



Sistem Informasi Manajemen PT. Gojek Indonesia

Agung Wijoyo^{1*}, Asep Jalal¹, Dina Miranti¹, Muhammad Aliansah¹, Sovie Velisa¹

¹Fakultas Ilmu Komputer, Program Studi Teknik Informatika, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

Email: ^{1*}dosen1671@unpam.ac.id, ²asepjalal2409@gmail.com, ³dinamiranti2@gmail.com, ⁴m.aliensah00@gmail.com, ⁵sovievelisa29@gmail.com

Abstrak—Dalam perkembangan internet diperlukan suatu Manajemen informasi yang merupakan pengelolaan data dimana didalamnya mencakup proses mencari, menyusun, mengklasifikasikan, serta menyajikan berbagai data yang terkait dengan kegiatan yang dilakukan perusahaan sehingga dapat dijadikan landasan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen perusahaan. Jurnal ini bertujuan untuk memperluas pengetahuan pembaca serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang sistem informasi yang di terapkan dalam konteks perusahaan, terutama perusahaan PT Gojek Indonesia.

Kata Kunci: Sistem Informasi; Manajemen Informasi

Abstract— In the development of the internet, information management is needed, which is data management which includes the process of searching, compiling, classifying and presenting various data related to activities carried out by the company so that it can be used as a basis for decision making by company management. This journal aims to expand readers' knowledge and provide a deeper understanding of information systems applied in the corporate context, especially the company PT Gojek Indonesia.

Keywords: Information Systems; Information Management

1. PENDAHULUAN

Dalam perkembangan internet diperlukan suatu Manajemen informasi yang merupakan pengelolaan data dimana didalamnya mencakup proses mencari, menyusun, mengklasifikasikan, serta menyajikan berbagai data yang terkait dengan kegiatan yang dilakukan perusahaan sehingga dapat dijadikan landasan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen perusahaan. Teknologi informasi saat ini semakin banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang ingin agar usahanya untuk dapat dikenal di seluruh dunia tanpa harus melakukan ekspansi ke negara lain, dan yang pasti investasi yang dibutuhkan untuk ekspansi itu sendiri juga sangatlah mahal, maka dari itu perusahaan cukup dengan melakukan promosi melalui internet maka perusahaan tersebut dapat langsung dikenal luas. Penggunaan transaksi pembayaran yang dilakukan dapat juga melalui internet yang kemudian konsep ini dikenal dengan *e-commerce*.

Dengan *e-commerce* maka rumitnya birokrasi administrasi dan pembayaran dapat dihapus. Konsep *e-commerce* itu sendiri menjadikan kegiatan bertransaksi dapat berjalan dengan mudah dan cepat serta yang terpenting adalah menumbuhkan kepercayaan pembeli untuk dapat bertransaksi dengan jaminan keamanan jaringan internet yang betul-betul aman. Go-Jek adalah sebuah layanan booking ojek melalui aplikasi Go-Jek yang bisa di *download* di *Smartphone android* dan *iPhone*. Pendiri Go-Jek adalah putra asli Indonesia lulusan Harvard, Nadiem Makarim. Go-Jek menawarkan 4 (empat) jasa layanan yang bisa dimanfaatkan oleh para pelanggannya: *Instant Courier* (Pengantaran Barang), *Transport* (Jasa Angkutan), *Shopping* (Belanja) dan *Corporate* (Kerjasama dengan perusahaan untuk jasa kurir) yang menekankan keunggulan dalam Kecepatan, Inovasi dan Interaksi Sosial.

Berdasarkan latar belakang tersebut, jurnal ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui pengertian sistem informasi serta menganalisa hal tersebut pada PT Go-Jek Indonesia. Jurnal ini disusun dengan tujuan untuk memperluas pengetahuan pembaca serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang sistem informasi yang di terapkan dalam konteks perusahaan, terutama perusahaan PT Go-Jek Indonesia. Selain itu kami juga berharap makalah ini dapat memberikan pemahaman yang lebih baik bagi kami sendiri tentang bagaimana sistem informasi digunakan dalam operasi sehari-hari sebuah perusahaan PT Go-Jek Indonesia.



