

**USAHA JASA TRANSPORTASI ONLINE AKHWAT JEK  
DI KOTA BANJARMASIN PERSPEKTIF STUDI KELAYAKAN BISNIS  
ISLAM**

**Nurpatni\*, Zakiyah, H. Iman Setya Budi,**  
Ekonomi Syariah, 60202, Universitas Islam Kalimantan, NPM16510015  
\*email : nurpatni97@gmail.com

**ABSTRAK**

Kemajuan teknologi yang berkembang sangat pesat, mendorong masyarakat menginginkan segala sesuatu agar lebih efisien dan efektif untuk menciptakan bisnis baru, terutama bisnis yang menyediakan jasa transportasi. Oleh Karena itu masyarakat pada zaman sekarang membutuhkan jasa transportasi yang cepat, aman, dan mudah di temukan. Saat ini banyak ojek *online* yang ada di kota Banjarmasin, salah satunya Akhwat Jek. Akhwat Jek adalah salah satu jasa transportasi *online* khusus perempuan. Penelitian ini membahas permasalahan bagaimana studi kelayakan bisnis Islam pada usaha jasa transportasi *online* Akhwat Jek di kota Banjarmasin melalui aspek pasar dan pemasaran. Metode Penelitian yang di menggunakan merupakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Pengumpulan data di lakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah usaha jasa transportasi *online* Akhwat Jek di kota Banjarmasin layak untuk di jalankan atau tidak. Setiap aspek untuk dikatakan layak maka penilaian untuk menentukan kelayakan harus didasarkan terhadap beberapa aspek penghasilan, fleksibilitas jam kerja, *system* kerja dan Kebutuhan akan pekerjaan. Hasil dari penelitian ini bahwa *system* operasional Akhwat Jek saat ini belum optimal, perlu ditingkatkan lagi terutama pada pembuatan *system* aplikasi *driver* dan konsumen Akhwat Jek.

Kata kunci : transportasi, strategi pemasaran, kelayakan bisnis.

**ABSTRACT**

*Technological advances are developing very rapidly, encouraging people to want everything to be more efficient and effective to create new businesses, especially businesses that provide transportation services. Therefore, people today need transportation services that are fast, safe, and easy to find. Currently, there are many online motorcycle taxis in Banjarmasin, one of which is Akhwat Jek. Akhwat Jek is one of the online transportation services for women. This study discusses the problem of how to study the feasibility of an Islamic business in the online transportation service business of Akhwat Jek in Banjarmasin through market and marketing aspects. The research method used is a descriptive qualitative research method. Data collection was done by means of observation, interviews and documentation. This study aims to see whether the online transportation service business of Akhwat Jek in the city of Banjarmasin is feasible to run or not. Every aspect is said to be feasible, so the assessment to determine eligibility must be based*

*on several aspects of income, flexibility of working hours, work system and the need for work. The results of this study indicate that the current operational system of Akhwat Jek is not yet optimal, it needs to be improved again, especially in making the application system for Akhwat Jek drivers and consumers.*

*Keywords: transportation, business feasibility, marketing strategy*

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Kemajuan teknologi yang berkembang sangat pesat, mendorong masyarakat menginginkan segala sesuatu agar lebih efisien dan efektif untuk menciptakan bisnis baru, terutama bisnis yang menyediakan jasa transportasi. Oleh Karena itu masyarakat pada zaman sekarang membutuhkan transportasi yang cepat, aman, dan mudah ditemukan.

Seiring perkembangannya, alat transportasi dan komunikasi tidak dapat di pisahkan dari kehidupan manusia. Karena dua hal tersebut sering di gunakan untuk mempermudah segala pekerjaan manusia. Kecanggihan alat transportasi pada saat ini tidak dapat terbendung lagi. Hal tersebut terbukti dengan adanya pemanfaatan teknologi bukan hanya di bidang komunikasi saja tetapi teknologi dimanfaatkan pada bidang Pendidikan, ekonomi, pertanian, keamanan, transportasi dan lain-lain.<sup>1</sup>

Beragamnya layanan jasa transportasi untuk masyarakat, tentu memberi solusi bagi kemudahan mobilitas masyarakat kapanpun

terlebih ada jasa transportasi *online* yang dapat diakses selama 24 jam. Namun pada umumnya pengemudi ojek banyak berasal dari kaum laki-laki yang membuat perempuan merasa waspada terlebih setelah banyak di beritakan kasus pengemudi ojek *online* yang melakukan pelecehan kepada penumpang perempuan.

