

LAMPIRAN

Hasil Wawancara 1 (satu) dengan Dion Immanuel selaku Supervisor Sate Taichan Senayan di Yogyakarta pada tanggal 23 Juni 2019, yaitu sebagai berikut:

Penulis : Bagaimana mas Dion pada mulanya dapat menggunakan QR. Code Go-Jek?

Pedagang : Mulanya dari pihak Go-Jek yang mendatangi kami, alasan awalnya warung kami mulai ramai konsumen lalu kami ditawarkan QR. Code tersebut.

Penulis : Itu artinya pihak Go-Jek yang datang ke warung Sate Taichan Senayan ini dan menawarkan penggunaan QR. Code?

Pedagang : Iya, benar seperti itu.

Penulis : Apakah setelah ditawarkan dari pihak Go-Jek ada persyaratan yang harus dipenuhi terlebih dahulu?

Pedagang : Persyaratan untuk dapat menggunakan QR. Code? Oh, tidak ada. Data kami sudah ada di Go-Jek jadi kamu hanya diberi saja dan tinggal menggunakan.

Penulis : Apakah benar-benar tidak ada persyaratan tertentu yang harus dipenuhi sebelum dapat menggunakan QR. Code?

Pedagang : Hanya fotokopi KTP sama melengkapi foto-foto makanan yang kami jual.

- Penulis : Apakah ada formulir atau dokumen yang harus diisi?
- Pedagang : Ya, ada selain melengkapi KTP dan foto-foto makanan.
- Penulis : Isinya apakah seperti beberapa persetujuan?
- Pedagang : Iya, tapi saya tidak terlalu tahu isinya karena sama meminta tolong teman saya untuk mengisinya.
- Penulis : Pengisian formulir tersebut apakah dapat melalui *online*?
- Pedagang : Tidak mbak, tidak ada yang *online*.
- Penulis : Bagaimana uang yang dibayarkan melalui QR. Code tersebut? Apakah diterima berbentuk *Go-Pay* dan dapat dicairkan sewaktu-waktu di kantor Go-Jeknya atau bagaimana?
- Pedagang : Tidak, uang yang kami terima dari hasil pembayaran konsumen langsung masuk ke rekening kami.
- Penulis : Apakah otomatis masuk ke rekening dan tidak tersimpan dulu di Go-Jek berupa *Go-Pay*?
- Pedagang : Awalnya pernah sih. Setelah itu karena ribet jadi kami urus untuk langsung ke rekening saja.
- Penulis : Pernah disimpan dalam bentuk *Go-Pay*, mas? Lalu bagaimana prosedur untuk mencairkan uangnya?
- Pedagang : Biasanya setelah satu minggu kami mendatangi kantor Go-Jek untuk mencairkan hasil penjualan tersebut berbentuk uang tunai.

Penulis : Apakah ketika konsumen membayar dengan uang tunai dan membayar dengan *QR. Code Go-Pay* terdapat selisih harga?

Pedagang : Harganya tidak berbeda. Kami malah diuntungkan dengan adanya promo yang diberikan oleh Go-Jek seperti *cash back* 20% bahkan kadang 50% apabila membayar dengan Go-Pay, tergantung dari Go-Jeknya.

Penulis : Oh, begitu. Apakah warung Sate Taichan Senayan ini bermitra dengan Go-Jek?

Pedagang : Kalau mitra tidak ya mbak, kami juga tidak ada bagi hasil apapun dengan Go-Jek.

Penulis : Jadi warung Sate Taichan Senayan ini hanya sekadar menggunakan fasilitas pembayaran *QR. Code* dari Go-Jek?

Pedagang : Iya mbak.

Penulis : Apakah ada biaya yang harus dibayarkan sebelum menggunakan *QR. Code* ini?

Pedagang : Tidak ada sama sekali. Jadi enak juga untuk kami karena mempermudah dan tidak dipungut biaya apapun. Kami justru mendapat semacam bingkisan dari Go-Jek contohnya seperti *banner*.

Hasil Wawancara 2 (dua) dengan Haslinda, selaku Kasir Sate Taichan

Sumoo di Yogyakarta pada tanggal 2 Juli 2019, yaitu sebagai berikut:

Penulis : Bagaimana pada awalnya dapat menggunakan QR. Code Go-Jek?

Pedagang : Awalnya kita terpilih dari Go-Jeknya jadi kita bisa dapat QR. Code itu. Dikirim sih itu mbak, kita dapet *banner-banner*, tempat *tissue* seperti ini juga dikirim oleh Go-Jek.

Penulis : Dipilihnya itu berdasarkan apa ya?

Pedagang : Karena ramai sih mbak.

Penulis : Jadi sebelum dikirimkan QR. Code oleh Go-Jek itu pihak Go-Jeknya terlebih dahulu mendatangi warung Sate Taichan Sumoo ini atau bagaimana?

Pedagang : Tidak mbak, tidak ada pihak Go-Jek yang datang kesini, hanya di infokan lewat *e-mail*. Lalu kita dapat cash back 20% atau pernah PayDay dapat 50% kita diberitahukan lewat *e-mail*. Sedangkan untuk QR. Code nya kita dikirim paket.

Penulis : E-mail tersebut berisi apa?

Pedagang : Hanya info-info saja mbak saya kurang tahu jelasnya. Dapat *cash back* berapa persen dari tanggal berapa sampai berapa itu semua lewat *e-mail*. Tiba-tiba QR. Code nya sudah dikirim paket.

Penulis : Apakah ada formulir atau dokumen yang harus diisi?

Pedagang : Tidak ada kalau itu mbak, tidak seperti *OVO* dan *TCash*.

Penulis : Sedangkan untuk data-data diri bagaimana?

Pedagang : Oh, itu sudah dulu sewaktu kita mendaftarkan ke Go-Jek untuk dapat diakses di Go-Food.

Penulis : Apakah ada kesepakatan tertentu untuk pihak pedagang dan pihak Go-Jek?

Pedagang : Dalam menggunakan *QR. Code* kita tidak dipotong biaya apapun oleh Go-Jek, berbeda dengan *Go-Food*. Walaupun tidak tunai hari itu juga namun langsung masuk ke rekening kita, jadi sama saja. Untuk *cash back* 20% yang menanggung pihak Go-Jek kami menerima uangnya utuh misalnya dibayarkan Rp 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah) yang kami dapat di rekening ya tetap Rp 20.000,00 (dua puluh ribu rupiah).

Penulis : Itu artinya untuk hasil penjualan langsung masuk ke rekening Sate Taichan Sumoo? Tidak disimpan berupa *Go-Pay*?

Pedagang : Tidak, uang yang kita terima dari hasil pembayaran konsumen langsung masuk ke rekening kita. Untuk langsung saat itu juga atau menunggu berapa hari baru masuk ke rekening saya kurang paham sih mbak.

Penulis : Apakah pihak Sate Taichan Sumoo harus membayarkan sejumlah uang kepada pihak Go-Jek untuk dapat menggunakan *QR. Code*?

Pedagang : Tidak mbak, kita menggunakan *QR. Code* ini gratis tidak dipungut biaya oleh pihak Go-Jek.

Penulis : Apakah ada ketentuan tertentu yang diberikan oleh PT. Go-Jek kepada warung Sate Taichan Sumoo? Ataukah ada konsekuensi tertentu yang mungkin dapat diterima?

Pedagang : Kalau itu umum sih mbak, formal saja. Kita juga enak mudah dengan *QR. Code ini*.

Penulis : Jadi semenjak ada *QR. Code* ini jadi mempermudah ya mbak?

Pedagang : Iya mbak, justru mempermudah kita, kita juga diuntungkan dengan adanya *cash back* yang diberikan pihak Go-Jek, dan paket yang tadi saya bilang diberikan gratis oleh Go-Jek.

Penulis : Oh, begitu. Untuk keuntungan pihak Go-Jeknya sendiri apa yang mbak ketahui terkait hal tersebut?

Pedagang : Warung ini menggunakan *QR. Code* juga gratis, tiap bulan tidak ada membayar sejumlah uang juga, keuntungannya ya mungkin orang-orang jadi lebih suka pakai Go-Pay mbak dari pada bayar tunai.

Home > Teknologi > Berita e-Bisnis

Perkuat Gopay, Gojek Caplok Kartuku, Midtrans dan Mapan

Kustin Ayuwuragil, CNN Indonesia | Jumat, 15/12/2017 13:06 WIB

Bagikan:  



CEO Gojek, Nadiem Makarim. (dok. ANTARA FOTO/IORA SUMMIT 2017/Wahyu Putro A)

Jakarta, CNN Indonesia -- Aplikasi layanan transportasi dan dompet digital, Gojek, baru saja mengumumkan bahwa perusahaan telah menandatangani perjanjian akuisisi tiga perusahaan finansial teknologi Indonesia, Kartuku, Midtrans dan Mapan, pada Jumat (15/12).

Langkah ini disebut Gojek sebagai upaya untuk menyediakan ekosistem pembayaran finansial yang inklusif kepada institusi keuangan, UMKM, mitra pengemudi dan lainnya, serta konsumen di seluruh Indonesia.

"Melalui akuisisi ini, GO-JEK akan berkolaborasi dengan tiga perusahaan fintech nasional terdepan di Indonesia yang memiliki visi dan etos kerja yang sama dengan kami. Inisiatif ini merupakan langkah strategis dalam memperkuat pondasi dan langkah kami di industri fintech Indonesia," terang CEO Gojek Nadiem Makarim dalam siaran tertulisnya pada [CNNIndonesia.com](https://www.cnnindonesia.com), Jumat (15/12).

Lihat juga: Soal Penipuan Gopay: Jangan Beri Kode OTP ke Siapapun

Andre Soelistyo, Gojek Group President, mengklaim bahwa setiap manajemen perusahaan yang sudah dicaplok Gojek tak akan mengalami perubahan. Tim dan seluruh karyawan akan beroperasi sebagaimana biasanya.

Hanya saja, pimpinan dari masing-masing perusahaan yang diakuisisi kini diberi jabatan di posisi senior manajemen dalam Gojek Group. Aldi Haryoprato dari Mapan akan memimpin GoPay, Ryu Kawano Suliawan dari Midtrans akan memimpin pengembangan platform merchant dalam Gojek Group, sementara Thomas Husted dari Kartuku akan memegang peranan sebagai CFO di Gojek Group.

Bergabungnya ketiga kekuatan fintech tersebut akan mendukung ekspansi GoPay di

go
Isi Sal
Gratis
Rp 5
Periode: 2

Bergabungnya ketiga kekuatan fintech tersebut akan mendukung ekspansi GoPay di Indonesia. Gojek mengungkapkan bahwa bisnis perusahaan-perusahaan yang diakuisisinya saat ini memproses total transaksi lebih dari Rp67,5 triliun per tahun, baik melalui kartu kredit, debit maupun dompet digital untuk para pengguna, penyedia jasa dan merchant-merchant mereka.

“Tahun 2018 akan menjadi tahun di mana GoPay akan berkembang di luar ekosistem GO-JEK,” ujar Andre.

“Akuisisi ini akan mengakselerasi penetrasi dan jangkauan GO-PAY ke ranah pembayaran offline melalui Kartuku, ranah pembayaran online melalui Midtrans, serta meningkatkan inklusi finansial bagi masyarakat unbanked melalui Mapan.”

Gojek sendiri saat ini telah memiliki 15 juta pengguna aktif mingguan dengan 900 ribu mitra pengemudi serta lebih dari 125 ribu *merchant* yang mayoritas adalah UMKM. Gojek juga memiliki lebih dari 100 juta transaksi yang diproses melalui *platform* ini setiap bulannya.

Lihat juga: Pengamat: Hindari Penipuan Gopay, Gojek Perlu Sosialisasi

Strategi Gopay kuasai pembayaran di Indonesia

Nadiem secara gamblang pernah menyampaikan ambisinya untuk memungkinkan pengguna memanfaatkan Gopay sebagai alat pembayaran di mana pun uang diterima. Hal itulah yang membuat Gojek harus mencaplok Kartuku yang mengoperasikan lebih dari 150 ribu alat pembayaran di gerai offline dan telah bermitra dengan sembilan bank acquirer.

Kartuku terintegrasi dengan bank-bank *issuer*, penyedia layanan dompet digital (e-money), serta menyediakan layanan tambahan berupa promosi dan voucher. Dengan dukungan Kartuku, merchant Gojek yang mayoritas UMKM akan bisa melakukan pembayaran *offline*.

“Kartuku akan fokus pada pengembangan penggunaan offline GO-PAY dengan mengintegrasikan penerimaan layanan dompet digital ini ke jaringan merchant kami. Secara bersamaan, kami juga akan bekerja dengan layanan GO-JEK seperti GO-FOOD dan GO-MART untuk menyediakan infrastruktur pembayaran offline bagi 125 ribu merchant di Indonesia,” ujar Thomas Husted, CEO Kartuku.

Lihat juga:Gojek Ancang-ancang Lepas Saham ke Publik

Sementara itu dari sisi pembayaran online, Gojek mencomot Midtrans karena kemitraannya dengan bank-bank di tanah air, maskapai penerbangan, bisnis retail e-commerce, dan perusahaan-perusahaan fintech. Midtrans saat ini bekerja dengan lebih dari 3.000 merchant online, memproses 18 metode pembayaran online yang berbeda-beda.

“Midtrans berharap dapat meningkatkan jangkauan GO-JEK Group dalam pembayaran online secara signifikan. Kami bukan hanya memproses transaksi online, namun juga berinvestasi secara signifikan untuk membuat belanja online menjadi lebih aman,” ujar Ryu Suliawan pendiri Midtrans.

Selain itu, Gojek juga jeli menarget pasar di pedesaan yang masih tak tersentuh bank. Mapan, jaringan layanan keuangan berbasis komunitas, dipilih karena perannya mengatur keuangan lebih dari 1 juta keluarga Indonesia di lebih dari 100 kota agar dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari yang selama ini sulit mereka akses.

“Dengan menjadi bagian GO-JEK Group, kami akan mengakselerasi inklusi keuangan bagi masyarakat yang masih unbanked, terutama mereka yang berada di daerah-daerah pedesaan di mana layanan GO-JEK belum sepenuhnya tersedia. Melalui komunitas yang ada di Mapan, kami dapat membantu masyarakat membangun kebiasaan perencanaan keuangan yang lebih bertanggung jawab serta mendukung mereka memiliki kesempatan untuk menjadi lebih mapan,” ujar Aldi Haryoprato, pendiri Mapan. (evn)