2. METODE

Metode penelitian yang digunakan untuk penelitian ini ialah metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk menjelaskan dan memahami suatu fenomena atau situasi tertentu dengan cara yang mendalam, terutama melalui pengumpulan data non-angka seperti teks, gambar, atau audio. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang sistem informasi di PT Go-Jek Indonesia. Pendekatan ini dipilih karena fokus penelitian adalah pada pemahaman dan analisis mendalam terhadap fenomena yang sedang diteliti.

3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengertian Sistem Informasi

Pengertian sistem informasi merupakan kombinasi dari teknologi informasi serta aktivitas dari orang-orang yang menggunakan teknologi tersebut guna mendukung operasi serta manajemen. Apabila diartikan secara luas, istilah dari sistem informasi sering digunakan untuk merujuk pada interaksi yang terjadi di antara orang, proses algoritmik, teknologi serta data.

Sistem informasi dinilai sangat dibutuhkan oleh suatu instansi ataupun perusahaan. Hal ini karena sistem informasi yang terintegrasi akan membuat kerja dari perusahaan atau instansi menjadi lebih sistematis serta terarah. Akan tetapi, untuk mendapatkan dampak positif dari penggunaan sistem informasi ini, seluruh unsur yang ada pada sistem informasi harus bekerja untuk dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal suatu bisnis yang meliputi pemanfaatan SDM, dokumen, teknologi dan prosedur oleh akuntansi manajemen untuk memecahkan masalah bisnis seperti biaya produk, layanan atau suatu strategis bisnis.

Sistem Informasi Manajemen dibedakan dengan sistem informasi biasa karena Sistem Informasi Manajemen digunakan untuk menganalisis sistem informasi lain yang diterapkan pada aktivitas operasional organisasi. Bagi yang masih belum mengenal tentang dunia IT secara umum, kata sistem informasi mungkin masih terdengar asing. Maka dari itu, sebelum membahas lebih luas bagaimana sistem informasi ini bisa melahirkan aplikasi Gojek, akan lebih baik jika sistem informasi itu diterangkan secara luas dulu.

Sistem informasi adalah sebuah rangkaian sistem software atau sistem perangkat lunak yang menggunakan informasi untuk menjalankan segala kebutuhannya seperti kebutuhan operasi bisnis, manajemen, dan pengambilan suatu keputusan. Istilah sistem informasi sendiri baru muncul sejak tahun 1965. Di waktu itu, teknologi komputer sedang mengalami perkembangan yang cukup revolusioner di mana komputer yang dulunya berukuran besar dan sulit dijalankan berubah menjadi komputer yang berukuran kecil dan bisa dijalankan dengan mudah berkat adanya mikroprosesor yang dikenal sebagai sistem informasi. Dari sini, sistem informasi terus mengalami perkembangan, mulai dari kebutuhan manajemen kantor sampai pembuatan aplikasi seperti Gojek yang sedang digunakan oleh masyarakat secara luas.

3.2 Profil PT Go-Jek Indonesia

PT Gojek Indonesia pada awalnya merupakan sebuah perusahaan penyedia jasa layanan transportasi dengan menggunakan kendaraan motor. Perusahaan ini didirikan oleh Nadiem Makarim pada tahun 2010. Go-jek adalah perusahaan berjiwa sosial yang memimpin revolusi industri transportasi ojek. Go-jek dioperasikan melalui aplikasi yang dapat di download melalui Google Play Store dan lainnya. Aplikasi Go-Jek sudah sangat familiar di tengah masyarakat Indonesia. Dengan aplikasi Go-Jek, para pengemudi tidak perlu menunggu lama pelanggan dan membuang waktu di pangkalan. Aplikasi Go-Jek melakukan sentralisasi pemesanan dan membagikan ke para pengemudi yang dekat dengan lokasi Pelanggan (seperti sistem pemesanan Taksi). Hal ini



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 1, No. 4, Desember 2023
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 999-999

menyebabkan waktu tunggu pengemudi menjadi sedikit sekali, sehingga para pengemudi Go-Jek lebih efektif dan efisien dalam melakukan pekerjaannya.