Selain membutuhkan studi kelayakan bisnis juga perlu adanya strategi pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari dua kata yaitu strategi dan pemasaran. Strategi adalah langkah-langkah yang harus di jalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari bisnis itu sendiri yang akan di jalankan. Terkadang langkah yang harus di hadapi berliku-liku, banyak rintangan atau cobaan yang di hadapi untuk mencapai tujuan. Karena pemasaran adalah suatu proses sosial individu maupun kelompok untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan di inginkan dengan menciptakan, menawarkan, produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain.<sup>2</sup>

Jasa-jasa tersebut bermacam-macam baik dari antar jemput penumpang, makanan, minuman, maupun barang-barang. Di kota

---

<sup>1</sup>Danu Aris Setiyanto, *Sebuah Catatan Sosial Tentang Ilmu, Islam, Dan Indonesia*, (Yogyakarta: Deepublish, 2016), hlm. 150.

<sup>2</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2005), hlm. 10.

Banjarmasin sendiri sudah banyak jasa transportasi, salah satunya yaitu jasa transportasi Akhwat Jek. Menurut *Owner* Akhwat Jek yang berada di jalan Mutiara 5 Sungai Andai. Akhwat Jek merupakan salah satu jasa transportasi yang dalam kegiatan bisnisnya di landasi dengan ibadah. Dikarenakan driver dan penumpangnya itu sendiri ialah sama-sama wanita. Akhwat Jek juga merupakan salah satu jasa transportasi khusus wanita yang cukup terkenal, di karenakan lahirnya Akhwat Jek di Kota Banjarmasin sendiri ialah agar dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan serta solusi berkendara bagi wanita.<sup>3</sup>

Semakin banyaknya dan semakin populernya jasa transportasi di Kota Banjarmasin menimbulkan pertanyaan, apakah jasa transportasi *online* Akhwat Jek tersebut layak di jalankan dengan strategi yang dipilih dalam memasarkan jasa tersebut. Maka peneliti mengambil judul yaitu **“Usaha Jasa Transportasi Online Akhwat Jek Di Kota Banjarmasin Perspektif Studi Kelayakan Bisnis Islam”**.

### Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana Studi Kelayakan Bisnis Islam Pada jasa transportasi *online* Akhwat Jek Di Kota Banjarmasin?

2. Bagaimana Strategi Pemasaran jasa transportasi *online* Akhwat Jek Di Kota Banjarmasin?
3. Bagaimana Kelemahan, Ancaman, Kekuatan, Peluang, Pada jasa transportasi *online* Akhwat Jek?

### Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis studi kelayakan bisnis Islam pada jasa transportasi Akhwat Jek yang berada di Kota Banjarmasin.
2. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis strategi pemasaran pada jasa transportasi Akhwat Jek yang berada di Kota Banjarmasin.
3. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis kelemahan, ancaman, kekuatan, peluang pada jasa transportasi Akhwat Jek yang berada di Kota Banjarmasin.

### Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, dimana penelitian Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metode yang menyelidiki suatu fenomena social dan masalah manusia. Pada penelitian ini peneliti membuat suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden dan melakukan studi pada situasi yang alami.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Norhikmah, *Owner Akhwat Jek*, pada 12 februari 2020.

<sup>4</sup> Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Gaung Persada, 2009) cet.1 hlm. 11

Penelitian tentang strategi pemasaran usaha jasa transportasi Akhwat Jek perspektif studi kelayakan bisnis Islam relevan dengan menggunakan penelitian kualitatif karena memenuhi karakteristik penelitian kualitatif, terutama dalam hal pengungkapan data secara mendalam melalui observasi, wawancara, dan kajian dokumen terhadap apa yang dilakukan para informan, bagaimana mereka melakukan kegiatan, untuk apa kegiatan-kegiatan dilakukan dan mengapa mereka melakukan kebijakan atau kebaikan (akhlak yang baik) dalam realitas yang sesungguhnya.

### Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya<sup>5</sup>. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh driver di Akhwat Jek Banjarmasin yang berjumlah 36 orang kemudian karena ada keterbatasan waktu dan dana, maka dalam melakukan penelitian ini penulis mengambil sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dan metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah dengan *Simple Random Sisematis*, yaitu penentuan sampel berdasarkan urutan dari anggota populasi yang telah diberi nomor urut.<sup>6</sup> Pengambilan sampel dapat dilakukan dengan

mengambil nilai kelipatan dari bilangan enam. Untuk itu maka yang diambil sebagai sampel adalah 6, 12, 18, dan seterusnya sampai 36. Berdasarkan populasi yang ada dan nilai kelipatan bilangan enam maka besarnya sampel adalah 6 orang.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Data

#### 1 Sejarah Berdirinya Akhwat Jek Banjarmasin

Akhwat Jek merupakan salah satu layanan jasa transportasi ojek *online* khusus perempuan. Makna dari Akhwat Jek itu sendiri yakni keselamatan penumpang dan keselamatan seluruh wanita dari berbagai tindakan pelecehan seksual dan ancaman kriminal.

Akhwat Jek didirikan pada Juli 2018 Oleh 3 orang alumni Mahasiswi Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari (UNISKA) Banjarmasin yang diberi dengan nama Akhwat Jek yang beralamat di Jl. Mutiara 5 Sungai Andai.

Awal berdiri *owner* Akhwat Jek itu sendiri yang menjadi *driver* sebelum direkrutnya *driver-driver* baru. Akhwat Jek di latar belakanginya banyak kasus pelecehan seksual dan Tindakan kriminal yang terjadi di transportasi umum terhadap wanita namun

---

<sup>5</sup> Sugiyono, *Metode penelitian Administrasi*, (Bandung:Alfabeta, 2006), hlm. 162.

<sup>6</sup> Sugiyono, *Belajar Analisis Data Sampel*, (Bandung : Alfabeta, 2001), hlm 60.

berdasarkan survei Kompas.com dan Inside.id tahun 2015.

|    |              |               |
|----|--------------|---------------|
| 33 | Ezza Tanja   | <i>Driver</i> |
| 34 | Indri Septri | <i>Driver</i> |
| 35 | Mia giyati   | <i>Driver</i> |
| 36 | Farida       | <i>Driver</i> |

## 2 Struktur Organisasi Akhwat Jek Banjarmasin

### Struktur Organisasi Akhwat Jek

| No | Nama                 | Jabatan       |
|----|----------------------|---------------|
| 1  | Nor hikmah           | <i>Driver</i> |
| 2  | Gina Sapitri         | <i>Driver</i> |
| 3  | Euis Aisyah          | <i>Driver</i> |
| 4  | Nur Jannah           | <i>Driver</i> |
| 5  | Niken Ardila         | <i>Driver</i> |
| 6  | Dewi Astuti          | <i>Driver</i> |
| 7  | Nani Husen           | <i>Driver</i> |
| 8  | Yusmita Sati         | <i>Driver</i> |
| 9  | Nur Hayati           | <i>Driver</i> |
| 10 | Hidayati             | <i>Driver</i> |
| 11 | Shinta Mala          | <i>Driver</i> |
| 12 | Kumala sari          | <i>Driver</i> |
| 13 | Dewi Iskandar        | <i>Driver</i> |
| 14 | Yanti                | <i>Driver</i> |
| 15 | Mahmudah             | <i>Driver</i> |
| 16 | Ika Yusnita          | <i>Driver</i> |
| 17 | Zulis                | <i>Driver</i> |
| 18 | Marrisa Andinarianti | <i>Driver</i> |
| 19 | Rani Musodah         | <i>Driver</i> |
| 20 | Yuli Kurniasih       | <i>Driver</i> |
| 21 | Adetia Pratiwi       | <i>Driver</i> |
| 22 | Amalia Husen Saputri | <i>Driver</i> |
| 23 | Ani                  | <i>Driver</i> |
| 24 | Yusmita RA           | <i>Driver</i> |
| 25 | Annisa Noviana       | <i>Driver</i> |
| 26 | Annita               | <i>Driver</i> |
| 27 | Aspriana             | <i>Driver</i> |
| 28 | Asro nuraini         | <i>Driver</i> |
| 29 | Cindy Ananda         | <i>Driver</i> |
| 30 | Nurul Huda           | <i>Driver</i> |
| 31 | Dhini Lestari        | <i>Driver</i> |
| 32 | Ery                  | <i>Driver</i> |

