

BAB II

GAMBARAN UMUM PT COMMEASURE SOLUTION INDONESIA

Bab kedua pada penelitian ini membahas terkait mengenai profil perusahaan, *brand* perusahaan, visi dan misi perusahaan, logo perusahaan, nilai perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta karakteristik responden.

2.1 Profile Perusahaan

PT Commeasure Solution Indonesia atau lebih dikenal dengan RedDoorz merupakan salah satu manajemen hotel dan pemasaran kamar berbasis *online* yang memberikan kemudahan bagi para *travelers* dan para pemilik penginapan. RedDoorz menawarkan hotel dengan harga yang terbaik dipasaran dengan fasilitas kamar seperti wifi gratis, kamar yang bersih, tempat tidur, TV, dan air mineral. Aplikasi *mobile* RedDoorz dapat diunduh pada *Appstore* dan *Playstore* untuk memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan sebuah kamar dengan melalui beberapa tahapan, memberikan pengalaman yang mudah dan aman, kemudian konsumen akan mendapatkan point (*RedCash*) untuk penginapan yang akan dilakukan pada transaksi berikutnya.

Pemilik hotel merupakan jaringan dari merk RedDoorz yang akan mengembangkan bisnis mereka dengan mendorong meningkatkan keuntungan saat memperbaiki sistem operasinya. RedDoorz membanu *partner* bisnis untuk memasarkan, memberikan harga terbaik kepada konsumen, dan mendistribusikan produk dengan berbasis teknologi.

RedDoorz berdiri pada tahun 2015 di Singapura dan masuk ke negara Indonesia sebagai pasar utama. Mulai tersebar di 5 kota besar Indonesia yaitu pada tahun 2016. Pertumbuhan yang dialami RedDoorz pada negara Indonesia yaitu 11 kali. Satu tahun kemudian, RedDoorz memperluas hingga 500 penginapan dan pada tahun yang sama RedDoorz mulai membuka bisnisnya di negara Singapura.

Jumlah kamar yang tersebar diseluruh Indonesia mencapai 10.000 pada saat 2018. Pada tahun tersebut RedDoorz juga mulai masuk di negara Filipina dan Vietnam. Tahun 2019 RedDoorz melebarkan sayapnya pada 50 kota di Indonesia dengan lebih dari 1000 hotel dan lebih dari 30.000 kamar.

Tahun 2020 merupakan tahun kejayaan RedDoorz, namun pada tahun 2020 mengalami rintangan yang berat. Datangnya pandemik Covid-19 memberikan tantangan pada dunia pariwisata diseluruh dunia termasuk di negara Indonesia, Singapura, Filipina, dan Vietnam. RedDoorz mulai mempersiapkan strategi untuk bertahan untuk melewati masa-masa pandemik dengan memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen dan *partner* RedDoorz.

Fokus RedDoorz yaitu mengembangkan penginapan dan mendistribusikan penjualan kamar secara *online* dan *offline*. Bisnis yang dijalankan oleh pihak RedDoorz yaitu bekerjasama dengan pemilik hotel yang berpotensi dan hotel tersebut akan terikat perjanjian dengan RedDoorz. Pemilik hotel akan dibantu oleh pihak RedDoorz agar kualitas penginapan dapat ditingkatkan.

Untuk hubungan kerjasama, pihak RedDoorz memberikan jaminan transparansi dan kontak yang jelas dengan semua partner pemilik hotel. Terdapat ketentuan yang mengatur mengenai ketersediaan kamar bagi setiap penginapan. Para pemilik hotel

banyak yang bergabung dengan pihak RedDoorz karena pemilik hotel memiliki kepercayaan dan komitmen untuk menjalankan bisnisnya dengan mengikuti model bisnis yang diberikan oleh RedDoorz untuk memudahkan dari sisi operasionalnya. RedDoorz memberikan kemudahan para konsumen dengan memfasilitasikan beragam metode pembayaran hotel. Selain itu, pihak RedDoorz memiliki program loyalti, promosi pemasaran, dan layanan *customer service* selama 24 jam untuk melayani konsumen dan *partner* RedDoorz kapan pun.

RedDoorz berbeda dengan *Online Travel Agen* (OTA) atau jasa *hotel aggregator*. Peran RedDoorz yaitu memberikan kontrol ketersediaan dan kelengkapan fasilitas yang dimiliki oleh penginapan dalam setiap harinya. RedDoorz memiliki hubungan yang terikat dengan seluruh partner seperti pemilik penginapan, *Online Travel Agen* (OTA), dan *Hotel Aggregator*.