Go-Jek memberikan berbagai pelayanan bagi kostumernya. Di situs resminya disebutkan Go-Jek memberikan layanan jasa kurir (90 minute delivery anywhere in the city), Jasa transportasi (transparent pricing, free shower cap and masker), Jasa delivery makanan (delivering your favorite food under 60 minutes in Jabodetabek) dan Jasa belanja dengan nominal dibawah 1 juta rupiah (shop for food, ticket, medicine, anything under RP 1.000.000. we'll pay for it first). Dalam waktu 1 bulan aplikasi ini sudah berhasil mencapai 150 ribu download, dengan rating 4,4 dari 5 bintang. Untuk jenis pembayaran dalam aplikasi Go-Jek yaitu :

a. GoPay

GoPay adalah dompet digital serba bisa, mulai dari transaksi cepat untuk semua layanan Gojek dan ratusan Rekan Usaha, hingga mengirim atau menerima uang dengan mudah, semua bebas dilakukan bersama GoPay.

b. GoTagihan

GoTagihan adalah layanan untuk membayar agihan air, BPJS, gas, internet, listrik, tv kabel.

c. GoPayLater

GoPayLater dari Findaya adalah metode pembayaran yang merupakan bagian dari GoTo Financial. Segala urusan mulai dari bayar tagihan, beli makanan sampai pakaian, semua bisa kamu penuhi di layanan Gojek, Tokopedia hingga Rekan Usaha GoPay online, dan offline kapan aja bayarnya abis gaji.

d. GoGive

GoGive adalah layanan yang memungkinkan pelanggan untuk menyalurkan bantuannya.

e. GoSure

GoSure adalah produk asuransi barang-barang.

f. GoInvestasi

GoInvestasi adalah cara termurah dan termudah untuk berinvestasi dan membangun kebiasaan menabung.

g. GoCorp

GoCorp adalah layanan yang memudahkan perusahaan untuk memberikan fasilitas transportasi karyawan melalui aplikasi Gojek yang dapat dikelola limit pemakaiannya. Mode transportasi dengan jutaan mitra pengemudi GoCar, GoCar Protect+ dan GoRide siap melayani kebutuhan mobilitas karyawan.

Melalui slogannya yaitu “**An Ojek for Every Need**”, Go-Jek tidak hanya menyediakan layanan transportasi angkutan penumpang, saat ini Go-Jek memiliki empat jenis jasa layanan yang disiapkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yaitu *Instant Courier*, *Transport*, *Go-food (Food Delivery)*, dan *shopping*. Beberapa pelayanan Go-Jek yaitu:

a. Instant Courier

Instant Courier atau jasa pengiriman barang, Go-Jek bias dimanfaatkan sebagai pengiriman barang secara “real time”. Biaya yang dibayar tentu saja sesuai dengan jarak tempuh yang secara otomatis sudah tertera di aplikasi. Baik dokumen maupun barang bisa diantar.



Dengan catatan untuk barang yang akan dikirimkan tidak boleh melebihi dari pada jarak stang motor dan tinggi pengemudi.

b. Transport & Logistik

Transport atau jasa transportasi, sesuai dengan namanya Go-Jek dimanfaatkan sebagai media transportasi khususnya di waktu macet dan disaat kesulitan mencari transportasi publik. Kelebihan pada Go-Jek adalah pada awal pemesanan kita menentukan dimana keberadaan calon penumpang dan menentukan tujuan, dan seketika aplikasi memberikan konfirmasi harga yang harus dibayar oleh calon penumpang.

1. GoRide

GoRide merupakan layanan transportasi dengan sepeda motor alias ojek.

2. GoCar

GoCar adalah layanan transportasi dengan mobil.

3. GoSend

GoSend adalah layanan pengiriman barang secara instan dengan cakupan wilayah dalam kota.