## Pembahasan

Dalam penelitian ini saya mengkaji beberapa informasi untuk dapat menelaah lebih dalam Akhwat Jek. Melalui indikator dalam penentuan informasi dirumuskan dalam beberapa kriteria yakni status *driver* Akhwat Jek sebagai pekerjaan utama atau bukan sebagai pekerjaan utama, *driver* dengan usia golongan tua dan muda, mahasiswa atau ibu rumah tangga, serta faktor menjadi *driver* gojek. Kategori *driver* gojek hanya perempuan karena tujuan dari berdirinya ojek *syar'i*. Namun hal yang menarik dari hasil penelitian ditemukan bahwa ada perbedaan motivasi dari *driver* gojek dalam orientasi pekerjaan sebagai *driver* Akhwat Jek. Selain itu *driver* Akhwat Jek yang menjadi informasi adalah *driver* yang beroperasi di kawasan Banjarmasin. Dari berbagai hal tersebut akhirnya dirumuskan menjadi faktor yang mempengaruhi Kelayakan Bisnis Islam.

Informasi yang dijadikan objek penelitian pada penelitian kali ini sebanyak 6 orang dengan latar belakang sesuai dengan indikator yang ditentukan. Adapun 6 informasi tersebut adalah

### 1 Sistem Kerja Akhwat Jek

Akhwat Jek merupakan salah satu layanan jasa transportasi *online* khusus perempuan. Makna dari Akhwat Jek itu sendiri yakni keselamatan

penumpang dan keselamatan seluruh wanita dari berbagai tindakan pelecehan seksual dan ancaman kriminal.

a. Rekrutmen/Seleksi

Seleksi Akhwat Jek dilaksanakan secara terbuka melalui manajemen khusus yang memang mengurus masalah seleksi. Untuk menjadi *driver* Akhwat Jek tidak banyak persyaratan yang harus dilampirkan. Persyaratan utama muslimah, calon *driver* Akhwat Jek harus menyertakan Kartu Tanda penduduk (KTP), Surat Ijin Mengemudi (SIM C), Memiliki kendaraan (dibuktikan dengan STNK), Foto 2x3.

*“Syarat jadi gojek itu yang dikumpulkan fotocopy STNK, SIM, trus KTP. Dan disana ditulis data diri dari siapa tahu Akhwat Jek, yang nyaranin masuk Akhwat Jek siapa? Tentang saya namanya siapa?, itu kan untuk data saya apabila saya melakukan hal yang macam-macam jadi bisa cepat di telusuri, makanya Akhwat Jek lebih aman”*<sup>7</sup>

2 Sistem pembayaran

Akhwat jek juga melakukan cara pemasaran dengan melakukan tarif yang menjadikan tarif Akhwat Jek kompetitif dibandingkan dengan tarif ojek konvensional demi

untuk meraup konsumen. Perhitungan Akhwat Jek berdasarkan kilometer dimana perkilometer konsumen akan dikenakan biasa sebesar IDR 3000 Go-Ride. Untuk Go-Food dikenakan biaya perkilometer IDR 3000 untuk Go-Paket dikenakan biaya perkilometer IDR 3000.

Sistem pembayaran masih menggunakan uang tunai. Walaupun demikian, Akhwat Jek juga kedepannya bakal menggunakan dompet digital untuk mempermudah konsumen memberi *alternative* untuk melakukan pembayaran.

Sistem gaji atau pembayaran bagi *driver* menggunakan sistem bagi hasil dimana Akhwat Jek menetapkan pembagian 20:80. 20% untuk Akhwat Jek dan 80% untuk *driver*, sehingga setiap order selesai dari konsumen maka 20% nya akan dipotong untuk Akhwat Jek.

*“Orderannya setiap transaksi itu dipotong 20 persen. Kalau tarikan terpendek itu kan 5 kilo itu lima belas ribu potongannya kan tiga ribu. Jadi kita terima cash dari customer limabelas (lima belas ribu, rupiah), untuk tiga ribunya dibanyarkan ke kantor Akhwat Jek”*.<sup>8</sup>

3 Target kerja

Menjadi *driver* Akhwat Jek bagi sebagian orang

<sup>7</sup> Wawancara dengan Marissa, *Driver Akhwat Jek*. Pada juni 2020.