Dalam pendistribusian penjualan kamar kepada konsumen, antara RedDoorz, OTA, dan Hotel Aggregator akan menjadi komponen kerjasama yang ikut berkembang dan tidak dapat terpisahkan dari kinerja seluruh RedDoorz.

Berikut hal-hal yang membedakan antara RedDoorz, OTA, dan jasa Hotel Aggregator:

1. RedDoorz membantu penjualan penginapan secara *online*.

Komitmen pihak RedDoorz untuk membantu menciptakan kepuasan pelanggan bagi pemilik penginapan yang mengalami kesulitan dengan menjual kamar secara *online*. Dengan demikian, pemilik hotel dapat memasarkan kamar dengan cara yang efisien.

Hal yang dilakukan oleh pihak RedDoorz yaitu dengan melakukan pelatihan secara professional, pengecekan berkala, dan bantuan operasional bagi pemilik penginapan untuk meningkatkan standar fasilitas. Setelah standar penginapan terpenuhi maka pihak RedDoorz akan membantu penjualan secara *online* dan *offline*. Pemilik hotel dapat mengajak para konsumen untuk melakukan *quality control* dengan memberikan *review hotel*.

Selain menyediakan web dan website untuk pemasaran kamar, RedDoorz melakukan kerjasama dengan OTA baik lokal maupun internasional contohnya seperti Agoda, PegiPegi, Booking.com, Airbnb, dan Expedia. Tujuan melakukan kerjasama tersebut adalah agar penjualan dilakukan semaksimal mungkin dan konsumen diberikan banyak pilihan kamar.

2. Penjualan dibawah naungan merk RedDoorz

Masalah bagi para pemilik penginapan yang masih berskala kecil yaitu pihak tersebut tidak memiliki 'merek' yang dikenal oleh wisatawan. Melalui RedDoorz, penginapan berskala kecil tersebut akan dibantu untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dibawah naungan merek RedDoorz. Dengan demikian, maka dapat meningkatkan penjualan kamar karena merek RedDoorz ini sudah tidak asing bagi konsumen.

3. RedDoorz membantu menjalankan fungsi operasional bagi penginapan

Melalui RedDoorz, pemilik hotel dijamin dapat meningkatkan keuntungan dan terhindar dari dinamika sales yang tidak pasti. RedDoorz membantu penginapan untuk memaksimalkan pendapatan secara digital misalnya

seperti *monitoring* harga yang dilakukan secara *real time*, pemasaran digital, distribusi *online*, *branding*, dan customer service 24 jam.

Dengan adanya hal tersebut, maka *partner* pemilik hotel akan dibantu dalam menjalankan fungsi operasional secara efisien dan *partner* tersebut dapat memfokuskan pada pengelolaan dan pelayanan kepada konsumen secara optimal.

2.2 Visi dan Misi PT Commeasure Solution Indonesia

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang terarah untuk mencapai eksistensi dalam persaingan dunia bisnis. Pentingnya visi dan misi dalam perusahaan adalah untuk mengarahkan perusahaan sehingga kontinuitas bisnis perusahaan akan tetap terjaga dalam waktu yang lama, semakin mengalami perkembangan maka bisnis semakin meningkat. Visi dan misi PT Commeasure Solution Indonesia (RedDoorz) sebagai berikut.

2.2.1 Visi PT Commeasure Solution Indonesia

Visi merupakan tujuan perusahaan dalam bekerja. Fungsi visi dalam perusahaan yaitu untuk menentukan langkah ke depan yang harus dilakukan oleh perusahaan dan memotivasi para anggota perusahaan agar menciptakan kontribusi anggota yang maksimal. Visi dapat mencegah perusahaan untuk keluar dari tujuan yang ingin dicapai. Adapun visi dari PT Commeasure Solution Indonesia (RedDoorz) yaitu “Menjadi penggerak teknologi terbesar dan merek akomodasi zaman baru di kawasan Asia Tenggara dengan menawarkan standarisasi, prediksi, dan nilai yang besar terhadap penginapan disetiap sudut jalan yang relevan”.