4. GoBox

GoBox adalah layanan pengiriman barang dalam jumlah besar dengan menggunakan kendaraan roda empat. Tidak seperti gosend, layanan ini tidak menerapkan jarak maksimal. Mengirim barang bisa lebih dari 100 KM pada area layanan GoBox. Wilayah GoBox antara lain Jabodetabek, Bandung, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Bali, Medan, Palembang, Balikpapan., Makassar, Malang, Solo, Karawang, Tasikmalaya, Serang, dan Cirebon.

5. GoBlueBird

Ini adalah layanan pemesanan taksi Blue Bird. Lewat GoBlueBird, pelanggan bisa mengakses puluhan ribu armada Blue Bird di seluruh Indonesia.

c. Food Delivery & Shopping

Food Delivery atau jasa pengiriman makanan, dengan layanan ini kita bisa order makanan di restoran favorit kita tanpa harus pergi kesana. Tinggal order lalu beritahu saja di aplikasi restoran yang kita maksud dan menu apa saja yang ingin kita order. Bahkan didalam layanan ini sudah ada jenis-jenis makanan yang direkomendasikan sehingga memudahkan.

d. GoFood

GoFood adalah layanan di mana pelanggan bisa memesan makan dan di antar ke tujuan.

e. GoMart

GoMart adalah layanan di mana pelanggan dapat berbelanja kebutuhan sehari-hari tanpa perlu keluar rumah, cukup pilih item belanjaan, bayar, lalu tunggu belanjaan diantar sampai rumah.

f. GoMed

GoMed adalah layanan yang memudahkan akses ke layanan berkualitas yang disediakan oleh dokter asli dan lembaga kesehatan terpercaya bagi pengguna Gojek di Indonesia.



g. GoShop

GoShop adalah salah satu produk Gojek yang memungkinkan Anda membeli hampir semua hal, dari mana saja.

Go-Jek shopping merupakan layanan dimana konsumen dapat membeli sesuatu tanpa harus datang ke gerai penjualan. Konsumen hanya perlu mengisi form yang tertera pada aplikasi dan juga menentukan jenis barang yang ingin dibeli. Tidak berhenti sampai disitu saja, Go-Jek juga akan meluncurkan layanan Go-World yang menawarkan tiga layanan baru, yaitu jasa pembersih untuk bersih-bersih rumah atau kantor, kemudian jasa pijat untuk pijat panggilan, dan jasa kecantikan layaknya 7 salon keliling. Semua jenis layanan dapat dipesan oleh pelanggan lewat aplikasi. GoJek berharap dengan hadirnya layanan ini dapat menyerap banyak tenaga kerja. Melihat kondisi di tanah air banyak para penganggur yang memiliki keahlian namun sulit mencari kerja. Dengan layanan ini Go-Jek mencoba untuk berkontribusi dalam menyelesaikan masalah tersebut. Selain itu Go-Jek juga mencoba menciptakan style baru dalam menggunakan jasa transportasi

3.3 Implementasi Sistem Informasi Manajemen pada PT Go-Jek Indonesia

PT Gojek Indonesia mengadopsi sistem informasi manajemen untuk memudahkan dalam mengoordinasikan informasi di dalam organisasi. Yang pertama adalah *Customer Relationship Management* (CRM) merupakan sebuah teknologi informasi untuk menciptakan *cross-functional enterprise system* yang di dalamnya mengintegrasikan dan mengotomatisasi proses layanan pelanggan dalam bidang penjualan, pemasaran, dan layanan produk atau jasa yang berkaitan dengan perusahaan. Menurut O Brien (2002), sistem CRM juga menciptakan IT *framework* yang menghubungkan semua proses dengan bisnis operasional perusahaan.

Go-Jek menerapkan strategi sistem informasi marketing melalui tiga tahapan yang disebut *customer life cycle*. Tahapan pertama adalah *acquire* yaitu mendapatkan pelanggan menggunakan teknik *direct marketing* yaitu dengan melakukan promosi secara langsung di sosial media. Tahapan kedua adalah *enhance* yaitu menambah pelanggan menggunakan teknik *cross sell* and *up sell* yaitu bekerja sama dengan para mitra perusahaan yang mau menggunakan layanan Go-Jek sehingga hal tersebut dapat menambah jumlah pelanggan baru. Tahapan ketiga adalah *retain* yaitu mempertahankan pelanggan atau loyal customer menggunakan teknik *customer support* dimana perusahaan menanggapi setiap keluhan dan keinginan konsumen sehingga perusahaan dapat menciptakan loyal customer.

