dimana pewawancara meminta keterangan dan jawaban dengan jelas dan baik.

²⁰. Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, H. 135.

²¹. Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, H. 187.

Adapun data yang diperlukan mengenai peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike* dalam perspektif ekonomi Islam.

c. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan bukti-bukti dalam penelitian, peneliti meneliti benda-benda seperti buku, dokumen, peralatan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.²² Dokumentasi adalah sebagai objek yang diperhatikan dalam memperoleh sumber yang berupa tulisan (*paper*), tempat (*place*), atau orang (*people*).²³

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa dokumen adalah rekaman yang ditulis atau dipahat, yang mengandung informasi berupa fakta dan bentuk lain atau rekaman informasi dalam berbagai bentuk, karena merupakan sarana wadah pengetahuan dan ingatan manusia, karena didalam dokumen disimpan pengetahuan yang diperoleh manusia serta

²² W Gulo, Metodologi Penelitian, (Jakarta;Pt. Grafindo,2005), 120

²³ Suharsani Arikunto, Prosedur Suatu Pendekatan Praktik,(Jakarta; Pt Renika Cipta, 2010), 206.

segala sesuatu yang di ingat oleh manusia di tuangkan dalam bentuk dokumen.²⁴

5. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, ada beberapa langkah yang ditempuh untuk dapat mengenalisa data yaitu antara lain:

a. *Data reduction* atau reduksi data

Reduksi data merupakan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila diperlukan.

b. *Display* data atau penyajian data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk Uraian singkat, bagan hubungan antar kategori, *Flowchart* dan

²⁴ Ulul Absor, "Religious Archives: Peran Arsip Dan Dokumentasi Dalam Penulisan Sejarah Peradaban Islam Di Indonesia," *Jurnal Kajian Islam Interdisipliner* 2, No. 1 (2017) : 1-4.

sejenisnya. Dalam hal ini, peneliti akan menyajikan data yang didapat sebelumnya dalam bentuk uraian dan bagan.

c. Kesimpulan (*Conclusion drawing*) atau Verifikasi (*verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan huberman adalah titik awal yang bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya tetapi apabila kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali ke lapangan mengumpulkan data maka kesimpulan yang ditemukan merupakan kesimpulan yang kredibel.²⁵ Dalam hal ini, kesimpulan yang dibuat untuk menjawab rumusan masalah berdasarkan hasil penelitian yang didapat dari wawancara, observasi dan dokumentasi agar menjadi kesimpulan yang dapat dipercaya.

²⁵ Hardani, Dkk, “*Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*”, (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2020), Hal. 232

H. Sistematika Penulisan

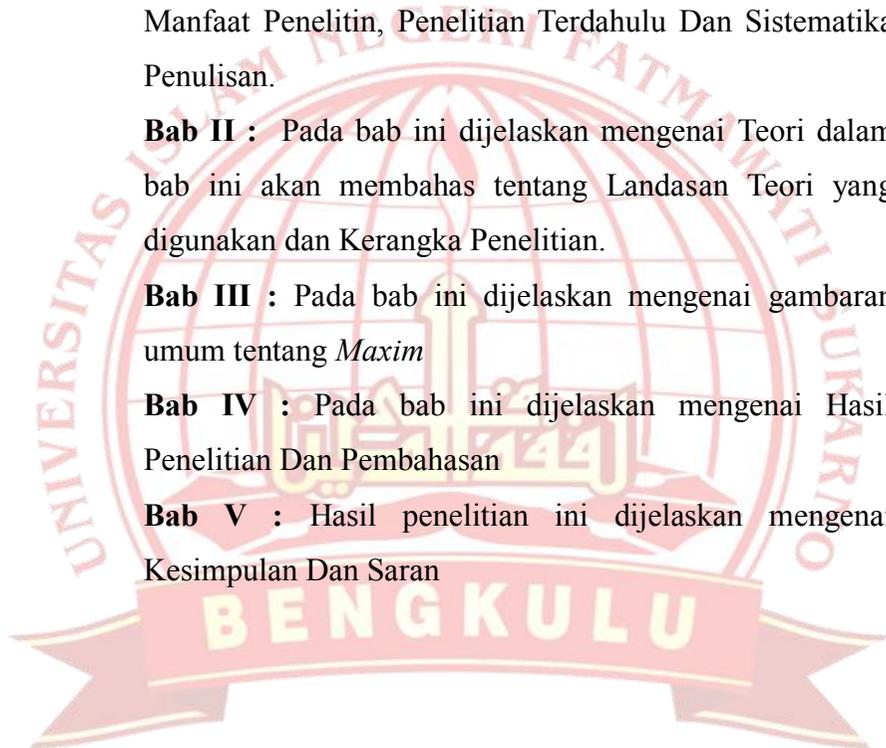
Bab I : Pada bab ini dijelaskan mengenai Latar Belakang, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Peneliti, Penelitian Terdahulu Dan Sistematika Penulisan.

Bab II : Pada bab ini dijelaskan mengenai Teori dalam bab ini akan membahas tentang Landasan Teori yang digunakan dan Kerangka Penelitian.

Bab III : Pada bab ini dijelaskan mengenai gambaran umum tentang *Maxim*

Bab IV : Pada bab ini dijelaskan mengenai Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Bab V : Hasil penelitian ini dijelaskan mengenai Kesimpulan Dan Saran



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah suatu rencana yang disusun dan dikelola dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bisa memberikan dampak positif bagi organisasi tersebut secara jangka panjang. Salah satu fokus kajian dalam manajemen strategi ingin memberikan dampak penerapan konsep strategis kepada perusahaan secara jangka panjang. Atau sustainable termasuk dari segi profit yang stabil.

Manajemen strategis menurut David adalah pengerjaan dan informasi tentang pembentukan, pelaksanaan, dan penilaian pilihan lintas berguna yang memberdayakan organisasi untuk mencapai hasil. Seperti yang dijelaskan dalam definisi, administrasi vital berpusat di sekitar koordinasi administrasi, pemasaran, keuangan atau pembukuan, item atau kegiatan, pengujian, peningkatan, dan kerangka kerja data komputer untuk mencapai tujuan. Sementara itu, menurut *Wheelen and Hunger* manajemen strategis adalah seperangkat keputusan tindakan manajerial dan pengambilan keputusan jangka panjang dalam perusahaan. Ini termasuk analisis lingkungan (lingkungan eksternal dan internal),

perumusan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi serta kontrol.²⁶

Manajemen Strategis dapat dilihat sebagai suatu proses yang mencakup sejumlah tahapan yang saling terkait dan berurutan. Proses manajemen strategis bersifat dinamis dan merupakan serangkaian komitmen, keputusan, dan tindakan yang diperlukan oleh perusahaan atau organisasi untuk mencapai daya saing strategis dan menghasilkan laba di atas rata-rata. Dari tahapan proses manajemen strategis, dapat disimpulkan bahwa manajemen strategis adalah seperangkat keputusan dan tindakan yang menghasilkan perumusan dan pelaksanaan rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan suatu perusahaan.

Manajemen strategis melibatkan pengambilan keputusan jangka panjang yang berorientasi pada masa depan dan kompleks serta membutuhkan sumber daya yang cukup besar, sehingga partisipasi manajemen puncak sangat penting. Dengan pendekatan manajemen strategis, manajer di semua tingkatan perusahaan berinteraksi dalam perencanaan dan implementasinya. Akibatnya, konsekuensi perilaku manajemen strategis serupa dengan pengambilan keputusan partisipatif. Oleh karena itu,

²⁶ Alvian Ramadhan, “*Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online Ustreet Lampung*”. (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 10-11

penilaian yang akurat atas dampak perumusan strategi terhadap kinerja organisasi tidak hanya memerlukan kriteria evaluasi keuangan, tetapi juga pengukuran dampak berbasis perilaku non- keuangan.²⁷

Secara umum baik dari internal maupun eksternal, kajian manajemen strategi bergerak atas dasar pemahaman dibawah ini, yaitu :

1. Mengkaji dan menganalisis dampak penerapan manajemen strategis kepada internal perusahaan khususnya pada perbaikan yang bersifat sustainable (berkelanjutan)
2. Menempatkan konstruksi manajemen strategis sebagai dasar pondasi perusahaan dalam memutuskan setiap keputusan, khususnya keputusan yang berhubungan dengan profit dan ekspansi perusahaan.

Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi ide yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti sesungguhnya manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk peperangan dalam merumuskan strategi

²⁷Alvian Ramadhan, “*Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online Ustreet Lampung*”. (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 10-11

manajemen puncak harus memperhatikan berbagai faktor yang sifatnya kritikal.²⁸

B. Analisis SWOT (*Strength-Weakness-Opportunity-Threat*)

Alvian mengungkapkan bahwa analisis SWOT menganalisis beberapa faktor untuk membangun strategi bisnis. Hal ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, tetapi pada saat yang sama meminimalkan kelemahan dan ancaman. David Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan di bidang fungsi bisnis mereka. Tidak ada perusahaan yang kuat atau lemah di semua bidang bisnis.²⁹ Kekuatan atau kelangsungan hidup internal dikombinasikan dengan peluang atau ancaman dari pernyataan misi eksternal dan memberikan dasar yang jelas untuk penyusunan tujuan dan strategi Tujuan dan strategi dirancang untuk memanfaatkan kekuatan internal dan meminimalkan kelemahan. Berikut adalah analisis SWOT), yaitu:

1. Kekuatan (*Strengths*)

²⁸ . Ulul Absor, "Religious Archives:Manajemen Strategi," *Jurnal Kajian Islam Interdisipliner* 2, No. 1 (2017) : 1-4.

²⁹ Alvian Ramadhan, "*Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online Ustreet Lampung*". (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 21

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau asosiasi keunggulan lainnya yang terkait dengan pesaing persaingan dan permintaan pasar perusahaan dapat dilayani oleh perusahaan. diharapkan untuk melayani. Kekuatan yang merupakan persaingan khusus yang menawarkan manfaat kompetitif bagi perusahaan di pasar.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keadaan yang terbatas atau rusak dengan sumber daya, teknologi dan kompetensi yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Hal tersebut mungkin dalam bentuk fasilitas, sumber daya keuangan, fungsi administrasi dan kemampuan pemasaran, dapat menjadi sumber yang lemah dari perusahaan.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang bermanfaat bagi lingkungan perusahaan. Tren di masyarakat adalah salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknis dan koneksi yang berkembang antara perusahaan dan pemasok adalah deskripsi tentang peluang bagi perusahaan.