2.2.2 Misi PT Commeasure Solution Indonesia

Misi merupakan cara-cara yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan atau mewujudkan visi yang sudah ditentukan. Adapun misi dari PT Commeasure Solution Indonesia (RedDoorz) yaitu “Memberikan dan membawa nilai lebih bagi para pemangku kepentingan dengan memperluas dan meningkatkan penawaran layanan pengguna setiap hari serta membuka *property* baru di kota-kota baru maupun di kota yang sudah ada”.

2.3 Logo dan Arti PT Commeasure Solution Indonesia



Gambar 2.1 Logo RedDoorz

Sumber: RedDoorz, 2022

- Tiga pintu

Makna dari gambar tiga pintu berdiri berjajar ke belakang menggambarkan pintu-pintu kamar yang terdapat didalam hotel RedDoorz. Pada umumnya, untuk setiap hotel pasti memiliki beberapa pintu kamar yang disewakan kepada tamu. gambar tersebut pun menunjukkan bahwa RedDoorz sebagai salah satu *hotel chain*.

- Kata “Red”

Perusahaan RedDoorz ingin menjadi salah satu perusahaan *budget hotel* nomor satu di Asia Tenggara. Bendera beberapa negara di Kawasan Asia Tenggara rata-rata memiliki warna merah, sehingga perusahaan memilih untuk menggunakan kata “Red” yang menggambarkan kondisi tersebut.

- Makna kata “Doorz” yaitu diambil dari kata “Door” yang berarti pintu, sehingga memiliki makna pintu-pintu yang dimiliki oleh hotel. Untuk pemilihan huruf “Z” daripada huruf “S” dikarenakan pada domainnya telah digunakan, oleh karena itu perusahaan memilih menggunakan huruf “Z”.
- Warna hitam pada kata “Red” bermakna RedDoorz memiliki kekuatan dan kepercayaan diri untuk melebarkan sayapnya di kawasan Asia Tenggara.
- Warna Merah

Mempunyai makna bahwa RedDoorz pada kata “Doorz” artinya penuh dengan semangat dan gairah menjadi penggerak teknologi dan merek akomodasi zaman baru di Asia Tenggara serta selalu melakukan perluasan dan peningkatan pelayanan.

2.4 Nilai PT Commeasure Solution Indonesia

Terdapat nilai yang ditanamkan untuk para karyawan ketika bekerja di RedDoorz.

Lima nilai yang harus dijalankan pada saat bekerja adalah:

1. *Speed*: nilai yang menanamkan dorongan untuk lebih keras dibandingkan dengan sebelumnya kepada seluruh karyawan agar dalam pengambilan langkah selanjutnya dapat lebih cepat untuk dilakukan.
2. *Empowerment*: nilai yang menanamkan bahwa setiap karyawan memiliki keahlian masing-masing, oleh karena itu pihak RedDoorz memiliki tanggung jawab untuk memberikan keahlian, otoritas, sumber daya, motivasi, dan kesempatan sesuai dengan kebutuhan karyawannya, tanggung jawab tetap untuk dijunjung tinggi atas tindakan mereka, dan memberikan apresiasi atas pencapaian karyawan.

3. *Integrity*: nilai yang menanamkan bahwa karyawan harus bekerja secara profesional. Karyawan dituntut untuk bekerja secara jujur dan melakukan hal secara adil dan bertanggung jawab.
4. *Fearless*: nilai yang tertanam kepada karyawan bahwa kemenangan hadir diluar rasa takut. RedDoorz mengajarkan kepada karyawan bahwa rasa takut tidak akan menghentikan diri untuk melakukan sesuatu. Karyawan harus mampu untuk melakukan hal yang baru, mengambil resiko, bangkit pada saat jatuh, dan bergembira.
5. *Fun*: nilai yang ditanamkan kepada karyawan bahwa bekerja merupakan hal yang menyenangkan. Apabila karyawan merasa senang, maka kebahagiaan tersebut akan terpancar kepada karyawan yang lain.

2.5 Brand PT Commeasure Solution Indonesia

RedDoorz tidak hanya memiliki satu *brand* saja. Terdapat beberapa *brand* yang berada dibawah naungan RedDoorz antara lain:

1. Sans Hotel

Sans hotel merupakan salah satu hotel yang bergabung dengan RedDoorz dengan memiliki interior yang *colourfull* dan unik. Keunikan pada desain interiornya bermaksud untuk menarik perhatian para kaum muda. Nama hotel “Sans hotel” diambil dari kata “Santai” dengan harapan tamu yang menginap di hotel ini dapat lebih rileks dan mengembalikan energi dalam diri.