CRM berkaitan dengan kegiatan penjualan terpadu, marketing dan strategi pelayanan kepada pelanggan. Melalui CRM Go-Jek menggunakan layanan aplikasi dan *website* pelanggan yang ada saat ini untuk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan melalui penjualan jasa layanan, memberikan layanan prima, sekaligus memperkenalkan tata cara transaksi yang telah dibuat perusahaan. CRM Go-Jek dilakukan untuk membina dan menjaga hubungan baik antara pelanggan dengan pihak manajemen. Pemahaman yang mendalam terhadap pelanggan akan mampu menghasilkan respon yang cepat terhadap perubahan preferensi konsumen sehingga akan mampu meningkatkan pendapatan perusahaan. Untuk mendukung CRM, GoJek senantiasa memberikan *frequent-flyer* dalam dua bahasa yang berisi tentang informasi-informasi terkini perusahaan kepada pelanggan yang loyal melalui *e-mail*. Hal ini selain bersifat apresiasi juga bersifat marketing dan pengelolaan loyalitas pelanggan. Kegiatan yang berhubungan dengan CRM pada perusahaan ini adalah dengan penggunaan sistem informasi (*website*) yang bisa diakses oleh semua kalangan tanpa batas, mulai dari penyediaan informasi perusahaan, produk, forum diskusi antara pelanggan dengan pihak manajemen sampai pada proses pemesanan.

Sistem informasi yang kedua adalah *Supply Chain Management* (SCM) merupakan sebuah proses dimana produk diciptakan dan disampaikan kepada konsumen. Berdasarkan perspektif struktural, sebuah *Supply Chain Management* merujuk pada suatu jaringan yang rumit dari



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 1, No. 4, Desember 2023
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 999-999

hubungan dimana organisasi mempertahankan dengan partner bisnis untuk memperoleh bahan baku, produksi dan menyampaikannya kepada konsumen.

Dalam hal ini, karena Go-Jek merupakan sebuah perusahaan jasa, maka *Supply Chain Management* yang dilakukan Go-Jek merupakan suatu konsep manajemen dimana perusahaan berusaha memanfaatkan teknologi internet untuk mengintegrasikan seluruh mitra kerja perusahaan, baik para driver (pekerja), konsumen, dan juga para stakeholder yang berhubungan dalam kegiatan transaksi. Sistem akuntansi dari Go-Jek tersusun dari diantaranya fasilitas *order processing* yaitu fasilitas yang memungkinkan untuk konsumen melakukan pemesanan jasa, kemudian data yang telah diperoleh dari *form* yang tertera akan menentukan jumlah pembayaran. Jumlah pembayaran tersebut termasuk ke dalam fasilitas *billing* yang kemudian akan dibukukan menjadi *general ledger*. Bukti dari pembayaran yang telah dilakukan oleh konsumen akan tertera pada *cash receipt* yang kemudian akan terakumulasi pada *general ledger*. Pemesanan yang dilakukan oleh konsumen terhadap mitra dari Go-Jek akan masuk ke dalam sistem *cash disbursement-account payable* tergantung kepada jenis pembagian untung yang telah disepakati oleh pihak GoJek dan mitra yang bersangkutan. Pembagian keuntungan yang telah masuk ke dalam perjanjian kedua belah pihak akan termasuk ke dalam sistem *general ledger* GoJek. Hal yang merupakan perbedaan dari Go-Jek dan perusahaan pelayanan jasa lainnya terletak pada mekanisme pembayaran upah atau gaji dari driver. Pembagian upah terbagi menjadi 80% yang diberikan kepada driver dan 20% yang masuk ke dalam keuntungan perusahaan. Upah yang merupakan hak driver dapat diperoleh secara harian atau bulanan tergantung kepada keinginan. Seluruh arus kas yang telah dicatat di *general ledger* akan dituang ke dalam *financial reporting*.