<sup>8</sup> Wawancara dengan Kumala Sari, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020.

menjanjikan dalam hal penghasilan. Walaupun demikian penghasilan yang didapat dari akhwat jek sangat ditentukan oleh kedisiplinan, motivasi dan kegigihan *driver* dalam mencari dan mendapatkan konsumen. Untuk target kerja sendiri tidak ada batasan waktu untuk selalu stanby kapanpun *driver* mau menunggu orderan atau tidak dikarenakan di Akhwat Jek sendiri membuat sistem waktu *driver* menjadi fleksibel.

#### 4 Aturan kerja

Akhwat Jek juga memberikan beberapa aturan untuk *driver* dimana aturan ini dibuat untuk memastikan kepuasan pelanggan. Aturan yang diberikan di Akhwat Jek terkait dengan hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh *driver* Akhwat Jek. Aturan-aturan yang dibuat tidak terkait secara ketat tetapi penting untuk dilaksanakan serta tidak diindahkan oleh *driver* Akhwat Jek. Kepuasan, keamanan dan kenyamanan konsumen menjadi hal yang utama, sehingga aturan kerja banyak yang bertujuan untuk memastikan kepuasan konsumen. Aturan-aturan itu antara lain, persetujuan order, pengecekan sepeda motor dan melaksanakan standard operasional procedure.

- a. Persetujuan order harus selalu dilakukan oleh *driver* Akhwat Jek setelah menerima orderan yang dibawa menunjukkan panggilan dari konsumen. Setiap *driver* Akhwat Jek yang siap bekerja dipastikan harus mengambil konsumen yang telah didistribusikan ke mereka.

*“Pokoknya kalo sudah menerima orderan dari konsumen kita tidak boleh cancel-cancel. Harus diambil”.*<sup>9</sup>

- b. Pengecekan sepeda motor, keselamatan dan kenyamanan penumpang menjadi yang utama dalam bisnis Akhwat Jek, untuk memastikan keselamatan dan kenyamanan maka Akhwat Jek mengadakan untuk melakukan pengecekan sepeda motor yang dimiliki *driver* Akhwat Jek setiap 3 bulan sekali.
- c. Standard operasional procedure, Akhwat Jek memiliki standard pelayanan yang wajib dilaksanakan *driver* untuk menjamin kepuasan konsumen. *Driver* Akhwat Jek harus memiliki kesabaran dan keramahan dalam melayani konsumen.

#### 5 Faktor Yang Mempengaruhi Kelayakan Bisnis Islam

Akhwat jek memunculkan fenomena mobilitas tenaga kerja

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Yusmita RA, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020.

yang mendorong penciptaan lapangan kerja dengan menarik minat banyak orang, baik yang sudah memiliki pekerjaan maupun yang belum bergabung di Akhwat Jek

Penelitian ini memunculkan faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis Akhwat Jek apakah bisa dinyatakan layak atau tidak. Ada 4 faktor mempengaruhi kelayakan bisnis Islam, faktor-faktor tersebut antara lain :

a. Hasil

Rasionalitas manusia selalu berusaha untuk mendapatkan kebahagiaan dan keuntungan untuk dirinya. Dalam konteks Akhwat Jek, rasionalitas itu ditunjukkan dengan besarnya potensi pendapatan yang bisa diterima oleh *driver* Akhwat Jek. Berdasarkan rata-rata pendapatan IDR 10.000 sampai 50.000 dalam satu hari apabila dikalkulasi *driver* dalam 30 hari dalam satu bulan, *driver* Akhwat Jek bisa mendapatkan kurang dari IDR 1.500.000/bulan.

*“Dimana itu tetap hasil lah, kalau sekarang saya masih kuliah belum berumah tangga untuk bekerja sambilan cukup lah membantu kebutuhan sehari-hari”*.<sup>10</sup>

b. Flexibilitas (*Part time Job*)

Akhwat Jek menawarkan lapangan pekerjaan yang terbuka bagi

siapa saja tidak memandang usia, maupun latar belakang sosial ekonomi, Akhwad Jek juga menawarkan fleksibilitas yang tidak dimiliki oleh pekerjaan di bidang lain. Menjadi tukang Akhwad Jek memberikan kemudahan dalam pengalokasian waktu karena bisa dikerjakan kapan saja sesuai dengan ritme pengemudi.