Gambar 2.2 Logo Sans Hotels

Sumber: RedDoorz, 2022

2. Sunerra

Sunerra merupakan hotel RedDoorz bintang empat. Target pada hotel ini yaitu kalangan menengah keatas. Konsep yang ada pada Sunerra merupakan konsep “glokal” dimana gabungan antara gaya internasional dan kebudayaan lokal. Standar hotel bintang empat yang dimiliki oleh Sunerra adalah ukuran *room* yang luas dan tersedianya fasilitas berupa kolam renang, restoran, ruang kerja, *meeting room*, dan fasilitas olahraga. Saat ini hotel Sunerra hanya berada di Antero Jababeka Cikarang.



Gambar 2.3 Logo Sunerra Hotels

Sumber: RedDoorz, 2022

3. Koolkost

Koolkost salah satu hotel dibawah naungan manajemen RedDoorz dengan memberikan layanan berupa indekost. Pada aplikasi RedDoorz, konsumen dapat menyewa kamar kos mulai dari harian hingga bulanan. Layanan ini

memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mencari dan memesan kamar kos secara *online* dengan membandingkan harga dan fasilitas pada kamar yang tersedia, pembayaran yang mudah dilakukan melalui beberapa metode, dan kos yang ditawarkan memiliki fasilitas yang lengkap dan standarisasi seperti wifi, almari, air minum, linen bersih, dan pelayanan kebersihan secara rutin.



Gambar 2.4 Logo Koolkost

Sumber: RedDoorz, 2022

4. Urban view

Urban view merupakan hotel RedDoorz yang didesain terinspirasi oleh nuansa alami seperti hutan ditengah kota. Hotel ini cocok bagi para *traveler* yang membutuhkan hotel dengan lokasi strategis yang berada ditengah kota seperti museum, taman kota, wisata belanja, dan menonton pertunjukan.



Gambar 2.5 Logo Urban View Hotels

Sumber: RedDoorz, 2022

2.6 Struktur Organisasi PT Commeasure Solution Indonesia

Struktur organisasi merupakan sistem yang menggambarkan susunan hierarki dimana sumber daya perusahaan (individu) dalam perusahaan memiliki posisi dan tugas masing-masing sehingga terdapat kejelasan tanggung jawab pada masing-masing individu. Adapun struktur organisasi pada PT Commeasure Solution Indonesia (RedDoorz) yaitu:



Gambar 2.6 Struktur Organisasi RedDoorz

Sumber: RedDoorz, 2022

Berikut penjelasan mengenai tanggung jawab dari berbagai posisi di PT Commeasure Solution Indonesia (RedDoorz):

1. Chief Executive Officer

Chief Executive Officer (CEO) merupakan pemimpin dari pimpinan divisi yang terdapat dalam perusahaan. Tanggung jawab CEO adalah menerima seluruh laporan dari berbagai divisi didalam organisasi dan menyampaikan kepada jajaran direktur perusahaan, kemudian mengambil keputusan besar mengenai aturan dan strategi.

2. *Chief Technology Officer*

Chief Technology Officer (CTO) adalah pimpinan divisi teknologi pada perusahaan RedDoorz. Tugas dan tanggung jawab CTO adalah membuat kebijakan dan prosedur mengenai teknologi yang tepat untuk digunakan dalam perusahaan RedDoorz guna memudahkan untuk mendapatkan tempat dipasar dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

3. *Chief Financial Officer*

Tugas dan tanggung jawab dari *Chief Financial Officer* (CFO) yaitu mengurus administrasi keuangan dalam perusahaan RedDoorz, membuat dan mengawasi perencanaan keuangan RedDoorz, serta melakukan pencatatan keuangan RedDoorz.

4. *Chief Marketing Officer*

Tugas dan tanggung jawab *Chief Marketing Officer* (CMO) yaitu bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan hal pemasaran, mengawasi pelaksanaan dan pengembangan dalam kegiatan pemasaran, menangani kendala pemasaran, dan perkiraan penjualan diwaktu yang akan datang.

5. *Chief Operation Officer*

Tugas dan tanggung jawab dari *Chief Operation Officer* adalah bertanggung jawab mengenai operasional yang terjadi didalam perusahaan, pengambilan keputusan operasional dalam pembagian tugas, riset, perkembangan produk, hingga *quality control*.