Dalam menggunakan layanan jasa Go-Jek konsumen diwajibkan melakukan *top-up* melalui bank yang telah bekerja sama dengan minimal jumlah uang yang di *top-up* sebesar Rp 100.000,-. Selanjutnya uang yang telah masuk akan dicatat kedalam database perusahaan sesuai dengan akun pengguna. Go-Jek menggunakan aplikasi secara *realtime* dalam menghitung jumlah argo per transaksinya. Jumlah transaksi yang masuk akan diakumulasi di dalam database dan secara langsung, uang yang telah di *top-up* akan terpotong secara otomatis sesuai dengan jumlah nominal transaksi. Selanjutnya, perusahaan akan langsung membagi pendapatan dengan driver sesuai kesepakatan presentase yakni 80% untuk pihak driver dan 20% untuk pihak perusahaan. Hal tersebut dilakukan karena Go-Jek tidak menerapkan sistem penggajian bulanan. *Routing* merupakan proses untuk memilih jalur (*path*) yang harus dilalui oleh paket untuk dapat sampai ke tujuan dari satu lokasi ke lokasi lain. Sedangkan *shipping* merupakan proses pengiriman barang secara fisik via darat, laut, atau udara yang membutuhkan proses *routing* Go-Jek dalam praktisnya sudah menggunakan asas *e-business* dalam proses *shipping* dikarenakan dalam proses pemesanan layanan tersebut sudah berbasis teknologi informasi dalam bentuk *smartphone*. Sehingga konsumen dan pihak perusahaan dapat terintegrasi secara *real-time* dalam kegiatan transaksi tersebut. Sedangkan dalam proses *routing* tersebut perusahaan menggunakan teknologi GPS (*Global Positioning System*). Hal tersebut memberikan benefit pada berbagai pihak baik konsumen, driver, maupun perusahaan.

Dalam merekrut karyawan Go-Jek masih menggunakan cara manual, yakni requirement perusahaan masih dilakukan dengan cara menyeleksi CV para pelamar dan diambil apabila sesuai dengan ketentuan dan persyaratan perusahaan. Setelah karyawan diterima barulah Go-Jek membuat *Human Resource Management*, yaitu sebuah sistem yang terbagi atas *staffing*, *training & development* dan *compensation administration*. Dalam tahap *staffing* yang pertama adalah *employee records* yaitu proses pencatatan biodata *driver* yang telah resmi bekerja di Go-Jek. Data para driver tersebut akan dimasukkan kedalam database perusahaan. Yang kedua adalah *workforce planning/scheduling* merupakan program yang terintegrasi antara perusahaan dan driver melalui aplikasi dimana akan ada jadwal orderan penumpang yang telah masuk akan dikirimkan ke aplikasi yang digunakan oleh driver.



Dalam tahap *training & development* yang pertama adalah *skil assesment* yaitu saat pertama kali driver diterima, setelah mengikuti pelatihan mereka akan diberikan test melalui komputer yang berisi pertanyaan tentang tata cara mengemudi, rambu-rambu lalu lintas dan sebagainya. Yang kedua adalah *performance evaluation* yaitu proses evaluasi para driver melalui saran dan keluhan dari konsumen yang disampaikan melalui email perusahaan.

Dalam tahap *compensation administration* terdapat *payroll control* yaitu suatu proses untuk mengetahui apakah gaji karyawan sudah dibayarkan atau belum. Gaji akan diproses dikarenakan ada sistem bagi hasil yang akan di proses pada bagian *accounting & finance*.

3.4 Identifikasi Permasalahan dalam PT Go-Jek Indonesia

Setiap konsumen ingin mendapatkan pelayanan terbaik dari perusahaan yang menawarkan jasa kepadanya, dengan pelayanan, harga dan promosi dari penawar jasa maka konsumen akan merasa puas. Kepuasan yang dirasakan konsumen membuat konsumen ingin terus menerus memakai produk/jasa tersebut dalam jangka panjang. Sehingga perusahaan dituntut untuk memberikan kualitas pelayanan yang baik dengan harga yang relatif murah kepada setiap konsumennya.

