



**Universitas Katolik Parahyangan Fakultas Ilmu Sosial  
dan Ilmu Politik Program Studi Administrasi Bisnis  
Program Sarjana**

*Terakreditasi UNGGUL*

*SK BAN –PT NO. 1842/SK/BAN-PT/Ak-PNB/S/V/2023*

**Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya  
Terhadap Kinerja Bluebird**

Skripsi

Oleh:

Dimas Ariobimo Suharso

6082001034

Bandung

2024



**Universitas Katolik Parahyangan Fakultas Ilmu Sosial  
dan Ilmu Politik Program Studi Administrasi Bisnis  
Program Sarjana**

*Terakreditasi UNGGUL*

*SK BAN –PT NO. 1842/SK/BAN-PT/Ak-PNB/S/V/2023*

**Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya  
Terhadap Kinerja Bluebird**

Skripsi

Oleh:

Dimas Ariobimo Suharso

6082001034

Dosen Pembimbing:

Sanerya Hendrawan, Ph.D

Bandung

2024

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana




**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Dimas Ariobimo Suharso  
Nomor Pokok : 6082001034  
Judul : Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bluebird

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Senin, 24 Juni 2024  
Dan dinyatakan **LULUS**

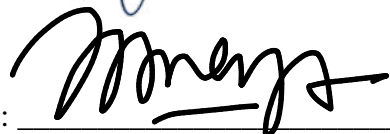
**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**  
Shelvi, S.AB., M.M.

:   
\_\_\_\_\_

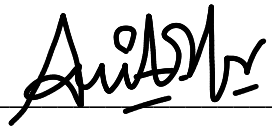
**Sekretaris**

Sanerya Hendrawan, Ph.D

:   
\_\_\_\_\_

**Anggota**

Fransiska Anita Subari, S.S., M.M.

:   
\_\_\_\_\_

Mengesahkan,  
Pj. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Orpha Jane

# Format penulisan pernyataan

## Pernyataan (12b)

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Dimas Ariobimo Suharso

NPM : 6082001034

Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bluebird

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku. Selain itu, pengumpulan dan penggunaan data di penelitian ini telah diketahui dan seijin dari pihak yang menjadi sumber data.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 24 Juni 2024



Dimas Ariobimo Suharso

## **ABSTRAK**

Nama : Dimas Ariobimo Suharso  
NPM : 6082001034  
Judul : Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bluebird

---

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi kolaborasi antara Bluebird dan Gojek serta pengaruhnya terhadap kinerja Bluebird. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Data diperoleh melalui observasi, penyebaran kuesioner, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi antara Bluebird dan Gojek melalui integrasi layanan GoBluebird pada aplikasi Gojek memberikan dampak positif bagi kinerja Bluebird. Dampak tersebut terlihat dari peningkatan aksesibilitas layanan Bluebird, efisiensi operasional, dan perluasan pangsa pasar. Namun, faktor utama yang meningkatkan kinerja Bluebird adalah strategi transformasi digital dan inovasi layanan yang dilakukan secara berkelanjutan. Penelitian ini memberikan rekomendasi kepada Bluebird untuk terus mengembangkan aplikasi MyBluebird dan memperkuat kolaborasi dengan Gojek guna mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaan di masa mendatang.

Kata Kunci: Strategi, Kolaborasi, Bluebird, Gojek, Kinerja Perusahaan

## **ABSTRACT**

*Name : Dimas Ariobimo Suharso*  
*Student ID : 6082001034*  
*Title : The Collaboration Strategy of Bluebird with Gojek and Its Influence on Bluebird's Performance*

---

*This study aims to analyze the collaboration strategy between Bluebird and Gojek and its impact on Bluebird's performance. The research method used is descriptive analysis with a qualitative and quantitative approach. Data were obtained through observations, questionnaire, and document analysis. The results show that the collaboration between Bluebird and Gojek through the integration of GoBluebird services on the Gojek application has a positive impact on Bluebird's performance. This impact is evident from the increased accessibility of Bluebird services, operational efficiency, and market share expansion. However, the main factors improving Bluebird's performance are the digital transformation strategy and continuous service innovation. This study recommends Bluebird to continue developing the MyBluebird application and strengthening the collaboration with Gojek to maintain and enhance the company's performance in the future.*