6. *Regional VP Human Resource*

Tugas dan tanggung jawab *VP Human Resource* melakukan pengawasan kontrak kerja antara perusahaan dengan karyawan, mitra, vendor, dan kontraktornya. Ikut serta membuat kebijakan dalam perekrutan, pemecatan, dan keluhan di perusahaan. Menerapkan perjanjian dalam hal non bersaing, kerahasiaan, dan struktur kompensasi.

7. *VP Strategy*

Memiliki tugas dan tanggung jawab mengatur strategi penjualan jasa pada RedDoorz mulai dari promosi hingga penyampaian produk kepada calon konsumen sehingga target penjualan dapat terwujud.

8. *VP Produk*

Memiliki tugas dan tanggung jawab dalam kesuksesan produk dalam jangka panjang, melakukan monitoring terhadap kendala yang terjadi, dan memberikan masukan pada pengambilan keputusan mengenai produk dalam RedDoorz.

9. *Ancillary Revenue*

Tugas dan tanggung jawab *Ancillary Revenue* adalah membuat rancangan mengenai strategi dan pengembangan pendapatan tambahan RedDoorz dan memastikan perusahaan mencapai target mengenai tambahan biaya.

2.7 Karakteristik Responden

Karakteristik responden berguna untuk mengetahui latar belakang responden yang digunakan dalam penelitian. Karakteristik responden dikategorikan berdasarkan domisili kecamatan tempat tinggal, jenis kelamin, usia, penghasilan, jenis

pekerjaan, dan pendidikan terakhir. Jumlah responden yang dibutuhkan sebanyak 96 orang yang pernah melakukan transaksi di aplikasi RedDoorz.

Pengisian kuesioner pada penelitian ini dilakukan secara *online* melalui link *google form*. Adapun lama waktu yang diperlukan adalah kurang lebih selama satu minggu pada bulan September 2022. Sesuai data yang telah diperoleh dari responden, berikut adalah penjabaran lebih lanjut.

2.7.1 Responden Berdasarkan Domisili Kecamatan

Responden yang digunakan dalam penelitian ini merupakan pengguna aplikasi RedDoorz di Kota Semarang, maka dari itu reponden dikategorikan menurut domisili tempat tinggal di Kota Semarang.

Tabel 2.1 Jumlah Responden Berdasarkan Domisili

No	Domisili Kecamatan	Jumlah	Persentase
1	Banyumanik	14	14,58%
2	Candisari	6	6,25%
3	Gajahmungkur	5	5,21%
4	Gayamsari	2	2,08%
5	Genuk	12	12,50%
6	Gunungpati	3	3,13%
7	Mijen	2	2,08%
8	Ngaliyan	5	5,21%
9	Pedurungan	5	5,21%
10	Semarang Barat	6	6,25%
11	Semarang Selatan	5	5,21%
12	Semarang Timur	3	3,13%
13	Semarang Tengah	1	1,04%
14	Semarang Utara	1	1,04%
15	Tembalang	26	27,08%
16	Tugu	0	0,00%
	JUMLAH	96	100,00%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Tabel diatas menunjukkan bahwa mayoritas pengguna aplikasi RedDoorz berdomisili didaerah Tembalang yaitu dengan presentase sebanyak 27,08%. Hal tersebut dikarenakan wilayah Tembalang terdapat mahasiswa pendatang sehingga membutuhkan aplikasi tersebut yang diperlukan untuk penginapan apabila pada saat pihak kerabat/keluarga datang ke wilayah Tembalang. Pada wilayah ini, kebanyakan penginapan hotel yaitu penginapan yang bekerjasama dengan RedDoorz.

2.7.2 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pengguna aplikasi RedDoorz dikategorikan menjadi dua yaitu laki-laki dan perempuan. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai persentase responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.2 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	50	52%
2	Perempuan	46	48%
	JUMLAH	96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan hasil olah data tabel 2.2, diketahui bahwa pengguna aplikasi booking hotel RedDoorz berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 52% dan perempuan sebesar 48%. Dasar pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan tanpa memperhatikan jenis kelamin. Hal tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan dalam mencari penginapan merupakan kebutuhan umum bagi baik perempuan dan laki-laki.