Dengan seiring berjalannya waktu, Go-Jek telah menjamur di Indonesia. Dengan segala kemudahan yang diberikan oleh Go-Jek membuat kostumer merasa puas dengannya. Akan tetapi, cakupan daerah Go-Jek belum menjangkau daerah-daerah kecil apalagi terpencil. Go-Jek hanya beroperasi di daerah kota besar. Sangat disayangkan apabila Go-Jek tidak memperluas daerah ke tempat kecil. Karena banyak calon kostumer tempat kecil yang ingin mencoba menggunakan jasa Go-Jek.

Sebagai contoh di daerah Pare, Kediri Go-Jek sangatlah populer, disetiap tempat makan, depan sekolah, rumah sakit dan tempat strategis lainnya banyak para driver Go- 11 Jek yang mangkal. Sehingga masyarakat Pare dengan mudah dapat menjangkau layanan Go-Jek. Akan tetapi, di daerah Plemahan lebih tepatnya 11,1km setelah Pare, GoJek sangat susah untuk di akses bahkan hampir tidak ada driver Go-Jek yang lalu lalang di jalanan. Driver Go-Jek hanya akan terlihat apabila ada kostumer yang memesan dari daerah Pare atau daerah lain yang dapat diakses Go-Jek. Dengan teknologi yang berkembang saat ini, sebenarnya sangat mudah untuk mengoperasikan aplikasi seperti Go-Jek untuk dapat menjangkau daerah yang terpencil. Akan tetapi, pasti juga ada kendala dalam mengoperasikan aplikasi ke daerah yang terpencil, seperti akses internet dan akses dari SIG yang belum mampu menjangkau tempat tersebut.

4. KESIMPULAN

Dari penelitian yang sudah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu sistem informasi memiliki peran yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Sistem informasi memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan, menunjang kegiatan bisnis. Sistem informasi manajemen sangat membantu dalam berjalannya suatu perusahaan terlebih seorang manajer. Melalui sistem informasi manajemen, seorang manajer dapat mudah dalam pengambilan keputusan, operasional bisnis, serta fungsi strategis yang kompetitif di dalam perusahaan. Data yang masuk dalam perusahaan melalui aplikasi dapat diolah dengan mudah.

PT. Go-Jek Indonesia telah mengaplikasikan sistem informasi manajemen untuk mengolah data yang masuk ke dalam perusahaan. PT.GoJek sudah terintegrasi pada penerapan e-commerce dengan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari struktur aplikasi perusahaan yang sangat terintegrasi yang menghubungkan antara Gojek dengan konsumennya. Yang dilakukan Go-Jek merupakan suatu konsep manajemen dimana perusahaan berusaha memanfaatkan teknologi internet untuk mengintegrasikan seluruh mitra kerja perusahaan, baik para driver (pekerja), konsumen, dan juga para stakeholder yang berhubungan dalam kegiatan transaksi.



JRIIN: Jurnal Riset Informatika dan Inovasi
Volume 1, No. 4, Desember 2023
ISSN 3025-0919 (media online)
Hal 999-999

REFERENCES

- Gutama, D. H., & Kristianto, A. P. (2018). Analisis Usabilitas Sistem Informasi Driver PT. Gojek.
- Septian Asabara, S. A. (2020). Pengaruh kualitas pelayanan, kualitas system informasi, harga, dan promosi terhadap minat penggunaan jasa ojek online gojek (Studi Kasus Pada Mahasiswa Iain Pekalongan) (Doctoral dissertation, IAIN Pekalongan).
- https://www.liputan6.com/hot/read/5154461/profil-pt-gojek-indonesia-sejarah-alamat_kantor-dan-produk-layanannya?page=3
- <https://masoemuniversity.ac.id/berita/gojek-contoh-penerapan-dari-sistem-informasi-yang-bermanfaat-untuk-masyarakat.php>
- <https://www.studocu.com/id/document/universitas-udayana/sistim-informasi-manajemen/sistem-informasi-manajemen-pada-pt-gojek/441>