3. Ancaman (*Threats*)

Ancaman itu adalah keadaan yang tidak menguntungkan di lingkungan perusahaan. Ancamannya adalah gangguan utama untuk posisi saat ini atau keinginan perusahaan. Keberadaan pemerintahan dengan membuat peraturan yang baru mungkin merupakan ancaman

Adapun Tujuan Analisis SWOT

1. Tujuan Analisis SWOT

Konsep dasar pendekatan SWOT tampak sederhana sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Tzu Bahwa “apabila kita telah mengenal kekuatan dan kelemahan diri sendiri dan mengetahui kekuatan dan kelemahan lawan, sudah dapat dipastikan bahwa kita akan dapat memenangkan pertempuran”. Dalam perkembangannya saat ini, analisis SWOT tidak hanya dipakai untuk menyusun strategi di medan pertempuran, melainkan banyak diterapkan dalam penyusunan perencanaan strategi *bisnis (Strategic Business Planning)* yang bertujuan untuk menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan,

berikut semua perubahannya dalam menghadapi pesaing.³⁰

2. Analisis Lingkungan Internal

Lestari menyatakan analisis lingkungan internal adalah sebagai proses mengidentifikasi dan mengevaluasi karakteristik perusahaan seperti sumber daya dasar, kemampuan dan keterampilan. Melalui analisis lingkungan internal akan diketahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, dari mana perusahaan dapat mengetahui kinerja masa lalu dan kondisi proyek pada masa yang akan datang. Manajemen harus mampu mengelola faktor internalnya dan beradaptasi dengan faktor eksternal. Menurut David, pendekatan fungsional bisnis untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal termasuk kemampuan dan keterbatasan bisnis secara umum diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Manajemen

Manajemen adalah tingkat sistem manajemen organisasi yang mencakup produksi, pemasaran, manajemen sumber daya manusia dan sistem manajemen. Fungsi manajemen

³⁰ Muhammad Andika "Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Pt Al Muchtar Tour Dan Travel Dalam Perspektif Ekonomi Isla", (Banda Aceh: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2020). Hal. 22

terdiri dari lima kegiatan dasar, yaitu perencanaan, pengorganisasian, motivasi, penempatan staf, dan pengendalian.

b. Pemasaran

Pemasaran adalah proses mengidentifikasi, mengantisipasi, menciptakan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan akan produk dan jasa. Terdapat tujuh fungsi dasar pemasaran: *product*, *pricing*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence*. Memahami fungsi-fungsi tersebut mengidentifikasi dan menilai kekuatan dan kelemahan aktivitas pemasaran.

c. Keuangan

Situasi keuangan merupakan ukuran strategi dari penentuan letak kompetitif. Adapun situasi finansial perusahaan juga dapat menjadi pemikat untuk investor. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan adalah bagian penting untuk merumuskan strategi yang efektif.

d. Produksi dan operasi

Produksi dan operasi bisnis adalah semua kegiatan yang mengubah input menjadi output dalam bentuk barang dan jasa. Manajemen produksi dan operasi terkait erat dengan *input*, proses, dan *output*.

e. Penelitian dan pengembangan

Penelitian dan pengembangan sering kali berorientasi pada produk baru sebelum pesaing, hal ini dilakukan untuk meningkatkan pemasaran dan memperoleh keunggulan biaya melalui efisiensi.

3. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk membuat daftar terbatas peluang dan ancaman yang harus diatasi untuk membawa manfaat bagi bisnis. Perusahaan harus mampu merespon secara agresif dan defensif terhadap faktor-faktor ini, baik dengan menyusun strategi untuk memanfaatkan peluang di luar perusahaan atau dengan meminimalkan dampak dari potensi ancaman. Menurut David, kekuatan eksternal dapat diklasifikasikan menjadi lima kategori:

a. Kekuatan Ekonomi

Kondisi ekonomi berdampak langsung pada daya tarik potensial dari berbagai strategi yang dapat diterapkan perusahaan. Misalnya, ketika pasar sedang tumbuh, berarti daya beli konsumen meningkat, yang mempengaruhi pertumbuhan laba usaha. Juga, jika tingkat bunga suatu negara naik, jumlah uang yang dibutuhkan perusahaan untuk memperluas modalnya akan meningkat, serta mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan.

b. Kekuatan Sosial, Budaya, Demografis, dan Lingkungan

Keseluruhan item, layanan, segmen pasar dan pelanggan dipengaruhi perubahan situasi sosial, budaya, demografi serta lingkungan sekitarnya. Perubahan tersebut menimbulkan masalah bagi usaha kecil, besar, nirlaba di semua sektor industri menghadapi tantangan bisnis.

c. Kekuatan Politik, Pemerintah, dan Hukum

Kondisi politik, pemerintahan, dan hukum dapat mempengaruhi peluang dan ancaman bagi usaha besar dan kecil. Perusahaan yang bisnisnya bergantung

pemerintah, merupakan faktor yang mempengaruhi keberlangsungan perusahaan.

d. Kekuatan Teknologi

Peluang dan ancaman lainnya saat merumuskan strategi bersaing, yaitu kekuatan teknologi yang dimiliki perusahaan. Daya saing barang, jasa, pasar, pemasok, distributor, pesaing, pelanggan, kegiatan produksi, penjualan perusahaan sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi. Kemajuan teknologi juga dapat menciptakan segmen baru, menyebabkan lonjakan produk unggulan, mengubah biaya industri yang relatif kompetitif, dan usangnya produk dan jasa yang ada.

e. Kekuatan Kompetitif

Menentukan strategi yang tepat bagi perusahaan memerlukan pengumpulan dan evaluasi informasi tentang pesaing. Banyak perusahaan memiliki sektor yang bersaing di berbagai industri. Banyak perusahaan multi-sektor biasanya tidak memberikan informasi tentang penjualan segmen dan keuntungan karena alasan kompetitif. Ini adalah hambatan untuk mengidentifikasi pesaing.

C. Pengertian Transportasi *Online*

Secara umum, transportasi dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk memindahkan atau memindahkan seseorang atau barang dari suatu tempat asal untuk tujuan tertentu ke lokasi lain dengan menggunakan alat tertentu. Dengan pengertian tersebut terdapat beberapa dimensi transportasi seperti lokasi (asal dan tujuan), alat (teknologi), ekonomi, sosial, dan kebutuhan spesifik lainnya untuk lokasi tujuan. Secara umum tujuan transportasi adalah untuk memberikan kemudahan bagi segala aktivitas masyarakat.³¹

Menurut Nasution, transportasi digambarkan sebagai perpindahan orang atau barang dari tempat awal ke tempat akhir. Transportasi adalah perpindahan dari tempat asal transportasi dimulai ke tempat yang dituju dimana kegiatan ini berakhir.

Menurut Copra, transportasi adalah perpindahan barang dari satu lokasi ke lokasi lain, yang menunjukkan dimulainya rangkaian rantai pasok, bagi konsumen

Oleh karena itu, transportasi *online* dapat diartikan sebagai layanan transportasi yang sudah ada yang ditransformasikan menjadi layanan transportasi berbasis *online* untuk melayani masyarakat, memanfaatkan

³¹ Alvian Ramadhan, “Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online *Ustreet Lampung*”. (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 13

layanan di berbagai bidang seperti penjemputan, pengantaran makanan dan yang lainnya.³²

1. Manfaat Transportasi *Online*

Kelebihan transportasi *online*, yaitu:

- a. **Praktis.** Mempermudah *customer* untuk memperoleh layanan yang tersedia. *Customer* dapat memesan melalui aplikasi menggunakan koneksi internet yang sesuai dengan handphone/komputer tanpa harus menunggu di pinggir jalan untuk memanfaatkan transportasi.
- b. **Transparan.** Melalui transportasi *online* konsumen dapat melihat layanan yang dipesan berada, berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk tiba, kita dapat mengetahui siapa nama pengemudinya, nomor mobilnya, dan berapa kita harus membayar biayanya. Semua informasi ini tersedia untuk konsumen saat memesan di aplikasi.
- c. **Banyak Pilihan.** Pengiriman *online* memberikan banyak layanan untuk *customer* dengan persyaratan berbeda dan tarif lebih murah.
- d. **Kemudahan Dalam Pembayaran.** Memberikan akses ke seluruh lapisan masyarakat karena kita

³²Alvian Ramadhan, “*Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online Ustreet Lampung*”. (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 14

dapat dengan mudah membayar dengan uang tunai, kartu kredit atau debit.

- e. **Tarif Murah dan Pasti.** Transportasi *online* didasarkan pada perhitungan tarif tertentu berdasarkan jarak, kalkulasinya jelas, dan tidak mengalami kerugian.
- f. **Sering Menawarkan Promo.** Untuk mendapatkan customer penawaran tarif promo sering dilakukan oleh pihak ojek *online*.
- g. **Lebih Terpercaya.** Ojek *online* lebih handal karena sudah terverifikasi privasi dan sudah mematuhi SOP lainnya. Dengan begitu konsumen merasa aman dan nyaman.³³

D. Transportasi *Online* Perspektif Ekonomi Islam

Secara umum transportasi didefinisi sebagai usaha dan kegiatan mengangkut atau membawa barang dan atau penumpang dari satu tempat ke tempat lainnya untuk keperluan tertentu dengan menggunakan alat tertentu pula. Nasution mengartikan transportasi sebagai pemindahan barang atau manusia dari tempat asal ke tempat tujuan. Dalam hal tersebut maka terdapat tiga hal kegiatan yaitu adanya muatan yang diangkut, adanya

³³ Alvian Ramadhan, “*Strategi Bersaing Layanan Transportasi Online Ustreet Lampung*”. (Lampung: Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, 2022), Hal 14

kendaraan sebagai alat angkut dan adanya jalan untuk dilalui.³⁴

Dengan adanya pemindahan barang atau manusia dari tempat asal ke tempat tujuan, maka dalam hal ini transportasi bisa dikatakan salah satu sektor yang dapat menunjang kegiatan ekonomi (*the promoting sektor*) dan pemberi jasa bagi perkembangan ekonomi. Prasarana transportasi sendiri memiliki dua peranan utama yaitu pertama, sebagai alat bantu untuk mengarahkan pembangunan di daerah perkotaan. Kedua, sebagai prasarana bagi pergerakan manusia dan/atau barang yang timbul akibat adanya kegiatan di daerah perkotaan tersebut.

Dalam ekonomi pembangunan suatu daerah, transportasi bisa dijadikan sebagai suatu penghasilan. Hal ini karena dalam pelaksanaan suatu pembangunan dibutuhkan beberapa komponen diantaranya adanya tenaga kerja, sumber daya alam, modal, sumber daya teknologi, sumber daya kelembagaan dan sistem transportasi.

Cara memesan orderan *Maxim* adalah sebagai berikut:

1. Pertama-tama konsumen dapat melakukan pemesanan melalui aplikasi dengan terlebih dahulu memasukan

³⁴ Nasution H. M. N., Manajemen Transpotasi, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia, 1996

alamat penjemputan dan alamat yang akan dituju. Konsumen juga dapat memilih metode pembayaran dengan *cash* atau via transfer

Aplikasi akan segera memproses pemesanan tersebut dengan menggunakan algoritma yang rumit untuk melakukan pencarian *driver* terdekat yang akan mengantarkan calon konsumen.