*Keywords: Strategy, Collaboration, Bluebird, Gojek, Company Performance*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya saya dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Kolaborasi Bluebird Bersama Gojek dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bluebird” dengan baik dan pada waktu yang tepat. Penulisan skripsi ini sendiri disusun dan diajukan dalam rangka memenuhi syarat untuk dapat memperoleh sarjana dari program studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan.

Penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya bantuan dan kerjasama dari pihak lain. Melalui kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dan mendorong terwujudnya skripsi ini:

1. Bunda saya yang memberikan saya dukungan moral serta finansial selama kehidupan perkuliahan saya di Bandung dan selalu mendoakan yang terbaik untuk keberhasilan saya dalam dunia akademik di kampus serta dalam dunia pekerjaan dan dalam perjalanan kehidupan saya di masa depan
2. Almarhum ayah saya, yang meskipun tidak bisa menyaksikan saya mengerjakan skripsi ini dan keberhasilan saya di masa yang akan datang, namun telah menjadi panutan sebagai ayah yang baik dan bertanggung jawab sehingga kelak saya akan menjadi seseorang yang bertanggung jawab, sukses, dan menjunjung nilai-nilai yang tinggi
3. Adik-adik saya, Dita dan Laras, serta Leri yang selalu menemani kegabutan saya ketika saya sedang berada dalam tahap demotivasi mengerjakan skripsi
4. Bruno, Berlin, Bimbo, Ploy, dan Sunday sebagai peliharaan saya yang selalu memberikan hiburan dan tontonan lucu dari tingkahnya yang aneh sehingga saya tidak bosan dalam mengerjakan skripsi
5. Bapak Sanerya Hendrawan, Ph.D sebagai dosen pembimbing saya yang selalu memberikan masukan dan timbal balik serta tidak membatasi ruang kreativitas dan kebebasan penulis dalam pengerjaan skripsi ini

6. Ibu Dr. Orpha Jane selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan
7. Bapak Gandhi Pawitan, Ph.D selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis
8. Bapak Adrianus Tirta, S.E., M.M. selaku Ketua Program Studi Sarjana Administrasi Bisnis
9. Seluruh dosen dan staf dari Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu dan jasanya kepada saya selama menjalani masa perkuliahan *online* maupun tatap muka
10. Yoga Satya, sebagai teman penulis dari semester satu yang kosannya selalu saya jadikan tempat nugas, seminar proposal skripsi, bercerita, *killing time*, tempat menitip motor, dan bahkan tempat tidur siang saya di saat saya sudah tidak memiliki tempat kosan lagi di Bandung. Kehadirannya juga patut diapresiasi karena selalu membela saya di depan dosen ketika saya tidak hadir di kelas dan sudah mau dititipkan kabar dan informasi ketika saya sedang tidak berada di Bandung
11. Gabriela Fharine (Arin) dan Nadiya Almas (akhir-akhir ini saya memanggilnya Roji karena judul skripsinya atau bocil telolet) yang selalu menjadi penolong pertama penulis ketika penulis sedang bingung dan tidak tahu arah dalam mengerjakan skripsi. Arin dan Nadiya selalu membantu penulis ketika penulis membutuhkan. Kedua teman saya ini juga patut diberikan penghargaan sebagai sumber informasi A1 saya, di mana selalu memberikan informasi-informasi terbaru bagi saya yang berkaitan dengan magang, lowongan pekerjaan, skripsi, dan sidang
12. Sam Bintang, yang sudah menemani saya mengunjungi kafe-kafe yang ada di Bandung, Jakarta, dan Sentul untuk sekadar mengerjakan skripsi dan mau mendengar keluh kesah saya baik senang maupun sedih, mulai dari hal yang kecil hingga besar, selama mengerjakan skripsi
13. Ravli Muhammad dan Alivito Muhammad sebagai teman yang selalu ada dalam menemani main dan kehabutan saya ketika sedang tidak memiliki kegiatan yang berarti di Bandung