2.7.3 Responden Berdasarkan Usia

Usia merupakan umur seseorang yang dihitung sejak lahir dan dapat diukur dengan satuan waktu. Keputusan bertransaksi pada aplikasi RedDoorz dapat dilihat

berdasarkan usia, karena usia merupakan salah satu karakteristik responden yang dapat menunjukkan keputusan pembelian yang bervariasi. Berikut data pengguna aplikasi RedDoorz di kota Semarang:

Tabel 2.3 Jumlah Responden Berdasarkan Usia

No	Responden Berdasarkan Usia	Jumlah	Persentase
1	< 20 tahun	7	7%
2	20 - 24 tahun	62	65%
3	25 - 29 tahun	21	22%
4	≥ 30 Tahun	6	6%
JUMLAH		96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Hasil penelitian menunjukkan pengguna aplikasi RedDoorz sebagian besar berada dikisaran usia 20 – 24 tahun dengan total persentase sebesar 65%. Hal tersebut sesuai dengan salah satu produk yang diluncurkan oleh RedDoorz yaitu Sans Hotel yang ditargetkan kepada Gen Z dan Milenial. Menurut data BPS Gen Z merupakan individu yang lahir dari tahun 1997 – 2012 sedangkan Milenial merupakan individu yang lahir tahun 1981-1995.

2.7.4 Responden Berdasarkan Penghasilan/Uang saku

Penghasilan merupakan sejumlah uang yang didapatkan oleh individu dalam jangka waktu tertentu setelah melakukan suatu pekerjaan. Uang saku merupakan sejumlah uang yang diberikan dari orang tua/wali kepada anaknya untuk memenuhi kebutuhannya dan dapat mempengaruhi pola konsumsi seseorang. Berikut penghasilan/uang saku yang diterima responden yang didapat dalam satu bulan:

Tabel 2.4 Jumlah Responden Berdasarkan Penghasilan/Uang Saku

No	Responden Berdasarkan Penghasilan/Uang Saku	Jumlah	Persentase
1	< Rp 1 juta	15	16%
2	Rp 1 juta - Rp 3 juta	53	55%
3	> Rp 3 juta - Rp 5 juta	24	25%
4	Rp 5 juta - Rp 10 juta	2	2%
5	> Rp 10 juta – 20 juta	2	2%
6	> 20 juta	0	0%
JUMLAH		96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Sesuai dengan data diatas, mayoritas responden pada penelitian ini yaitu dengan penghasilan/uang saku berada pada kisaran Rp 1 juta – Rp 3 juta. Hal tersebut bermaksud dikarenakan responden pada penelitian ini rata-rata berusia masih pelajar/mahasiswa sehingga uang saku berasal dari pemberian orang tua untuk kebutuhan sehari-harinya.

2.7.5 Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh responden dalam setiap harinya. Pengelompokan pekerjaan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jenis pekerjaan responden yang menggunakan aplikasi RedDoorz.

Berikut tabel responden berdasarkan pekerjaan:

Tabel 2.5 Jumlah Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Responden Berdasarkan Pekerjaan	Jumlah	Persentase
1	Pelajar/mahasiswa	50	52%
2	Pegawai swasta	28	29%
3	Pegawai negeri	4	4%
4	Wiraswasta	11	11%
5	Barista	1	1%
6	Pencari Kerja	1	1%
7	Admin Koperasi	1	1%
JUMLAH		96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Tabel diatas menunjukkan bahwa pengguna aplikasi RedDoorz dalam penelitian ini mayoritas adalah Pelajar/Mahasiswa yaitu dengan total persentase 52%. Hal

tersebut dikarenakan pada penelitian ini didominasi responden terbanyak yaitu Kecamatan Tembalang, dimana terdapat banyak responden pendatang yang berstatus pelajar/mahasiswa.

2.7.6 Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pola pikir mengenai transaksi pembelian dapat dipengaruhi oleh tingkat pendidikan seorang responden. Berikut data pendidikan terakhir responden dalam penelitian ini:

Tabel 2.6 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Responden Berdasarkan Pendidikan			
No	Terakhir	Jumlah	Persentase
1	SMP/Sederajat	0	0%
2	SMA/Sederajat	49	51%
3	Diploma	8	8%
4	Sarjana	37	39%
5	Pasca Sarjana	2	2%
JUMLAH		96	100%

Sumber: Data primer yang diolah, 2022

Hasil survei dari data diatas menunjukkan bahwa responden pengguna aplikasi RedDoorz dalam penelitian ini adalah mayoritas lulusan SMA/Sederajat. Hal tersebut dikarenakan responden yang mengisi kuesioner jumlah terbanyak adalah berstatus pelajar/mahasiswa dan responden tersebut lebih memahami teknologi.