*“Akhwat Jek itu yang paling flaksibel, tanpa terikat waktu, ya bisa di bilnag kerja semaunya sendiri lah, mau narik ya narik istirahat ya istirahat”*<sup>11</sup>

Kebebasan dalam menentukan waktu kerja seperti di Akhwat Jek banyak dicari individu yang ingin mendapatkan tambahan penghasilan. Dengan kata lain fleksibilitas yang dimungkinkan di Akhwat Jek memberi peluang sebagai pekerjaan sampingan. Disela-sela aktivitas utama, Akhwat Jek bisa dilakukan, sesuai dengan kemauan pengemudi.

*“Jam kerjanya bebas. Flaksibel banget. Saya mau dari pagi sampai siang, siang sampai malam, atau mau*

<sup>10</sup> Wawancara dengan Nurul Huda, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020.

<sup>11</sup> Wawancara dengan Dewi Astuti, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020



*seharian, seminggu ngga narik juga gapapa”*.<sup>12</sup>

*“Akhwat Jek itu jam kerjanya fleksibel baged, itu juga kan yang jadi akhirnya saya iya, mau. Saya juga kan bukan orang bisa ngojek tiap hari. Dulu tuh ngojek 1 hari liburnya 5 hari, dan masih kaya gitu sampai sekarang. Ya ingat kondisi diri sendiri juga sih, saya juga kan perempuan”*.<sup>13</sup>

c. Sistem kerja

Akhwat jek memudahkan *driver* dan konsumen dalam dalam melakukan transaksi penjemputan dan pengantaran barang. Kemudahan itulah memberikan dampak pada perubahan model/sistem kerja Akhwat Jek dengan ojek pangkalan. Apabila selama ini ojek pangkalan selalu menunggu penumpang dengan berhenti disuatu tempat, maka Akhwat Jek melakukan perubahan secara radikal dimana *driver* justru yang akan mendatangi penumpang.

*“Santai. Tapi pasi ada penumpang, kalo pangkalan kan jarang sekali. Kalo Akhwat Jek kan kita jemput penumpang iya, dikasih penumpang dari admin”*<sup>14</sup>

d. Kebutuhan akan pekerjaan

Kemunculan Akhwat Jek menjadi case ditengah minimnya lapangan pekerjaan. Tekanan sosial dan ekonomi ditambah dengan meningkatnya kebutuhan mendorong orang mendaftar sebagai *driver* Akhwat Jek.

*“Memang butuh kerjaan sampingan. Anak saya 2, kalo saya gak cari sampingan untuk bekerja nanti sekolahnya gimana”*<sup>15</sup>

Kerja menjadi pilihan pasti dan harus dilakukan demi menyambung kehidupan. Akhwat jek yang memberikan kemudahan dalam persyaratan termasuk penggunaan ijasah cukup SMP.

## Kesimpulan

Dari hasil penelitian dilapangan serta analisis yang telah dilakukan, maka diperoleh suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengamatan bahwa Strategi pemasaran yang dilakukan Akhwat Jek dengan mentargetkan pangsa pasar kepada ibu-ibu, mahasiswi, dan anak-anak sekolah denfan cara order masih melalui via *whatsapp*, sehingga Sistem operasional Akhwat Jek saat ini belum optimal, hanya saja perlu lebih ditingkatkan lagi terutama pada

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Marissa Andrinaianti, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2010.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Dewi Astute, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020.

<sup>14</sup> Wawancara dengan Farida, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020.

<sup>15</sup> Wawancara dengan Farida, *Driver Akhwat Jek*. Juni 2020

- pembuatan sistem aplikasi *mobile* android.
2. Pendapatan bersih pengemudi Akhwat Jek serta dikurangi dengan biaya oprasional pegemudi, yaitu Rp. 630.000,- sampai Rp. 1.260.000,- per bulan, sedangkan nilai UMR Kota Banjarmasin Tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 2.877.488,-. Dengan demikian, maka layanan transportasi Akhwat Jek dapat dikatakan belum layak bagi pengemudi.
  3. Layanan transportasi Akhwat Jek belum cukup diminati masyarakat Banjarmasin dan layanan Akhwat Jek belum digunakan secara rutin oleh masyarakat Banjarmasin. Meskipun biaya transportasi Akhwat Jek sebesar Rp. 3.000,-/km dan biaya transportasi dengan sepeda motor pribadi hanya sebesar Rp. 300/km, namun dengan menggunakan layanan Akhwat Jek masyarakat tidak perlu direpotkan dengan urusan memarkir kendaraan dan juga tidak perlu memikirkan biaya oprasional kendaraan seperti pajak dan biaya perawatan kendaraan.