2. *Driver* yang berhasil mendapatkan orderan *bike* berhak mengantarkan penumpang sesuai dengan alamat penjemputan dan mengantarkan penumpang sampai ketujuan dengan aman.
3. Setelah sampai ditujuan, maka penumpang diharuskan membayar ke *driver* jika menggunakan metode pembayaran *cash*. Jika menggunakan metode pembayaran *Go-Pay* atau uang elektronik lainnya maka penumpang tidak harus membayar lagi

Dalam suatu pembangunan ekonomi sangatlah dibutuhkan peranan dari sebuah transportasi. Karena tanpa adanya sarana transportasi dalam pembangunan ekonomi suatu negara, maka tidak dapat tercapai suatu hasil yang optimal dalam perspektif ekonomi Islam semua bisnis harus berlandaskan halal dan baik sebagaimana yang allah SWT jelaskan dalam Al-Quran dalam surah Al-Baqarah 168 :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتَ
الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ﴿١٦٨﴾

yâ ayyuhan-nâsu kulû mimmâ fil-ardli halâlan thayyibaw
wa lâ tattabi‘û khuthuwâtisy-syaithân, innahû lakum
‘aduwwum mubîn

Artinya : "Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata."

E. Peluang Transportasi *Online Maxim Bike*

Peluang transportasi *Maxim* merupakan Ruang lingkup masyarakat, tentunya sangat butuh sarana transportasi yang memberikan pergerakan dan perpindahan yang efisien ke berbagai tempat dengan cepat, walaupun jarak yang ditempuhnya jauh Dengan semakin majunya bidang ilmu komunikasi, informasi dan teknologi menjadikan masyarakat memiliki perkembangan, baik dari segi non sosial maupun sosial. Salah satu yang berkembang pesat yaitu perkembangan teknologi transportasi. Pada zaman ini, masyarakat ditawarkan teknologi yang berbasis *online* yang sangat berfungsi dengan efektif untuk mempertemukan antara pembeli dan penjual diruang lingkup masyarakat

sehingga mudah menentukan kebutuhan dan kehendak melalui transportasi *online*.

Transportasi *online* ialah transportasi yang berjenis aplikasi, yang dapat ditemukan pada aplikasi dalam smartphone konsumen dengan cara memesan suatu sarana transportasi. Ketika konsumen melakukan aktifitas pemesanan menggunakan aplikasi, maka detail pemesanan dapat terlihat dilayar smartphone seperti jarak tempuh, harga, identitas pengemudi, lama waktu pengemudi tiba kelokasi konsumen, serta data perusahaan pengelola. Dengan adanya transportasi *online*, masyarakat memiliki berbagai kemudahan sehingga tidak perlulagi menunggudi pinggir jalan untuk mendapatkan layanan taksi atau bahkan kepangkalan ojek, bis, becak atau transportasi lainnya. Selain dari itu, tarifnya sudah diestimasikan berdasarkan jarak tempuh. Maka, ketika terjebak macet dalam perjalanan, penumpang tidak perlu khawatir mengenai tarif yang terhanyut oleh waktu sehingga membengkak seperti pada saa tmenaiki transportasi berargometer, karena tarif yang sudah ditestimasikan diawal perjalanan dengan berdasarkan jarak empuh.³⁵

³⁵ Laras Puspita Dewi,Ending Taufi Qurahman,(*Dampak Keberadaan Transportasi Online Terhadap Pendapatan Transportasi Konvensional*).Vol 6,Jurnal Pendidikan Tambusai,2022,Hal 2.

Adapun peluang transportasi *Maxim* tersebut terbagi menjadi tiga sebagai berikut:

1. Tarif murah dan transparan. Dengan keberadaan aplikasi transportasi *online* semua menjadi transparan baik itu tarif dan juga rute perjalanannya yang dapat diketahui lebih dahulu. Jadi semua tarif yang harus di bayar penumpang sudah tertera awal, sehingga tidak ada proses tawar menawar lagi dengan pengendara. Terlebih dengan adanya berbagai promo yang di tawarkan oleh pihak transportasi *online*.
2. Praktis. Dengan adanya transportasi *online* jelas semua menjadi praktis, karena masyarakat dapat memasarkan atau mengatakan barang dari rumah serta kantor hanya dengan satu *smartphone* maka *driver* transportasi *online* langsung menghampiri sesuai keinginan pemesan.
3. Aman dan lebih terpercaya. Dikategorikan aman dan terpercaya dikarenakan setiap *driver* wajib melakukan registrasi terlebih dahulu dengan identitas yang terdaftar. Sehingga jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, semua dapat dilacak dengan mudah. Dengan begitu, penumpang akan merasa lebih aman menggunakan pengemudi yang sudah terdaftar. Penumpang juga bisa mengetahui rute perjalanannya

jadi bisa merasa aman dan nyaman ketika menggunakan layanan dari transportasi *online Maxim*

F. Tantangan Transportasi *Online Maxim*

Adapun tantangan transportasi *Maxim* yaitu Sebagai pendatang baru di bisnis transportasi *online* tentu *Maxim* memiliki banyak pesaing yang bahkan telah memiliki nama yang besar dan telah terjun lebih dulu dalam dunia transportasi *online*, seperti *Grab* dan *Gojek*.³⁶



³⁶ Adi Sakti, *Orderan Fiktif Ojek Online Ditinjau Dari Bisnis Islam (Studi Kasus Driver Grab 15 A Kota Metro)*, Metro: Uin Metro Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2019, Hal 10

BAB III

Gambaran Umum objek penelitian

A. Sejarah Dan Perkembangan *Maxim*

1. Sejarah Munculnya Aplikasi *Maxim*

Sejarah aplikasi *Maxim*, berdasarkan situs resminya perusahaan *Maxim* hadir sejak tahun 2003 di Rusia, pendiri *Maxim* ialah para insinyur muda dari kota Kurgan yang ahli dibidang teknologi pembuatan dan produksi komputer. Sejarah awal *Maxim* dimulai dari pelayanan taksi kecil di kota Chardinsk yang ada di pegunungan ural. Seiring berjalannya waktu perusahaan *Maxim* mulai menciptakan teknologi dan inovasi dalam pemesanan menggunakan jasa, sehingga pemesanan menjadi lebih modern, mudah dipakai dan aman. Dengan adanya terobosan- 55 terobosan yang lebih modern ini lah kemudian *Maxim* hadir membuka cabang di hampir seluruh kota di Rusia. *Maxim* berkembang menjadi perusahaan transportasi *online* yang tidak hanya fokus ke taksi, tetapi juga jenis layanan angkutan lain seperti ojek atau mobil pada umumnya.³⁷

³⁷AgustisSetyowardani,Maxim,<https://www.liputan6.com/tekno/read/4140565/maxim-jol-asal-rusiapenantang-gojek-dan-grab-di-indonesia>. (Diakses ada tanggal 6 Januari 2024. Pukul 19.51)

Sehingga pada tahun 2014, *Maxim* mulai memperluas bisnis ke luar Rusia dengan membuka cabang di beberapa Negara. Misalnya Ukraina, Kazakstan, Georgia, Bulgaria, Tajikistan, Belarusia, Azerbaijan, Italia hingga Indonesia.³⁸

Perusahaan *Maxim* juga mulai beroperasi di Indonesia pada tahun 2018, dan hanya ada di beberapa kota di Indonesia. Perusahaan *Maxim* dimiliki oleh perusahaan asal Rusia. Di Indonesia, *Maxim* dikelola oleh PT. Teknologi Perdana yang berkantor di Jakarta Selatan. Adapun direktur pengembangan *Maxim* di Indonesia oleh Dmitry Radzun. Hingga saat ini, *Maxim* sudah beroperasi di beberapa kota besar di Indonesia, seperti di Yogyakarta, Pekanbaru, Solo, Balikpapan, Bandar Lampung, Denpasar, Pontianak, Banjarmasin, Jambi, Singkawang, Samarinda, Padang, Banda Aceh, Palembang dan termasuk kota Bengkulu. Perusahaan *Maxim* yang baru membuka cabang di Indonesia ini juga menawarkan kerjasama bagi masyarakat Indonesia yang ingin bergabung menjadi mitra *Maxim* dalam artian ikut serta mengelola bisnis layanan.³⁹

³⁸InfoMaxim, <https://wartakota.tribunnews.com/2019/10/08/IniKeuntungan-Maxim-Ojekonline-Asal-Rusia-Yang-Sudah-Rambah-IndonesiaKenapa-Mengawali-Di-Kaltim>. (Diakses Pada Tanggal 9 Januari 2025 Pada Pukul 19.53)

³⁹ Ibid

Di kota Bengkulu sendiri *Maxim* hadir dan mulai beroperasi pada bulan Setember 2019. Dengan Kepala Cabang *Maxim* kota Bengkulu yaitu Astra Purbaya. Melihat kemajuan provinsi Bengkulu yang begitu pesat dan besarnya potensi ekonomi, selain itu pemerintah Bengkulu juga aktif mengadakan acara-acara besar seperti bazar dan lain sebagainya.⁴⁰

Sehingga dari hal itulah kemudian *Maxim* hadir ditengah masyarakat Bengkulu dan diharapkan dapat memberikan suatu hal yang positif tidak hanya memudahkan masyarakat dalam hal suatu tolak ukur para pengguna. Dengan harga yang cukup terjangkau bahkan bisa dikatakan murah, jika dibandingkan dengan Kompetitor lainnya seperti halnya *Grab* maupun *Go-Jek* yang terbilang mahal. Maka dengan harga yang cukup ramah dikantong inilah yang pada akhirnya menjadi suatu nilai plus dan menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Bengkulu untuk menggunakan *Maxim* sebagai layanan transportasi *online*. Perusahaan *Maxim* sejak beroperasi hingga saat ini banyak mengalami perkembangan, terlebih dalam hal aplikasi. *Menu* pilihan layanan dan kategori yang terus mengalami perkembangan.⁴¹

⁴⁰ Rocky Azhari (Costumer Service Maxim Bengkulu), Wawancara, 22 Desember 2023

⁴¹ Ibid

Maxim yang awalnya hanya hanya berfokus pada jasa transportasi angkutan orang dan barang, seiring perkembangan waktu *Maxim* terus berupaya untuk memperbarui aplikasinya, seperti fitur-fitur maupun layanan yang ada didalamnya hal ini didorong dan menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang semakin pesat, terlebih persaingan antar kompetitor yang juga beroperasi di Indonesia juga menjadi suatu hal dimana *Maxim* harus terus mempertahankan eksistensinya ditengah persaingan antar competitor tersebut. Pada tahun 2020, perusahaan *Maxim* memperbarui aplikasinya dengan fitur-fitur order yang awalnya hanya berfokus pada layanan jasa orang dan barang, saat ini perusahaan *Maxim* memiliki fitur order tambahan seperti hadirnya layanan jasa antar makanan dalam layanan *food and Shop*, jasa layanan kebersihan, message and spa dalam layanan *life*, dan layanan cargo dengan jasa antar barang dari dalam kota maupun luar kota. Pembaharuan layanan lainnya, terkait dengan lokasi tujuan maka pelanggan juga dapat menentukan tujuan ganda atau dengan kata lain disebut multi destination terkait lokasi yang akan dituju dengan tambahan biaya Rp.1000. Dengan hadirnya fitur *order* tambahan ini maka *Maxim* dapat terus mempertahankan keberadaannya ditengah masyarakat.⁴²

⁴² Potret bengkulu, Maxim Transportasi Online dengan Harga

Dalam perkembangannya terkhusus di kota Bengkulu, *Maxim* telah membuka peluang kerja bagi masyarakat, hingga saat ini orang-orang yang sudah terdaftar atau menjalani profesi sebagai *driver* berjumlah lebih dari 2.000 *driver* (pengemudi), dan sampai saat ini pun jumlahnya dipastikan masih terus bertambah setiap harinya hal ini terjadi karena untuk bergabung menjadi *driver* itu cukup mudah dan tanpa mengeluarkan biaya.⁴³

C. Struktur Organisasi *Maxim* Dan Visi Misi

1. Struktur Organisasi



Struktur Organisasi *Maxim* cabang kota kendari Adapun tugasnya adalah sebagai berikut:

Terjangkau, <https://potretbengkulu.com/2020/04/20/maxim> transportasi-online-dengan-tarif-terjangkau (Diakses Pada Tanggal 4 Januari 2025, Pada Pukul 11.47)

⁴³ Potret bengkulu, Maxim Transportasi Online dengan Harga Terjangkau, <https://potretbengkulu.com/2020/04/20/maxim-transportasi-online-dengan-tarif-terjangkau> (Diakses Pada Tanggal 7 Januari 2025, Pada Pukul 11.47)

- a. *Subdivision*/Kepala Cabang Bengkulu yang bertugas sebagai mengontrol dan mengawasi.
- b. *Customer Servis*, bertugas untuk untuk menghandel komplain dari *driver* sama klien *online* ataupun *offline*, jadi kalau *driver* dan klien mau komplain offline langsung ke dua CS ini atau juga mereka bisa meninggalkan *feedback* lewat aplikasi dan nanti di respon oleh mereka.
- 3) MRO (*marchandise Relation Official*), bertugas membuat dan menjalin kerja sama dengan *marchandise-marchandise* di kota kendari mengajak mereka untuk join jadi partnernya *Maxim*.
- c. Mitra *Maxim*, Memberikan pelayanan kepada penumpang yang sedang meminta order.

2. Visi Dan Misi Aplikasi *Maxim*

a. visi

Meningkatkan interaksi secara terus-menerus diantara para pengguna dan membantu banyak orang untuk melakukan perjalanan ke tujuan masing-masing.

b. Misi

Misi aplikasi *Maxim* adalah meningkatkan interaksi secara terus menerus diantara para pengguna dan membantu banyak orang untuk melakukan perjalanan ke tujuan masingmasing.⁴⁴

⁴⁴ 54 <https://taximaxim.com/id/about/>, Diakses pada 06 Januari 2025

Perusahaan *Maxim* memberikan kesempatan kepada pengguna aplikasi *Maxim* untuk berinteraksi maupun berkomunikasi secara efektif, dalam hal pemesanan yang menggunakan layanan-layanan yang tersedia di dalam aplikasi *Maxim* tersebut dengan cara yang mudah. Selain itu, ketika memenuhi order mengoptimalkan proses pencarian lokasi yang juga sudah tersedia didalam aplikasi sehingga semakin mempermudah pengguna dalam proses pemesanan, juga memantau terkait makanan atau barang yang pengguna pesan hanya dalam satu gengaman saja

C. Layanan Jasa Dalam Aplikasi *Maxim*

Kategori *Maxim*, yaki sebuah layanan jasa yang membutuhkan atau melibatkan seorang pengendara (*driver*) dalam melakukan transaksi tertentu, yaitu diantaranya sebagai berikut:⁴⁵

1) *Bike*

Bike yakni suatu layanan jasa antar jemput atau ojek motor roda dua yang siap mengantar pelanggan menuju lokasi tempat yang diinginkan oleh pelanggan. *Driver* akan menjemput pelanggan di tempat yang telah ditentukan oleh pelanggan atau pengguna tersebut melalui aplikasi *Maxim*. Biaya pemesanan pada fitur ini mulai dari

⁴⁵ Sundari Mayang A Sihalo (Costumer Service Maxim Bengkulu), Wawancara, 22 Desember 2025

Rp.8.900,- setiap 1,5km tujuan antaran. Pada fitur *bike* ini para *driver* atau pelanggan boleh menambah bahkan merubah tujuan pengantaran sesuai dengan kesepakatan antara *driver* dengan konsumen itu sendiri.

2) *Food and Shop*

Food And Shop yaitu layanan jasa dalam bentuk pesan antar makanan yang telah dipilih oleh konsumen sesuai pilihan menu dari toko makanan atau barang yang terdapat pilihannya pada aplikasi *Maxim* melalui layanan *food and Shop* yang kemudian akan ditemukan oleh seorang *driver* yang bersedia membelikan dan mengantarkan pesanan makanan kepada pelanggan tersebut. Dalam fitur *food and Shop* ini aplikasi *Maxim* tidak menyediakan menu dan harga yang di sediakan toko tersebut, melainkan para konsumen itu sendiri yang mencari menu dan harga makanan pada toko tersebut. Pada fitur *food and Shop* ini para konsumen menuliskan pesanan di deskripsi yang telah disediakan pada aplikasi *Maxim* itu sendiri. Sehingga para *driver* tinggal pergi menuju toko yang telah dipesan oleh konsumen itu sendiri. Biaya pemesanan pada fitur ini yaitu, Rp.7000,- setiap 1 km dari lokasi toko pemesanan menuju ke tempat tujuan antar. Para konsumen boleh menambahkan pesannya sesuai dengan kesepakatan dengan *driver* itu sendiri. Pada fitur ini makanan akan dibayarkan dahulu oleh para driver itu sendiri dan akan

dibayarkan kembali oleh konsumen beserta biaya pengiriman. Pesanan makanan bisa dibayarkan langsung oleh konsumen jika konsumen sudah konfirmasi kepada pemilik toko tersebut, sehingga para *driver* tinggal mengantar pesanan tersebut tanpa harus dibayarkan terlebih dahulu.

3) *Delivery*

Delivery yaitu layanan jasa pesan antar, diantaranya berupa jasa antar makanan maupun barang yang telah dipilih oleh pengguna sesuai dengan pilihan menu dari restoran/kedai maupun toko barang yang terdapat pilihannya pada aplikasi *Maxim*. Pada fitur ini para konsumen tinggal menuliskan pesanan barang yang akan di antar di layanan yang telah disediakan oleh aplikasi *Maxim*. Barang yang diantar harus di konfirmasi terlebih dahulu kepada *driver* apakah barang yang akan diantar sudah siap atau belum. Biaya upah pemesanan pada fitur ini yaitu Rp.4.000,- setiap 1 km rute dari lokasi penjemputan menuju tempat pengantaran. Di fitur ini para konsumen boleh menambahkan barang yang akan diantar apabila sesuai dengan kesepakatan dengan *driver* tersebut

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti dengan melakukan wawancara kepada beberapa orang yang bekerja menjadi *driver Maxim bike* yang ada di kota Bengkulu, Berdasarkan hasil wawancara kepada informan penelitian, sejarah munculnya *Maxim* disampaikan oleh informan Astra (40) berikut ini “

“Maxim adalah aplikasi ride-hailing yang pertama kali diluncurkan di Rusia pada tahun 2015. Didirikan oleh perusahaan Maxim Sokolov, aplikasi ini bertujuan untuk menyediakan layanan transportasi yang mudah dan efisien. Seiring berjalannya waktu, Maxim berkembang pesat dan mulai merambah pasar internasional, termasuk negara-negara di Asia dan Eropa.

Keberhasilan Maxim sebagian besar didukung oleh model bisnis yang kompetitif, tarif yang terjangkau, serta kemudahan akses bagi pengguna dan pengemudi. Selain layanan taksi, Maxim juga menawarkan berbagai fitur seperti pengiriman makanan dan barang, yang semakin memperluas jangkauan layanannya. Dengan terus beradaptasi dan mengembangkan layanannya, Maxim menjadi salah satu

*pemain penting dalam industri transportasi online di berbagai negara.*⁴⁶

Selanjutnya adalah sejarah Maxim masuk keBengkulu, disampaikan oleh informan Astra (40) sebagai berikut :

*“Maxim masuk ke Bengkulu pada tahun 2020, sebagai bagian dari ekspansi layanan transportasi online di berbagai daerah di Indonesia. Kehadiran Maxim di Bengkulu memberikan alternatif bagi masyarakat dalam memilih moda transportasi yang lebih praktis dan efisien. Seiring dengan peluncuran layanan, Maxim menawarkan tarif yang kompetitif dan fitur-fitur menarik, seperti layanan antar-jemput dan pengiriman barang. Hal ini membuatnya cepat mendapatkan perhatian dan minat pengguna lokal, sekaligus memberikan peluang bagi pengemudi untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Ekspansi ini sejalan dengan tren pertumbuhan layanan ride-hailing di Indonesia, di mana masyarakat semakin mengandalkan aplikasi untuk mobilitas sehari-hari.”*⁴⁷

Selanjutnya adalah syarat untuk menjadi driver Maxim disampaikan oleh informan Astra (40) sebagai berikut :

⁴⁶ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

⁴⁷ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

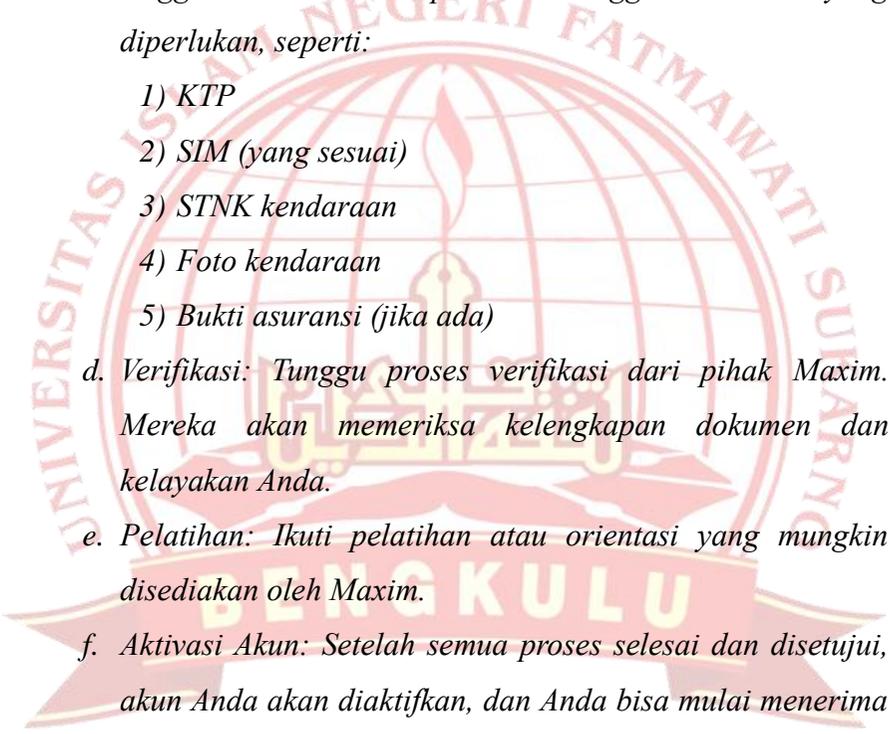
“Syarat untuk menjadi driver Maxim umumnya meliputi:

- 1. Usia: Minimal 21 tahun.*
- 2. SIM: Memiliki SIM yang masih berlaku (SIM A atau SIM C, tergantung jenis kendaraan).*
- 3. Kendaraan: Kendaraan yang memenuhi syarat (misalnya, kendaraan pribadi yang terawat dan memenuhi standar).*
- 4. Dokumen: Menyediakan dokumen penting seperti STNK, KTP, dan bukti asuransi kendaraan.*
- 5. Pendaftaran: Mendaftar melalui aplikasi atau situs web Maxim, serta mengikuti proses verifikasi.*
- 6. Pelatihan: Mengikuti pelatihan atau orientasi yang diadakan oleh Maxim.*
- 7. Persyaratan dapat bervariasi sedikit tergantung daerah, jadi sebaiknya cek informasi terbaru di situs resmi Maxim atau hubungi layanan pelanggan mereka.”⁴⁸*

Selanjutnya adalah prosedur dalam mendaftarkan diri untuk menjadi driver *Maxim bike* disampaikan oleh Astra (40) sebagai berikut :

“Prosedur untuk mendaftarkan diri sebagai driver Maxim Bike umumnya meliputi langkah-langkah berikut:

⁴⁸ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

- 
- a. *Unduh Aplikasi: Download aplikasi Maxim untuk pengemudi di perangkat Anda.*
- b. *Pendaftaran Akun: Buka aplikasi dan pilih opsi pendaftaran untuk driver. Isi data pribadi seperti nama, nomor telepon, dan alamat email.*
- c. *Unggah Dokumen: Siapkan dan unggah dokumen yang diperlukan, seperti:*
- 1) *KTP*
 - 2) *SIM (yang sesuai)*
 - 3) *STNK kendaraan*
 - 4) *Foto kendaraan*
 - 5) *Bukti asuransi (jika ada)*
- d. *Verifikasi: Tunggu proses verifikasi dari pihak Maxim. Mereka akan memeriksa kelengkapan dokumen dan kelayakan Anda.*
- e. *Pelatihan: Ikuti pelatihan atau orientasi yang mungkin disediakan oleh Maxim.*
- f. *Aktivasi Akun: Setelah semua proses selesai dan disetujui, akun Anda akan diaktifkan, dan Anda bisa mulai menerima pesanan.*
- g. *Pastikan untuk memeriksa informasi terbaru di situs resmi Maxim atau aplikasi, karena prosedur dapat bervariasi.*⁴⁹

⁴⁹ Astra, *Staf Kantor Maxim Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

Selanjutnya adalah layanan jasa dari transportasi *online Maxim bike* disampaikan oleh informan Astra (40) sebagai berikut :

“Maxim Bike menawarkan berbagai layanan jasa dalam transportasi online, antara lain:

- a. Layanan Antar Penumpang: Mengantar penumpang dari satu lokasi ke lokasi lain dengan menggunakan sepeda motor.*
- b. Pengiriman Barang: Mengantar paket atau barang dengan cepat dan efisien.*
- c. Layanan Antar Makanan: Mengantarkan makanan dari restoran ke pelanggan.*
- d. Layanan Kurir: Mengirimkan dokumen atau barang kecil dengan cepat.*

*Layanan-layanan ini dirancang untuk memberikan kemudahan dan efisiensi bagi pengguna dalam memenuhi kebutuhan transportasi dan pengiriman.”*⁵⁰

Selanjutnya adalah manfaat yang didapatkan dengan menggunakan transportasi *online Maxim bike* diampaikan oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

“Manfaat yang didapatkan yang pertama Kemudahan Akses maksudnya Pemesanan bisa dilakukan dengan cepat melalui

⁵⁰ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

aplikasi di smartphone, kedua Tarif Terjangkau yang mana umumnya menawarkan tarif yang kompetitif, sehingga lebih hemat dibandingkan transportasi tradisional dan Waktu Penjemputan Cepat dimana Pengemudi biasanya dapat sampai ke lokasi dalam waktu singkat”⁵¹

Dijawab oleh informan Purwanto (38) sebagai berikut :

“Untuk manfaat yang dirasakan pertama masalah keamanan lalu Pilihan Pembayaran dalam hal ini Tersedia berbagai metode pembayaran, termasuk tunai dan pembayaran digital serta selain mengantar penumpang, bisa juga digunakan untuk pengiriman barang dan makanan, memberikan fleksibilitas lebih.”⁵²

Selanjutnya adalah penumpang atau *Customer* yang didapatkan dalam sehari disampaikan informan Wangga (26) sebagai berikut :

“Costumer yang didapatkan dalam sehari dalam sehari bisa mendapatkan 10 penumpang tergantung kemauan driver karena kerjanya fleksibel tidak tergantung waktu”⁵³

Dijawab oleh informan Agus (24) sebagai berikut :

⁵¹ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

⁵² Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁵³ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

“Untuk orderan itu sehari saya bisa menerima 10 – 15 orderan termasuk orderan makanan dan mengantar penumpang”⁵⁴

Dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

“Dalam sehari saya pernah mendapatkan orderan sampai 15 an namun saat ada ferstival saya pernah mendapatkan orderan sampai 20 orderan”⁵⁵

Dijawab oleh informan Purwanto (38) sebagai berikut :

“Saya mengambil orderan bisa sampai 20 keatas termasuk orderan makanan namun menurut saya kalau orderan itu juga tergantung hari karena ada juga yang perharinya mendapat orderan yang hanya sedikit.”⁵⁶

Selanjutnya adalah pendapatan dan pengeluaran sesuai untuk memenuhi kebutuhan disampaikan informan Wangga (26) sebagai berikut :

“Selama ini pendapatan yang saya dapatkan untuk saya sudah cukup memuaskan untuk kebutuhan.”⁵⁷

⁵⁴ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

⁵⁵ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

⁵⁶ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁵⁷ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

Dijawab oleh informan Agus (24) sebagai berikut :

*“Pendapatan dan pengeluaran selama menjadi driver Alhamdulillah cukup untuk sehari-hari.”*⁵⁸

Dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

*“Untuk kebutuhan sehari-hari kurang lebih cukup kadang juga masih bisa menyisihkan uang untuk kebutuhan dana darurat.”*⁵⁹

Dijawab oleh informan Purwanto (38) sebagai berikut :

*“Alhamdulillah untuk pendapatan dengan pengeluaran sehari-hari mencukupi apalagi kalau ada event besar dan festival biasanya lebih banyak bisa menyisihkan pendapatan untuk di tabung.”*⁶⁰

Selanjutnya adalah Kenapa konsumen lebih memilih Maxim disampaikan informan Astra (40) sebagai berikut :

“Konsumen lebih memilih Maxim karena beberapa alasan, antara lain: Tarif Kompetitif: Maxim sering menawarkan tarif yang lebih terjangkau dibandingkan dengan layanan serupa lainnya. Kemudahan Penggunaan: Aplikasi yang user-friendly

⁵⁸ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

⁵⁹ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

⁶⁰ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

memudahkan pengguna dalam melakukan pemesanan dan pembayaran. Ketersediaan Layanan: Maxim menyediakan berbagai layanan, seperti transportasi penumpang, pengiriman barang, dan makanan, dalam satu platform. Kecepatan dan Efisiensi: Pengemudi biasanya dapat menjangkau lokasi dengan cepat, sehingga menghemat waktu bagi konsumen. Keamanan: Fitur pelacakan dan informasi pengemudi memberikan rasa aman bagi penumpang. Promo dan Diskon: Seringkali ada tawaran promo yang menarik, membuat layanan ini lebih menarik bagi konsumen. Reputasi: Keberhasilan dan keandalan layanan yang telah terbukti di berbagai daerah membangun kepercayaan konsumen⁶¹

Dijawab informan customer 1 (20) sebagai berikut :

“Harga yang dipator Maxim terholong cukup murah dan masih bisa dijangkau untuk semua kalangan apalagi mahasiswa seperti saya.”⁶²

Dijawab customer 2 (23) sebagai berikut :

“Saya memilih Maxim karena banyak promo, harga untuk order pengantaran murah dan lebih mudah saya gunakan aplikasinya.”⁶³

⁶¹ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

⁶² Customer 1, Wawancara Pada Tanggal 3 September 2024 Pukul 14.35

Selanjutnya adalah driver *Maxim* dapat mengambil Semua orderan dijawab oleh informan Agus (24) sebagai berikut :

*“Tidak semua driver Maxim dapat mengambil semua jenis orderan. Setiap driver biasanya memiliki kriteria tertentu yang menentukan jenis layanan yang dapat mereka tawarkan, seperti saya kan driver motor hanya dapat mengambil orderan untuk layanan bike, sementara driver mobil hanya untuk layanan mobil.”*⁶⁴

Dijawab informan Purwanto (38) sebagai berikut :

*“Semua driver Maxim memiliki golongan pengambilan orderan tersendiri driver motor biasanya mengantar penumpang dan mengantar makanan, driver mobil bisa mengantar penumpang juga namun dengan beberapa penumpang didalamnya.”*⁶⁵

Dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

*“Untuk pengambilan orderan tidak semua bisa contohnya saja untuk orderan jasa angkutan barang hanya bisa disorder melalui menu cargo.”*⁶⁶

⁶³ Customer 2, Wawancara Pada Tanggal 2 September 2024 Pukul 11.00

⁶⁴ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

⁶⁵ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁶⁶ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

Selanjutnya adalah paling menjadikan pelanggan lebih memilih transportasi *online Maxim* terutama *Maxim bike* dijawab oleh informan Wangga (26) sebagai berikut :

*“Yang menjadi daya tarik pelanggan yaitu tarif terjangkau karena Maxim menawarkan harga yang kompetitif, membuatnya lebih menarik bagi pengguna dan kecepatan layanan yang mana pengemudi Maxim sering kali dapat merespons permintaan dengan cepat, mengurangi waktu tunggu.”*⁶⁷

Dijawab oleh informan Purwanto (38) sebagai berikut :

*“Karena banyak promo menarik dalam hal ini penawaran diskon dan promo reguler menarik lebih banyak pelanggan. Dan waktu fleksibilitas selain transportasi, Maxim Bike juga menawarkan layanan pengiriman barang dan makanan.”*⁶⁸

Selanjutnya adalah Hal yang dapat menarik banyak pelanggan *Maxim* dijawab oleh informan Agus (24) sebagai berikut :

*“Beberapa hal yang dapat menarik banyak pelanggan Maxim antara lain tarif lebih murah dan banyak promo diskon biasanya.”*⁶⁹

⁶⁷ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

⁶⁸ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁶⁹ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

Dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

“Yang menarik pelanggan mudahan akses aplikasi dan harga yang lebih murah.”⁷⁰

Selanjutnya adalah kebijakan pemerintah mengenai tarif atau harga dari menggunakan jasa *Maxim* disampaikan informan Astra (40) sebagai berikut :

“Ya, pemerintah di berbagai negara, termasuk Indonesia, biasanya memiliki kebijakan terkait tarif atau harga layanan transportasi online seperti Maxim. Beberapa hal yang diatur meliputi:

- a. Penetapan Tarif Minimum: Pemerintah sering menetapkan tarif minimum yang harus dipatuhi oleh penyedia layanan.*
- b. Regulasi Tarif Dinamis: Beberapa daerah mungkin mengatur penggunaan tarif dinamis yang dapat berubah sesuai permintaan dan penawaran, meskipun dengan batasan tertentu.*
- c. Kepatuhan pada Aturan Lokal: Perusahaan harus mematuhi regulasi transportasi lokal yang mengatur aspek keselamatan, kenyamanan, dan transparansi tarif.*

⁷⁰ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

d. Transparansi Harga: Pengguna harus diberi informasi yang jelas tentang tarif yang dikenakan sebelum mereka memesan layanan.”⁷¹

Selanjutnya adalah Strategi yang diterapkan dalam menghadapi persaingan antar transportasi online disampaikan informan Astra (40) sebagai berikut :

“Strategi yang diterapkan Maxim dalam menghadapi persaingan antar transportasi online meliputi:

- 1. Tarif Kompetitif: Menawarkan harga yang lebih terjangkau untuk menarik pelanggan.*
- 2. Inovasi Layanan: Memperluas layanan dengan fitur tambahan seperti pengiriman barang dan makanan.*
- 3. Kualitas Pengemudi: Menyaring dan memberikan pelatihan kepada pengemudi untuk meningkatkan kualitas layanan*
- 4. Promo dan Diskon: Menawarkan berbagai promosi dan diskon untuk menarik pengguna baru dan mempertahankan pelanggan lama.*
- 5. Peningkatan Teknologi: Mengoptimalkan aplikasi untuk pengalaman pengguna yang lebih baik, termasuk fitur pelacakan dan sistem pembayaran yang mudah.*

⁷¹ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

6. *Strategi Pemasaran: Melakukan kampanye pemasaran yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan brand awareness.*

7. *Kemitraan: Membangun kemitraan dengan restoran dan bisnis lokal untuk memperluas jaringan layanan.*⁷²

Selanjutnya adalah menggunakan transportasi *online Maxim bike* dapat mempermudah perjalanan atau pengorderan barang makanan disampaikan informan Agus (24) sebagai berikut :

*“Ya, menggunakan transportasi online Maxim Bike dapat mempermudah perjalanan dan pengorderan barang makanan.”*⁷³

Dijawab informan Wangga (26) sebagai berikut :

*“Pengguna dapat dengan mudah memesan perjalanan atau pengiriman makanan hanya melalui aplikasi, tanpa perlu mencari transportasi alternative dan Maxim Bike biasanya memiliki pengemudi yang tersedia dalam waktu singkat, mengurangi waktu tunggu.”*⁷⁴

⁷² Astra, *Staf Kantor Maxim Bengkulu*, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

⁷³ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

⁷⁴ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

Dijawab Informan Purwanto (38) sebagai berikut :

“Mempermudah karena proses pemesanannya Selain antar-jemput penumpang, Maxim Bike juga menawarkan layanan pengiriman barang dan makanan, memberikan fleksibilitas lebih.”⁷⁵

Dijawab informan Putrado (24) sebagai berikut :

“mempermudah apalagi dengan opsi pembayaran, baik tunai maupun digital, memudahkan transaksi dan permudah karena proses pemesanannya”⁷⁶

Selanjutnya adalah Apa saat ada event besar di Bengkulu mempengaruhi pendapatan Maxim disampaikan informan Agus (24) sebagai berikut :

“Ya, saat ada event besar di Bengkulu, biasanya dapat mempengaruhi pendapatan Maxim. Contohnya peningkatan Permintaan: Event besar cenderung menarik banyak orang, meningkatkan permintaan untuk layanan transportasi.”⁷⁷

⁷⁵ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁷⁶ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

⁷⁷ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

Dijawab informan Purwanto (38) sebagai berikut :

“Saat ada event besar mempengaruhi pendapatn karena dalam situasi permintaan tinggi, tarif mungkin meningkat, memberikan potensi pendapatan lebih bagi pengemudi dan Maxim.”⁷⁸

Dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

“Orderan meningkat saat ada Acara besar juga sering meningkatkan kebutuhan untuk pengiriman makanan dan barang, yang dapat menambah pendapatan dari layanan tersebut.”⁷⁹

Dijawab oleh informan Wangga (26) sebagai berikut :

“Menurut saya sangat mempengaruhi ya karena orderan semakin banyak saat ada event-event besar diBengkulu karena Maxim mungkin menerapkan promosi khusus selama event untuk menarik lebih banyak pengguna, meningkatkan jumlah orderan.”⁸⁰

Selanjutnya adalah menurut anda harga atau tarif yang tertera di aplikasi *Maxim* terjangkau disampaikan informan Customer 1 (20) sebagai berikut :

⁷⁸ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁷⁹ Putrado, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

⁸⁰ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

“Tarif yang tertera di aplikasi Maxim umumnya dianggap terjangkau oleh banyak pengguna, terutama jika dibandingkan dengan layanan transportasi online lainnya. “⁸¹

Dijawab oleh informan customer 2 (23) sebagai berikut :

“Dengan berbagai pilihan layanan, pengguna dapat memilih sesuai anggaran mereka dan sampai sejauh ini untuk tariff yang di Maxim sendiri tagalong terjangkau untuk semua kalangan. ”⁸²

Selanjutnya adalah kendala yang di hadapi saat menggunakan transportasi online Maxim bike disampaikan informan Agus (24) sebagai berikut :

“Beberapa kendala yang mungkin dihadapi saat menggunakan transportasi online Maxim Bike Pada waktu-waktu tertentu, seperti jam sibuk atau saat cuaca buruk, pengemudi mungkin sulit ditemukan. Kami mungkin menghadapi kesulitan dalam menemukan lokasi penjemputan atau tujuan, terutama di daerah yang ramai. ”⁸³

⁸¹ Customer 1, Wawancara Pada Tanggal 3 September 2024 Pukul 14.35

⁸² Customer 2, Wawancara Pada Tanggal 2 September 2024 Pukul 11.00

⁸³ Agus, Driver Maxim, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

Dijawab oleh informan Wangga (26) sebagai berikut :

“Kendala yang sering dihadapi salah satunya kendala pembayaran karena beberapa pengguna mengalami masalah dengan metode pembayaran, baik itu kesulitan teknis atau keterbatasan pilihan dan terkadang ada kendala dalam komunikasi antara penumpang dan pengemudi, yang dapat memengaruhi pengalaman.”⁸⁴

Selanjutnya adalah Jika cuaca tidak menentu termasuk kendala, bagaimana *Maxim bike* mengatasi masalah tersebut disampaikan informan Astra (40) sebagai berikut :

“Maxim Bike mengatasi masalah cuaca tidak menentu dengan beberapa cara, antara lain:

- a. Pemberitahuan kepada Pengemudi: Memberikan informasi cuaca kepada pengemudi agar mereka dapat bersiap menghadapi kondisi yang buruk.*
- b. Fleksibilitas Penjadwalan: Mendorong pengemudi untuk mengubah waktu kerja mereka berdasarkan kondisi cuaca, sehingga ketersediaan tetap optimal.*
- c. Peningkatan Komunikasi: Mengingatkan pengemudi dan penumpang untuk tetap berkomunikasi terkait lokasi dan waktu penjemputan, terutama saat cuaca buruk*

⁸⁴ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

- d. *Asuransi Kendaraan: Menyediakan asuransi untuk melindungi pengemudi dan penumpang dari risiko yang mungkin terjadi akibat cuaca ekstrem.*
- e. *Penyesuaian Tarif: Menerapkan tarif dinamis yang dapat beradaptasi dengan kondisi cuaca dan permintaan, sehingga pengemudi tetap mendapatkan kompensasi yang adil.*⁸⁵

Selanjutnya adalah kondisi cuaca mempengaruhi orderan dijawab oleh informan Putrado (24) sebagai berikut :

*“Iya kondisi cuaca mempengaruhi pendapatan terutama pada Maxim bike apalagi jika cuaca hujan biasanya orderan akan meningkat terutama orderan makanan hangat atau makanan yang berkuah, namun jika cuaca panas yang lebih meningkat malah sebaliknya karena orang lebih memilih menggunakan kendaraan daripada berjalan”*⁸⁶

Selanjutnya adalah masalah yang sering terjadi pada saat dilapangan dijawab oleh informan Agus (24) sebagai berikut :

⁸⁵ Astra, Staf Kantor Maxim Bengkulu, Wawancara Pada Tanggal 24 September 2024 Pukul 13.31

⁸⁶ Putrado, Driver Maxim, Wawancara Pada Tanggal 20 September 2024 Pukul 15.53

“biasanya kendala yang terjadi dilapangan adalah miskomunikasi antara pengemudi dan penumpang tentang lokasi atau shareloc yang biasanya kurang tepat”⁸⁷

Jawaban dari informan Purwanto (38) sebagai berikut :

“Kendala yang terjadi dilapangan terkadang ada coustemer yang tiba-tiba mengcancel orderan makanan padahal terkadang makanan tersebut sudah di pesan”⁸⁸

Jawaban dari informan Wangga (26) sebagai berikut :

“Kalau dari saya kendala yang sering saya temukan adalah jika terjebak macet atau sulit menemukan jalan untuk sampai dengan cepat ke tempat titik lokasi penjemputan customer”⁸⁹

Selanjutnya adalah kelebihan transportasi *online Maxim bike* menurut anda dijawab oleh informan Customer 1 (20) sebagai berikut :

“Kelebihan dari Maxim bike adalah harga yang terjangkau, pemesan pengorderan mudah dan kecepatan layanan yang baik”⁹⁰

⁸⁷ Agus, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 8 September 2024 Pukul 13.00

⁸⁸ Purwanto, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 15 September 2024 Pukul 10.05

⁸⁹ Wangga, *Driver Maxim*, Wawancara Pada Tanggal 11 September 2024 Pukul 17.25

⁹⁰ Ani, Wawancara Pada Tanggal 3 September 2024 Pukul 14.35

Dijawab dengan informan Ani (23) sebagai berikut :

“Kelebihan dari Maxim ini banyak menyediakan promo yang menarik, pengiriman serta pemesanan juga tergolong cepat dan keamanan dari aplikasi Maxim ini juga baik”⁹¹

Selanjutnya adalah kekurangan transportasi *online Maxim bike* menurut anda dijawab oleh informan Siti (20) sebagai berikut :

“Untuk kekurangan sendiri menurut saya kalau di Maxim ini terkadang ketersediaan pengemudi yang terbatas apalagi pada cuaca yang buruk”⁹²

Dijawab dengan informan Ani (23) sebagai berikut :

“Kalau Maxim ini kelemahannya kadang ada driver yang miskomunikasi sehingga menyebabkan driver lumayan susah untuk menemukan titik lokasi tujuan.”⁹³

B. Pembahasan

1. Peluang *Maxim Bike* di Kota Bengkulu menurut Prinsip Ekonomi Islam:
 - 1) Kemudahan Akses dan Pelayanan yang Cepat (Kemudahan): Transportasi *online* seperti *Maxim Bike* memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam

⁹¹ Siti, Wawancara Pada Tanggal 2 September 2024 Pukul 11.00

⁹² Ani, Wawancara Pada Tanggal 3 September 2024 Pukul 14.35

⁹³ Customer 2, Wawancara Pada Tanggal 2 September 2024 Pukul

mengakses transportasi secara cepat dan efisien. Hal ini sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yang mengedepankan kemudahan dalam bertransaksi dan memberikan kemaslahatan bagi umat.

- 2) Peluang Ekonomi untuk Pengemudi (Keadilan): *Maxim Bike* memberikan peluang bagi banyak pengemudi untuk memperoleh penghasilan tambahan atau utama. Dalam ekonomi Islam, prinsip keadilan sangat penting, di mana pengemudi diberikan kesempatan untuk mendapatkan pendapatan yang layak tanpa adanya eksploitasi. *Platform* ini memberikan peluang ekonomi yang adil bagi banyak individu, khususnya di daerah yang tidak memiliki banyak peluang kerja formal.
- 3) Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Kemaslahatan): *Maxim bike* berpotensi memberdayakan masyarakat dengan membuka peluang pekerjaan untuk berbagai kalangan, baik pengemudi sepeda motor maupun masyarakat yang menggunakan jasa tersebut. Pemberdayaan ini juga dapat meningkatkan kemaslahatan karena memberikan solusi atas kebutuhan transportasi yang lebih efisien dan murah bagi masyarakat Kota Bengkulu.
- 4) Efisiensi dan Pengurangan Biaya Transportasi (Keberlanjutan): Transportasi *online* seperti *Maxim Bike* dapat mengurangi ketergantungan pada kendaraan

pribadi, yang sejalan dengan prinsip efisiensi dalam ekonomi Islam. Penggunaan kendaraan bersama dapat mengurangi kemacetan dan polusi, yang pada gilirannya memberikan manfaat bagi masyarakat secara keseluruhan.

2. Tantangan *Maxim Bike* di Kota Bengkulu menurut Prinsip Ekonomi Islam:

- 1) Ketidakadilan dalam Pembagian Pendapatan: Salah satu tantangan utama dalam bisnis transportasi *online* adalah ketidakadilan dalam pembagian pendapatan antara *platform* dan pengemudi. Pengemudi sering kali merasa bahwa pendapatan mereka tidak sebanding dengan waktu dan usaha yang dikeluarkan. Dalam perspektif ekonomi Islam, hal ini dapat dianggap sebagai bentuk ketidakadilan atau ketidakseimbangan dalam distribusi hasil usaha, yang dapat menyebabkan ketidakpuasan.
- 2) Persaingan Tidak Sehat (Gharar): Salah satu tantangan lainnya adalah adanya persaingan yang tidak sehat antara pengemudi atau *platform* lain yang lebih besar. Dalam ekonomi Islam, prinsip gharar (ketidakpastian) melarang praktik yang menyebabkan ketidakpastian atau ketidakjelasan dalam transaksi. Jika ada ketidakjelasan dalam hal harga atau pendapatan yang diterima, maka ini bisa menimbulkan ketidakadilan dan merugikan pihak tertentu.

- 3) Pemenuhan Kebutuhan yang Bertentangan dengan Etika Islam (Riba): Beberapa *platform* transportasi *online* memiliki sistem pembayaran atau biaya yang dapat berpotensi melibatkan praktik riba (bunga), seperti biaya transaksi atau pinjaman yang diberikan kepada pengemudi atau pelanggan. Praktik-praktik seperti ini bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam yang melarang riba. Oleh karena itu, *Maxim Bike* perlu mempertimbangkan model bisnis yang sesuai dengan prinsip syariah untuk menjaga keberlanjutan.
- 4) Ketergantungan pada Teknologi (Kehilangan Kemandirian): Penggunaan teknologi yang sangat bergantung pada aplikasi dapat menyebabkan ketergantungan yang tinggi pada sistem tersebut. Dalam ekonomi Islam, menghindari ketergantungan yang berlebihan pada satu pihak atau sistem bisa menciptakan ketidakstabilan ekonomi yang bisa merugikan, baik bagi pengemudi, pelanggan, maupun *platform* itu sendiri.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di kantor *Maxim*, driver *Maxim* dan beberapa customer maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Peluang dan tantangan transportasi *online Maxim bike*

Peluang pada transportasi ini cukup luas dan banyak, yang mana peluang disini bisa berpotensi mendapatkan penghasilan yang besar karena banyak adanya event – event besar yang ada di kota Bengkulu seperti adanya festival tabot, konser dan perayaan pesta rakyat lainnya adanya festival seperti ini akan banyaknya orderan – orderan makan dan orang – orang yang akan memesan jasa *Maxim* untuk mengunjungi tempat festival – festival ini. Peluang lain bisa diambil dari perubahan cuaca yang mana saat musim panas orang – orang akan banyak yang menggunakan jasa *Maxim bike* karena akan lebih memilih untuk naik kendaraan daripada berjalan kaki menuju lokasi tujuannya, serta saat musim dingin orderan makanan yang lebih sering menjadi peluang besar karena banyak Customer yang akan memesan makanan panas menggunakan transportasi *online* karena lebih efektif dan akan mudah sampai ketujuan atau lokasi *customer*.

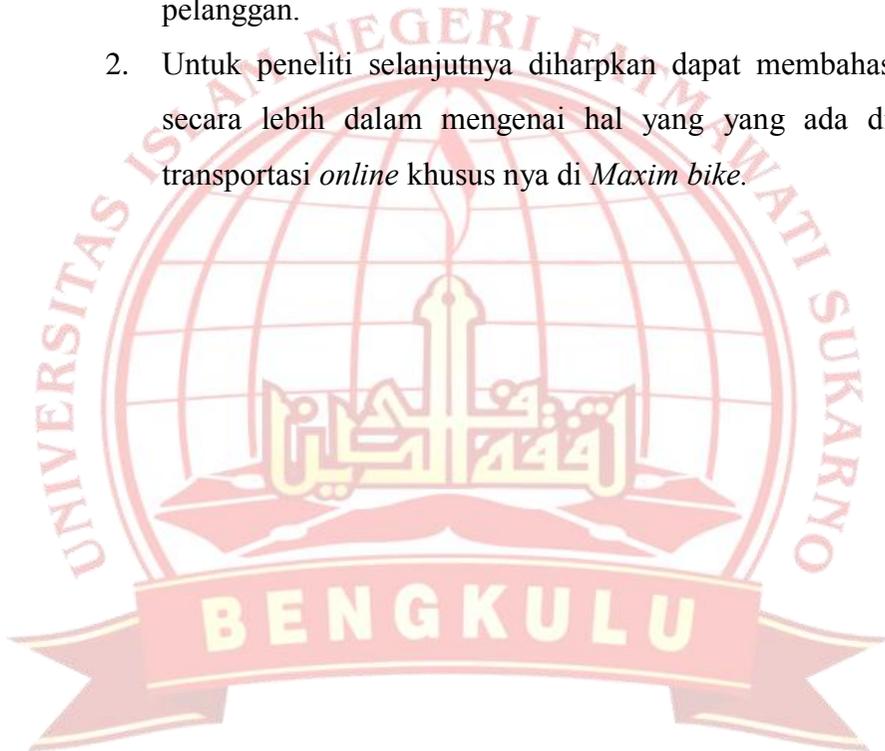
Selain peluang ada juga tantangan transportasi *online Maxim bike*. Yang menjadi tantangan dari transportasi *online Maxim bike* ini biasanya dari kendala pada saat menemukan titik lokasi *customer* atau pelanggan yang banyak masih banyak tidak sesuai dengan lokasi yang dituju, tantangan lain bisa berasal dari kondisi cuaca yang tidak menentu yang mengakibatkan *driver* terkendala pada penjemputan penumpang atau mengambil orderan.

2. *Maxim bike* dalam konteks ekonomi islam

Menurut pandangan Islam, manusia diperintahkan untuk mencari rezeki yang halal dan menjauhi hal-hal yang haram. Jika pekerjaan sebagai ojek *online* melibatkan pengantaran barang, makanan, atau penumpang tanpa unsur yang haram (seperti alkohol, narkoba, atau mendukung perbuatan maksiat), maka pekerjaan tersebut diperbolehkan. Sebagaimana firman Allah SWT berikut: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi...” (QS. Al-Qashash: 77)

B. Saran

1. Untuk *Maxim* agar lebih banyak meningkatkan perbaruan terutama pada menu share lokasi, agar menemukan lokasi dengan titik yang lebih akurat dan jalan yang lebih mudah untuk sampai ke lokasi pelanggan.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat membahas secara lebih dalam mengenai hal yang ada di transportasi *online* khususnya di *Maxim bike*.



DAFTAR PUSTAKA

- Adi Sakti, *Orderan Fiktip Ojek Online Ditinjau Dari Bisnis Islam (Studi Kasus Driver Grab 15 A Kota Metro)*, Metro: UIN metro jurusan ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis Islam, 2019, hal 10
- Arieffan Syah Dan Aryah Farhan, *Optimalisasi Jasa Transportasi Khusus Akhwat Terhadap Terhadap Kesejahteraan Driver Akhwat Dalam Perspektif Ekonomi Islam*.vol 4,Jurnal ekonomi dan bisnis STIE Anindyaguna,hal 1
- Faris Widyatmoko,*Dinamika (Kebijakan Transportasi Online)*,vol 1,Journal Of Urban Sociology,2018,hal 56.
- H.B. Sutopo, *PenelitianKualitatif: Dasar Teori dan Terapannya dalamPenelitian*, (Surakarta: Universitas Sebelas Maret. 2006), hlm. 60. 81Ibid., hlm. 57-58
- <https://www.dictio.id/t/apa-sajakah-kelebihan-dan-kekurangan-dari-penggunaan-ojekonline/14319/2>, diakses 7 des 2023
- <https://www.Bengkulutoday.com/aplikasi-Maxim-hadir-di-Bengkulu-permudah-layanan-pemesanan-transportasi-online>.
- Irfa Thasa Khusaini, *Analisis Peranan Ojek Online Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Driver Gojek Kota Semarang)*, semarang: fakultas ekonomi dan bisnis Islam UIN walisongo semarang
- Laila Magfiroh,“(Prospek Bisnis Transportasi Online Dalam

Dalam Masyarakat Industrial)”(Palangkaraya: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN palangkaraya, hal 94.

Laras Puspita Dewi, Ending Taufi Qurahman, (*Dampak Keberadaa NTransportasi Online Terhadap Pendapatan Transportasi Konvensional*). Vol 6, Jurnal Pendidikan Tambusai, 2022, Hal 2.

Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, bandung: Remaja Rosdakarya, h. 135

Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, h. 187.

Muhammad risky ginanjar dkk, *Evaluasi Dan Rekomendasi Usability Pada Fitur Pemesanan Bike Di Aplikasi Mobile Maxim Dengan Metode Usability Testing Dan Use Questionnaire*, vol 1. Jurnal ilmiah multidisiplin, 2023

Nasution H. M. N., *Manajemen Transpotasi*, Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia, 1996

Puji Lestari Nasution, *Pengaruh Harga Dan Service Terhadap Keputusan Pengguna Transportasi Online Maxim oleh Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Uin Suska Riau Menurut Perspektif Ekonomi Islam*, riau, UIN suska riau, hal 1

Rizal dkk, *Perspektif Bisnis Syariah Pada Jasa Transportasi Online Gojek Di Makasar*, vol 6, jurnal iqtisaduna, 2020

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan*

Praktek, ed. Revisi, Jakarta: Rineka Cipta, 2002, Cet 12,
h. 133

Ulul Absor, "*Religious Archives:manajemen strategi*," Jurnal
Kajian Islam Interdispliner 2, no. 1 (2017) : 1-4.



L

A

M

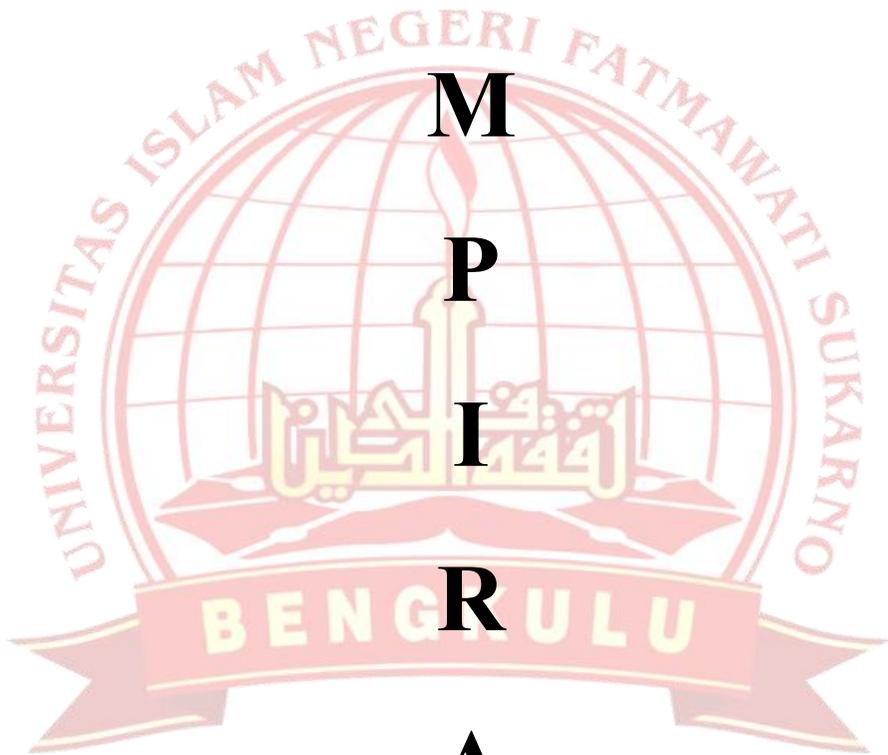
P

I

R

A

N





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME
Nomor : 022/SKLP-FEBI/01/02/2025

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : **Rifan Efendi**

NIM : 1811130073

Program Studi : Ekonomi Syariah

Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Judul Tugas Akhir : **PELUANG DAN TANTANGAN TRANSPORTASI ONLINE
MAXIM BIKE PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan tumin dengan hasil 25%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 18 Februari 2025

An. Dekan

Wakil Dekan 1

Dr. Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 (0736) 51276 Faks (0736) 51171
Website: febi.uinfasbengkulu.ac.id

NILAI UJIAN KOMPREHENSIF

Nama* : Rizka Efendi
Nim* : 1811130073
Jurusan/Prodi* : ekonomi syariah
Komponen : Jurusan/Prodi

No	Aspek Penilaian	Nilai	Keterangan/Huruf
1.	Wawasan tentang materi keilmuan prodi	70	
2.	Kemampuan menganalisa materi keilmuan prodi	68	
3.	Kemampuan memberikan contoh materi keilmuan prodi	73	
Jumlah		211	
Nilai Rata-rata		70,3	...

Ketentuan :

1. Nilai Rata-rata = $\frac{\text{Jumlah Nilai}}{3} = \dots$
2. Mahasiswa dinyatakan LULUS jika mencapai nilai 70 - 100
3. Keterangan Nilai :

- a. 80 - 100 = A
- b. 70 - 79 = B
- c. 60 - 69 = C
- d. 50 - 59 = D
- e. 00 - 49 = E

Bengkulu,
Penguji,

Yanti Sumarni

NIP: 197909162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 (0736) 51276 Faks (0736) 51171
Website: febi.uinfasbengkulu.ac.id

NILAI UJIAN KOMPREHENSIF

Nama* : RIPAN Efendi
Nim* : 181130073
Jurusan/Prodi* : Ekonomi Syariah
Komponen : Fakultas

No	Aspek Penilaian	Nilai	Keterangan/Huruf
1.	Ushul Fiqh Ekonomi Islam & Fatwa DSN		
2.	Pengetahuan tentang Ekonomi Islam		
3.	Ayat dan Hadis Ekonomi		
4.	Etika Bisnis Islam		
Jumlah			...
Nilai Rata-rata	

Ketentuan :

1. Nilai Rata-rata = $\frac{\text{Jumlah Nilai}}{4} = \dots$
2. Mahasiswa dinyatakan LULUS jika mencapai nilai 70 - 100
3. Keterangan Nilai :
 - a. 80 - 100 = A
 - b. 70 - 79 = B
 - c. 60 - 69 = C
 - d. 50 - 59 = D
 - e. 00 - 49 = E

Bengkulu,
Penguji



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 (0736) 51276 Faks (0736) 51171
Website: febi.uinfasbengkulu.ac.id

NILAI UJIAN KOMPREHENSIF

Nama* : Rifan Epanji
Nim* : 1011130073
Jurusan/Prodi* : Ekonomi Syariah
Komponen : Universitas

No	Aspek Penilaian	Nilai	Keterangan/Huruf
1.	Rukun Islam, Rukun Iman dan Ikhsan		
2.	Fiqih		
3.	Ushul Fiqh		
4.	Lima Kaidah Dasar		
Jumlah			...
Nilai Rata-rata	

Ketentuan :

1. Nilai Rata-rata $\frac{\text{Jumlah Nilai}}{4} = \dots$
2. Mahasiswa dinyatakan LULUS jika mencapai nilai 70 - 100
3. Keterangan Nilai :
 - a. 80 - 100 = A
 - b. 70 - 79 = B
 - c. 60 - 69 = C
 - d. 50 - 59 = D
 - e. 00 - 49 = E

Bengkulu
Pengujian

*harap diketik



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

Nomor : 1361/Un.23/F.IV.1/PP.00.9/8/2024
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : Mohon Izin Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan Transportasi Online Maxim Bike
Di -
Tempat

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berkenaan dengan akan diadakannya penelitian pada penulisan Skripsi mahasiswa strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2023/2024, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara:

Nama : Rifan Efendi
NIM : 1811130073
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/ Ekonomi Syariah
Waktu Penelitian : 30 Agustus 2024 - 30 September 2024
Judul Skripsi : "Peluang dan Tantangan Transpormasi Online Maxim Bike Dalam Perspektif ekonomi Islam"
Tempat Penelitian : Maxim Bike

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Bengkulu, 30 Agustus 2024
Dekan,


A Prof. Dr. Supardi, M.Ag.
NIP 196504101993031007

PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Rifan Efendi
Nim : 1811130073
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Peluang Dan Tantangan Transportasi Online Maxim *Bike* Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Wawancara

1. Bagaimana sejarah munculnya aplikasi maxim ?
2. Bagaimana sejarah maxim masuk ke kota Bengkulu ?
3. Apakah syarat untuk menjadi driver maxim *bike* ?
4. Bagaimana prosedur dalam mendaftarkan diri untuk menjadi driver maxim *bike* ?
5. Apa saja layanan jasa dari transportasi online maxim *bike* ?
6. Apa manfaat yang didapatkan dengan menggunakan transportasi online maxim *bike* ?
7. Berapa penumpang atau *coustemer* yang didapatkan dalam sehari dan berapa kisaran penghasilan perharinya ?
8. Apakah pendapatan dan pengeluaran sesuai untuk memenuhi kebutuhan ?
9. Kenapa konsumen lebih memilih maxim *bike* ?
10. Apakah semua driver maxim dapat mengambil semua jenis orderan ?
11. Pertanyaan mengenai Peluang (*Oppurtunity*) :
 - A. Apa yang paling menjadikan pelanggan lebih memilih transportasi online Maxim terutama Maxim *Bike* ?
 - B. Hal apa yang dapat menarik banyak pelanggan ?
 - C. Apakah ada kebijakan dari pemerintah mengenai tarif atau harga dari menggunakan jasa maxim ?
 - D. Strategi apa yang diterapkan dalam menghadapi persaingan antar transportasi online selama ini ?
 - E. Apakah dengan menggunakan transportasi online maxim *bike* dapat mempermudah perjalanan atau pengorderan barang makanan ?
 - F. Apakah saat ada event besar di Bengkulu mempengaruhi pendapatan anda ?
 - G. Apakah harga atau tarif yang tertera di aplikasi maxim terjangkau menurut anda ?
12. Pertanyaan mengenai Ancaman (*Theat*) :

- Apa kendala yang dihadapi saat menggunakan transportasi online maxim *bike* ?
 - Jika cuaca yang tidak mementu termasuk kendala, bagaimana maxime *bike* mengatasi hal tersebut ?
 - Apakah kondisi cuaca mempengaruhi orderan ?
 - Apakah masalah yang sering terjadi pada saat dilapangan ?
13. Apakah kelebihan transportasi online maxim *bike* menurut anda ?
14. Apakah Kekurangan transportasi online maxim *bike* menurut anda ?

Bengkulu, Agustus 2024

Peneliti

Rifan Efendi
NIM. 1811130073

Menyetujui,

Pembimbing I



Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 197808072005012008

Pembimbing II



Yenti Sumarni, MM
NIP. 197904162007012020



Dokumentasi Penyerahan Surat Ke Kantor *Maxim* Bengkulu



Dokumentasi : Wawancara Bersama Pak Astra



Dokumentasi Wawancara Bersama Pak Agus



Dokumentasi Wawancara Bersama Pak Purwanto



Dokumentasi Wawancara Bersama Pak Wangga



Dokumentasi Wawancara Bersama Pak Putrado