14. Ikky dan Karina sebagai teman sejak SMA yang selalu hadir dan menemani saya ketika sedang butuh dukungan di tengah-tengah kesibukan mereka saat bekerja, bahkan bersedia memberikan masukan dan saran kepada penulis terhadap skripsi ini
15. Vira, Abim, Katherine, Michael, dan Lianni yang selalu menjadi *moodbooster* ketika bertemu dan berencana serta berandai-andai melakukan *road trip* untuk mengunjungi berbagai macam tempat-tempat, tapi akhirnya tidak ada satupun dari rencana itu terwujud
16. Alen, Ican, dan Val sebagai teman magang penulis yang suka tiba-tiba *random* mengajak pergi saya dan berkunjung ke rumah saya dan berhasil mengalihkan fokus saya yang kala itu sedang demotivasi
17. Seluruh teman-teman seperjuangan program studi Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2020, baik yang sudah lulus maupun yang saat ini sedang mengerjakan proses pengerjaan skripsi
18. Terakhir, saya ucapkan kepada diri saya sendiri yang sudah mampu melewati susah dan senang selama mengerjakan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.

Bandung, 12 Juni 2024

Dimas Ariobimo Suharso

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Objek Penelitian .....	7
PT. Blue Bird Tbk .....	7
PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk.....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>10</b>
2.1 Disrupsi.....	10
2.2 Strategi.....	11
2.2.1 Jenis Strategi .....	13
2.2.2 <i>Five Competitive Forces</i> .....	15
2.2.3 <i>Five Ps Strategy</i> .....	17
2.3 <i>Resource Dependency Theory</i> .....	19
2.4 Kinerja Bisnis .....	20
2.4.1 <i>Balanced Scorecard</i> .....	21
2.5 Digitalisasi .....	24
2.5.1 Teknologi dalam Digitalisasi.....	25
2.6 Kinerja Keuangan .....	26
2.6.1 Pendapatan dan Laba .....	27

2.6.2 Rasio Profitabilitas .....	28
2.7 Konsep Sinergi .....	30
2.8 Kerangka Pemikiran .....	31
2.9 Metodologi Penelitian.....	33
2.9.1 Metode Penelitian.....	33
2.9.2 Instrumen Penelitian.....	33
2.9.3 Populasi.....	36
2.9.4 Sampel.....	37
2.9.5 Metode Pengumpulan Data .....	38
2.10 Penelitian Terdahulu.....	43
2.10.1 “Penerapan Balanced Scorecard Pada Pengukuran Kinerja PT. Blue Bird Tbk.” (Djo dan Dharmadiaksa, 2019).....	43
2.10.2 “Before and After The Rise of Online-Based Transportation Services: a Business Valuation Analysis of The Bluebird Company” (Silmi dan Wahyudi, 2022) .....	44
2.10.3 “Bluebird Group’s Strategic Communication in Industrial 4.0 Era” (Tirtosudiro, dkk. 2023).....	44
2.11 Operasional Variabel .....	45
<b>BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>48</b>
3.1 Analisis Five Ps Strategy .....	48
3.1.1 <i>Plan</i> .....	48
3.1.2 <i>Ploy</i> .....	50
3.1.3 <i>Pattern</i> .....	51
3.1.4 <i>Position</i> .....	53
3.1.5 <i>Perspective</i> .....	54
3.2 Analisis <i>Resource Dependency Theory</i> .....	55

3.3 Analisis Balanced Scorecard .....	60
3.3.1 Perspektif Keuangan .....	60
3.3.1.1 Pendapatan .....	61
3.3.1.2 Laba.....	63
3.3.1.3 Rasio Net Profit Margin (NPM).....	65
3.3.1.4 Rasio <i>Return on Asset (ROA)</i> .....	67
3.3.2 Perspektif Pelanggan.....	72
3.3.2.1 Profil Responden.....	72
3.3.2.2 Analisis Deskriptif Kepuasan Pelanggan.....	74
3.3.3 Perspektif Proses Internal.....	84
3.3.3.1 Proses Inovasi .....	84
3.3.3.2 Proses Operasional.....	88
3.3.3.3 Output.....	91
3.3.4 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan.....	93
3.3.4.1 Kesejahteraan Karyawan.....	95
3.3.4.2 Pengembangan dan Pelatihan Kualitas SDM.....	96
3.3.4.3 Inovasi Teknologi dan Integrasi Sistem.....	108
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>118</b>
4.1 Kesimpulan.....	118
4.2 Saran .....	119
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laporan keuangan Bluebird tahun 2015-2022 (dalam juta rupiah).....	5
Tabel 2.1 Skala Likert.....	40
Tabel 2.2 Interval Skala Likert.....	41
Tabel 2.3 Operasional Variabel.....	45
Tabel 3.1 Pendapatan Blue Bird 2015-2022 (dalam juta rupiah).....	61
Tabel 3.2 Laba Blue Bird 2015-2022 (dalam juta rupiah).....	63
Tabel 3.3 Rasio Net Profit Margin Blue Bird 2015-2022 (dalam persen).....	66
Tabel 3.4 Rasio Return on Asset Blue Bird 2015-2022 (dalam persen).....	67
Tabel 3.5 Rasio Return on Equity Blue Bird 2015-2022 (dalam persen).....	70
Tabel 3.6 Analisis Deskriptif Dimensi Kualitas Produk.....	75
Tabel 3.7 Analisis Deskriptif Dimensi Mutu Pelayanan.....	77
Tabel 3.8 Analisis Deskriptif Dimensi Harga Produk.....	78
Tabel 3.10 Analisis Deskriptif Dimensi Sistem Customer Experience.....	82
Tabel 3.11 Inovasi Produk dan Layanan Blue Bird.....	84
Tabel 3.12 Jumlah Armada Taksi yang Beroperasional.....	88
Tabel 3.13 Pendapatan Neto Operasional Taksi Reguler.....	91
Tabel 3.14 Jumlah Karyawan Tetap PT. Blue Bird Tbk.....	94
Tabel 3.15 Pelatihan Karyawan Blue Bird tahun 2016.....	96
Tabel 3.16 Pelatihan Karyawan Blue Bird tahun 2019.....	102
Tabel 3.17 Pelatihan Karyawan Blue Bird tahun 2022.....	106
Tabel 3.18 Biaya Pelatihan Karyawan Blue Bird tahun 2016-2022.....	107
Tabel 3.19 Sistem TI yang diterapkan oleh PT. Blue Bird Tbk.....	110
Tabel 3.20 Inovasi Teknologi Blue Bird tahun 2016-2022.....	114

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penurunan pendapatan taksi reguler tahun 2016,.....	3
Gambar 1.2 Penurunan Jumlah Armada Taksi Bluebird .....	4
Gambar 1.3 Logo PT. Blue Bird Tbk.....	8
Gambar 1.4 Logo PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk .....	9
Gambar 1.5 Logo Gojek Indonesia .....	9
Gambar 2.1 Disruptive Demand Curve.....	10
Gambar 2.2 <i>Five Competitive Forces</i> Michael Porter .....	17
Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran.....	32
Gambar 3.4 Kolaborasi Blue Bird dan Gojek di tahun 2017 .....	49
Gambar 3.5 Tampilan Utama Aplikasi Mybluebird .....	51
Gambar 3.6 Tampilan Pemesanan Taksi Reguler .....	51
Gambar 3.7 Model Bisnis Gojek.....	57
Gambar 3.8 Model Bisnis Blue Bird sebelum berkolaborasi dengan Gojek .....	57
Gambar 3.9 Model bisnis Blue Bird setelah berkolaborasi dengan Gojek menjadi GoBlueBird .....	59
Gambar 3.1 Total Aset Blue Bird tahun 2015-2022 (dalam juta rupiah).....	69
Gambar 3.2 Harga saham Blue Bird tahun 2015-2022 .....	71
Gambar 3.10 Jenis Kelamin Responden .....	73
Gambar 3.11 Usia Responden.....	73
Gambar 3.12 Status Pekerjaan Responden.....	74
Gambar 3.13 Armada Taksi Blue Bird <i>Life Care</i> .....	87
Gambar 3.3 Jumlah Armada Taksi yang Beroperasional.....	89
Gambar 3.4 Moda Transportasi yang Digunakan Masyarakat.....	91
Gambar 3.4 Pendapatan Neto Operasional Taksi Reguler.....	92

Gambar 3.5 Jumlah Karyawan Tetap PT. Blue Bird Tbk.....	94
Gambar 3.6 Biaya Pelatihan Karyawan Blue Bird tahun 2016-2022 .....	107
Gambar 3.14 Perbandingan Harga Layanan Taksi Blue Bird Pada Aplikasi Gojek (Kiri) Dan Aplikasi My Bluebird (Kanan).....	113

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Bluebird merupakan perusahaan transportasi taksi yang berdiri sejak tahun 1972 dan merupakan perusahaan taksi pertama yang menggunakan sistem tarif argometer. Bluebird adalah pemain utama dalam bidang transportasi taksi di Indonesia semenjak itu. Selama berdiri, Bluebird selalu bisa mengatasi persaingan dengan perusahaan taksi lainnya dan menjadi pemimpin pasar. Namun, pada tahun 2016 muncul fenomena *ride hailing*. *Ride hailing* adalah layanan yang diberikan oleh perusahaan transportasi untuk berbagi tumpangan kendaraan kepada penggunanya atau konsumennya melalui situs *website* atau aplikasi.

Perusahaan yang pertama kali menyediakan layanan *ride hailing* adalah Uber. Kehadiran Uber pada 2009 membawa manfaat yang sebelumnya belum pernah dirasakan oleh konsumen, berupa memanggil pengemudi lokal untuk menjemput dan menurunkan penumpang ke tujuan tertentu. Uber secara tidak langsung mengubah gaya hidup masyarakat, dari yang sebelumnya konsumen harus menunggu taksi tersedia di titik tertentu terlebih dahulu. Menurut laman resminya, Uber menjadi aplikasi *ride hailing* pertama yang eksis di dunia dengan pencapaian 25 juta pemesanan per hari, 137 juta pengguna aktif bulanan, 6 juta pengemudi aktif per bulan, dan beroperasi di 10.500 kota di 70 negara di dunia. Uber hadir di Indonesia sejak 2014, sementara perusahaan penyedia *ride hailing* ciptaan Indonesia, Gojek, juga ikut naik popularitasnya di tahun 2015.



Melalui aplikasi *ride hailing*, konsumen bisa melakukan perjalanan sesuai permintaan titik penjemputan dan titik tujuan. Selain itu, pengguna juga bisa menjadwalkan kepergian yang akan datang. *Ride hailing* memberi manfaat bagi kedua belah pihak, mitra (yang sekaligus pemilik kendaraan) dan konsumen melalui aplikasi. Aplikasi mempertemukan mitra dan konsumen dengan menyatukan permintaan dan penawaran. Oleh karena itu, model bisnis *ride hailing* merupakan model bisnis transportasi yang bisa dikatakan efisien, di mana perusahaan *ride hailing* tidak perlu memiliki satu unit kendaraan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Perusahaan *ride hailing* seperti Uber dan Gojek memanfaatkan sumber daya yang menganggur (*idle resource*) yang dimiliki oleh mitra untuk menjalankan kegiatan bisnisnya.

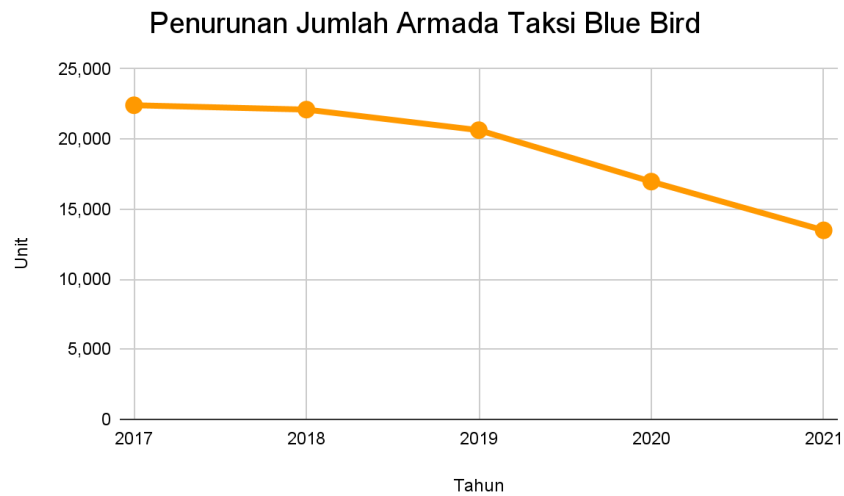
Dengan berbagai kemudahan yang dihadirkan oleh aplikasi transportasi *ride hailing* seperti Gojek, masyarakat mulai menggunakan layanan ini. Manfaat yang diberikan taksi *online* seperti Gojek bukan hanya dilihat dari kemudahan dan aksesibilitas saja, namun aplikasi taksi *online* juga menawarkan harga yang lebih murah daripada taksi reguler. Dari riset yang dilakukan oleh iPrice, untuk jarak 5 kilometer, Uber mengenakan tarif US\$ 1,5 (Rp 23.500); sementara taksi reguler mengenakan tarif US\$ 2,3 (Rp 36.100). Hadirnya layanan taksi *online* mengubah pola masyarakat dalam menentukan pilihan transportasi taksi. Hal ini menyebabkan penurunan pengguna taksi reguler seperti yang dialami oleh Bluebird. Di tahun 2016, Bluebird mengalami penurunan pendapatan dari 5,5 Triliun Rupiah menjadi 4,8 Triliun Rupiah (penurunan sebesar 12,35%). Sementara itu, laba Bluebird tahun 2016 juga menyusut 16,2% menjadi Rp 424,9 miliar dari

tahun 2015. Hal ini menunjukkan bahwa taksi reguler terkena dampak yang cukup serius dengan kehadiran perusahaan taksi online yang menyediakan layanan *ride hailing*.



Gambar 1.1 Penurunan pendapatan taksi reguler tahun 2016,  
sumber : *databoks*

Masih belum bangkit dari serangan taksi *online*, Bluebird harus mengurangi armada transportasinya dengan adanya pandemi Covid-19 di awal tahun 2020 dalam rangka mengurangi biaya operasional. Jumlah armada taksi reguler Bluebird pada tahun 2020 berjumlah 16.963, sementara di tahun 2016 berjumlah 24.873. Hal ini menunjukkan penurunan sebesar 31,8% pada jumlah armada taksi reguler Bluebird. Laporan keuangan Bluebird menyatakan bahwa sebagian besar armada taksi reguler berkurang jumlahnya ketika pandemi Covid-19 terjadi. Bahkan di tahun selanjutnya (2021), jumlah armada taksi terus menurun hingga 13.487 unit.



Gambar 1.2 Penurunan Jumlah Armada Taksi Bluebird,  
sumber : *databoks*

Penurunan permintaan dan jumlah pengguna taksi reguler mendorong Bluebird melakukan kolaborasi dengan Gojek. Kemitraan yang dilakukan oleh Bluebird dan Gojek bernama Gobluebird yang berupa penambahan fitur pemesanan Bluebird pada aplikasi Gojek. Hal ini menurut Sigit Djokosoetono, direktur utama Bluebird, akan menambah *channel* konsumen untuk memesan Bluebird selain dari cara konvensional. Kolaborasi dilakukan untuk mengatasi tergerusnya pendapatan Bluebird yang terus menurun. Selain itu, menurut Michael Tene, *Head of Investor Relations* Bluebird, bentuk kerjasama yang dilakukan dengan Gojek merupakan bentuk *win-win solution* di kala penetrasi taksi online yang sangat cepat. Dengan hal ini, maka pengemudi Bluebird memiliki peluang yang semakin besar dalam mendapatkan penumpang.

Kolaborasi yang dilakukan oleh Gojek dan Bluebird tidak lain merupakan sebuah strategi yang ditempuh melalui sistem IT. Selain memiliki aplikasinya sendiri, yakni My Bluebird, Bluebird juga melakukan integrasi sistem dengan

Gojek. Pada aplikasi Gojek terdapat menu pilihan khusus yang memungkinkan konsumen untuk memesan Bluebird. Gojek menggunakan teknologi yang berbasis *cloud computing*, yakni sebuah sistem informasi yang memungkinkan kemudahan akses pada komponen sumber daya seperti server, aplikasi, dan database melalui jaringan internet. Keseluruhan sistem Gojek diterapkan secara sederhana. Untuk mendapatkan seorang driver, aplikasi pelanggan akan mengirimkan order menuju server. Lalu, server dengan memanfaatkan teknologi *big data*, akan menerima respon dari order tersebut dan mencarikan driver dengan jarak tempuh yang paling dekat dan paling cepat menuju konsumen. Algoritma yang serupa juga diterapkan pada Go BlueBird (Bluebird yang terintegrasi dengan aplikasi Gojek). Bahkan, tak jarang konsumen yang memesan Gocar justru mendapat armada Bluebird. Hal ini dikarenakan sistem pada Gojek menilai lokasi tempuh dan waktu tempuh driver pada Bluebird lebih dekat menuju tempat konsumen dibandingkan mitra driver Gojek sendiri.

**Tabel 1.1 Laporan keuangan Bluebird tahun 2015-2022 (dalam juta rupiah).**

Tahun	Pendapatan	Laba kotor	Laba bersih	Rasio Net Profit Margin (%)	Rasio Return on Total Asset (%)
2022	3,590,100	1,072,429	364,027	10.14	5.28
2021	2,220,841	493,967	8,720	0.39	0.13
2020	2,046,660	334,511	(163,183)	(7.97)	(2.25)
2019	4,047,691	1,095,464	315,622	7.55	4.11
2018	4,218,702	1,179,549	460,273	10.96	6.65
2017	4,203,846	1,137,835	427,495	10.03	6.47

2016	4,796,096	1,369,893	510,203	10.44	6.86
2015	5,472,328	1,671,740	828,948	15.10	11.55

Sumber : Laporan Keuangan PT. Bluebird Tbk

Dilihat dari tabel 1.1, kontras dari pendapatan yang terus menurun sejak tahun 2016, sepanjang tahun 2022 lalu Bluebird justru membukukan pendapatan yang meningkat setelah melakukan kolaborasi dengan Gojek dan terus melakukan pembaruan layanan. Bluebird mencatatkan pendapatan bersih sebesar Rp3,59 triliun atau tumbuh 62% Year on Year (YoY) dibandingkan pendapatan tahun sebelumnya di angka Rp2,2 triliun. Sementara itu, Bluebird juga membukukan peningkatan EBITDA yang signifikan hingga dua kali lipat dari Rp432 miliar pada tahun 2021 menjadi Rp 868 miliar di tahun 2022. Bahkan di tahun 2022 Bluebird mencatatkan laba bersih sebesar Rp364 miliar, meningkat tajam hingga mencapai lebih dari 40 kali lipat dibandingkan tahun 2021 di angka Rp8,7 miliar. Dalam waktu yang cukup singkat semenjak penurunan pendapatan, Bluebird kembali bangkit memimpin pasar transportasi taksi reguler. Hal ini didukung oleh keberhasilan Bluebird melakukan strategi kemitraan dengan Gojek, dengan memulai digitalisasi, dan mempertahankan kualitas pelayanan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apa format kerjasama yang dilakukan oleh Bluebird dan Gojek?
2. Seberapa besar kontribusi yang didapatkan Bluebird dengan menggunakan *platform* Gojek?

3. Bagaimana kinerja Bluebird dengan melakukan integrasi *platform* digital dengan Gojek menurut Balanced Scorecard?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui format kerjasama yang dilakukan oleh Bluebird dan Gojek
2. Mengetahui kontribusi yang didapatkan Bluebird dengan menggunakan *platform* Gojek
3. Mengetahui kinerja Bluebird dengan melakukan integrasi *platform* digital dengan Gojek menurut Balanced Scorecard

### **1.4 Objek Penelitian**

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah kerja sama yang dilakukan oleh PT. Bluebird Tbk dan PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk (Gojek) dan bagaimana pengaruh kolaborasi tersebut berdampak terhadap kinerja bisnis PT. Bluebird Tbk di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.

#### **PT. Blue Bird Tbk**

Blue Bird Group merupakan perusahaan transportasi terkemuka di Indonesia yang telah beroperasi sejak tahun 1972. Perusahaan ini dikenal karena layanan taksi berkualitasnya dan komitmen terhadap keamanan dan kenyamanan pelanggan. Selain layanan taksi, Blue Bird juga menyediakan layanan transportasi lainnya seperti sewa mobil, penyewaan bus, dan transportasi berbasis aplikasi melalui aplikasi My Blue Bird. Perusahaan ini mengutamakan penggunaan

teknologi canggih untuk meningkatkan efisiensi layanan dan memberikan pengalaman terbaik kepada pelanggan.

Selain layanan taksinya, baik taksi reguler (Blue Bird & Pusaka) maupun taksi eksekutif (Silver Bird), Blue Bird Group telah memperluas layanannya, mulai dari limusin dan penyewaan mobil (Golden Bird), penyewaan bus (Big Bird), jasa logistik (Iron Bird Logistic), industri (Restu Ibu Pusaka – Manufaktur Badan Bus dan Pusaka Niaga Indonesia), properti (Holiday Resort Lombok dan Pusaka Bumi Mutiara), layanan IT dan lainnya. Saat ini Bluebird beroperasi di 18 kota besar di Indonesia dan didukung oleh 54 depo yang tersebar secara nasional. Per tahun 2022 akhir, Bluebird tercatat mengoperasikan lebih dari 20.000 armada kendaraan.



Gambar 1.3 Logo PT. Blue Bird Tbk

Sumber : Blue Bird tahun 2024

### **PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk**

Gojek adalah perusahaan teknologi asal Indonesia yang didirikan pada tahun 2010. Awalnya, Gojek mulai sebagai layanan pemesanan ojek online melalui aplikasi mobile. Namun, seiring berjalannya waktu, Gojek telah berkembang menjadi platform layanan berbasis aplikasi yang menyediakan berbagai layanan seperti transportasi, pengiriman barang, pembayaran, layanan keuangan, dan

lainnya. Gojek mengoperasikan platform berbasis aplikasi yang menghubungkan pengguna dengan penyedia layanan seperti driver ojek, pengemudi taksi, kurir, dan lainnya. Pengguna dapat memesan layanan ini melalui aplikasi Gojek.

Gojek telah melakukan ekspansi ke berbagai negara di Asia Tenggara seperti Vietnam, Thailand, Singapura, dan Filipina, mengubah diri dari perusahaan startup lokal menjadi pemain regional yang signifikan dalam industri teknologi. Pada tahun 2021, Gojek dan Tokopedia resmi bergabung menjadi GoTo, suatu perusahaan teknologi yang menyediakan layanan mulai dari transportasi, keuangan, hingga *e-commerce*. Hingga Juli 2022, mitra Gojek yang terdiri dari pengendara motor dan mobil (Gocar) berjumlah 2,6 juta mitra.



Gambar 1.4 Logo PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk

Sumber : GoTo tahun 2024



Gambar 1.5 Logo Gojek Indonesia

Sumber : Gojek tahun 2024