### Saran

Berdasarkan hasil dari analisis wawancara dan pembahasan, terdapat beberapa saran mengenai sistem operasional serta layanan Akhwat Jek yaitu sebagai berikut :

1. Pihak Perusahaan Akhwat Jek diharapkan dapat bisa membuat aplikasi *mobile* untuk mempermudah *driver* dan calon *Customer* untuk memesan jasa Akhwat Jek.

2. Sebaiknya masalah kurangnya pendapatan driver Akhwat Jek dikarenakan kurang taunya masaakat tentang Akwat Jek dan kurangnya saran promosi yang oleh perusahaan Akhwat Jek itu sendiri yang berakibatnya kurangnya pendapatan dari driver.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Gymnasiar dan Hermawan Kertajaya, (2004). *Berbisnis Dengan Hati*. Jakarta: Mark Plus & CO.
- Agung dan Sasongko, (2020, Maret 10). *Muslimah Memakai Ojek, Bolehkah?*. Dikutip dari <https://www.republika.co.id/berita/duniaislam/fatwa/15/10/16/nwbboi313-muslimah-memakai-jasa-okejbolehkah>.
- Agus, Sucipto. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN Maliki press.
- Alma, Buchari & Donni Juni Prinsa, (2009). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Buchari Alma, Op.Cit.
- Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa, Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer. Bandung: Alfabeta.
- Danang, Sunyoto. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Buku Seru 2014.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI, (1997). *Kamus Besar Bahasa Indonesi*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Detik.com*. (2020, Maret 10).

- Dina, Inayati. (2009). *“Manajemen Operasional PamellasSwalaya Umbulharjo II Kota Yogyakarta”*. Skripsi. Surakarta: Fak. Dakwah UIN SUNAN KALIJAGA.
- Fahmi, Irham. (2013). *Etika Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy Tjiptono, (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Pers.
- Ilmi, Makhul. (2002). *Teori dan Praktek Keuangan*.  
Ibid, hlm 53.
- Jumingan, (2011). *Studi Kelayakan Bisnis (teori dan pembuatan proposal kelayakan)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kartini dan Kartono. (1981). *Pengantar Metodologi Riset*, (Jakarta: Gramedia Pustaka
- Kasmir dan Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- M. Suyanto, (2007). *Marketing Strategi Top Brand Indonesia*. Yogyakarta: Andi
- Maulana, (2020, Maret 13). “Ojek Khusus Muslimah Bernafas Syar’I”. dikutip dari <http://www.dream.co.id/news/ojek-srikandi-bernafas-syari-150807p.html>.
- Makhul Ilmi, (2002). *Teori dan Praktek Keuangan Mikro Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Mikro Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Mustafa Edwin Nasution, (2014). et. al., *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Nadhirotul Ulbab, *Ibid*.
- Onong Uchjana Effendy, (2007). *Ilmu Komunikasi (Teori dan Praktek)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Philip dan Kotler. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Purnama, Dei & Nurdin Hidayat. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Prof. Dr.Sofjan Assauri,M.B.A. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Prof. Dr.H.Buchari Alma, (2008). *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta.
- Rhenald Kasali, (2007). *Segmentasi, Targeting, dan Positioning*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Setiyanto, Danu Aris. (2016). *Sebuah Catatan Sosial Tentang Ilmu, Islam, dan Indonesia*. Yogyakarta: Deepublish.
- Suwinto, Johan. (2011). *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, (2013). *Ekonomi Mikro Islam*. Bandung:
- Suliyanto, (2010). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sofyan, Iban. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Shinta, Inayati. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang: UB Press.
- Supardi, (2006). *Metodologi Penelitian*. Mataram: Yayasan Cerdas Press.

- Sugiyono, (2013). *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy. (2001). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Press.
- Yunia, Ika. (2013). *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri