



**ANALISIS DAMPAK PROGRAM *DINE-OUT DEALS*
GRABFOOD TERHADAP KUNJUNGAN DAN PENJUALAN
MERCHANT UMKM DI KOTA BOGOR**

LAPORAN SKRIPSI

**UNIVERSITAS
GUMILANG JAYADHANA
41619120083**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2025**



**ANALISIS DAMPAK PROGRAM *DINE-OUT DEALS*
GRABFOOD TERHADAP KUNJUNGAN DAN PENJUALAN
MERCHANT UMKM DI KOTA BOGOR**

LAPORAN SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana

**UNIVERSITAS
GUMILANG JAYADHANA
41619120083**

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2025**

HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Gumilang Jayadhana

NIM : 41619120083

Program Studi : Teknik Industri

Judul Laporan Skripsi: Analisis Dampak Program *Dine-Out Deals* GrabFood Terhadap Kunjungan dan Penjualan *Merchant* UMKM di Kota Bogor

Menyatakan bahwa Laporan Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan plagiat, serta semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila ternyata ditemukan di dalam Laporan Skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap mendapatkan sanksi akademis yang berlaku di Universitas Mercu Buana.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Bogor, 9 Juni 2025



(Gumilang Jayadhana)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Skripsi ini diajukan oleh :

Nama : Gumilang Jayadhana

NIM : 41619120083

Program Studi : Teknik Industri

Judul Laporan Skripsi: Analisis Dampak Program *Dine-Out Deals* GrabFood Terhadap Kunjungan dan Penjualan *Merchant* UMKM di Kota Bogor

Telah berhasil dipertahankan pada sidang di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik Universitas Mercu Buana.

Disahkan oleh:

Pembimbing : Dr. Alfa Firdaus, S.T., M.T.

NIDN : 0308047801

Ketua Penguji : Dr. Uly Amrina, S.T., M.M.

NIDN : 0304037906

Anggota Penguji : Ir. Silvi Arianti, S.T., M.Sc.

NIDN : 0130107201

Jakarta, 13 Juni 2025

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik



(Dr. Zulfa Fitri Ikatrinasari, M.T.)

Ketua Program Studi Teknik Industri



(Dr. Uly Amrina, S.T., M.M.)

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah ﷻ yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah, *Rabb* pemilik seluruh alam semesta, Dzat yang Maha Suci dan Maha Perkasa, *Dzul Jalali wal Ikram*. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan kami, baginda Nabi Muhammad ﷺ, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikutnya yang setia hingga akhir zaman. Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan karena atas kenikmatan dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan baik dan lancar. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Mercu Buana. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bimbingan, doa, dan bantuan dari berbagai pihak, penyusunan Skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan sempurna. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Andi Adriansyah, M.Eng., selaku Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Dr. Zulfa Fitri Ikatrinasari, M.T., selaku Dekan Fakultas Teknik.
3. Dr. Uly Amrina, S.T., M.M., selaku Ketua Program Studi Teknik Industri dan Ketua Dosen Penguji Sidang Skripsi yang telah memberikan banyak masukan berharga serta saran dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Dr. Alfa Firdaus, S.T., M.T., selaku Dosen Pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing saya dalam penyusunan Skripsi ini.
5. Ir. Silvi Arianti, S.T., M.Sc., selaku Dosen Penguji Seminar Proposal dan Sidang Skripsi yang telah memberikan banyak masukan berharga serta saran dalam penyusunan Skripsi ini.
6. Adizty Suparno, S.T., M.T., selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri periode 2025–2026 yang telah mendukung kelancaran proses Sidang Skripsi saya.

7. Popy Yuliarty, S.T., M.T., selaku Sekretaris Sidang Skripsi Program Studi Teknik Industri yang dengan sabar telah menyediakan waktu dan perhatian dalam pengecekan tata tulis Skripsi kami.
8. Bonitasari Nurul Alfa, S.T., M.M., M.Sc., selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri periode 2023–2024 yang juga telah banyak membantu dalam proses administrasi akademik saya.
9. Sarmawi, S.I.Kom., M.M., selaku Kepala Bagian Keuangan Mahasiswa yang telah memberikan dukungan dan kemudahan dalam pelayanan keuangan selama saya menjalani perkuliahan.
10. Selamat Riadi, S.T., M.T., selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri periode 2022–2023 yang telah banyak membantu dalam penyelesaian administrasi perkuliahan saya.
11. Diah Utami, S.T., M.T., selaku Kepala Bagian Tata Usaha Fakultas Teknik periode 2022–2023 yang telah membantu saya dalam berbagai urusan administrasi akademik selama masa studi.
12. Agus Arif Wicaksono, S.E., selaku Kepala Sub Bagian Sumber Daya dan Keuangan Tata Usaha Fakultas Teknik periode 2022–2023 yang telah membantu saya dalam proses koreksi nilai selama menjalani perkuliahan.
13. Chaidir Ramli, S.E., selaku Kepala Sub Bagian Keuangan Mahasiswa Reguler 2 yang telah banyak membantu dalam kelancaran proses administrasi pembayaran selama masa studi saya.
14. Yanti Sri Rejeki, S.T., M.T., IPM., selaku Dosen Wali saya di Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Bandung pada tahun 2012–2019, yang telah membimbing dan mendampingi saya selama menjalani perkuliahan serta memberikan dukungan moral dan akademik dalam perjalanan studi saya.
15. Eri Achiraeniwati, S.T., M.M., IPM., selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Bandung periode 2018–2019, yang telah membantu saya dengan sepenuh hati dalam proses pengurusan administrasi pindah kuliah ke Universitas Mercu Buana.

16. Seluruh dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Mercu Buana dan Universitas Islam Bandung yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dan motivasi selama saya menempuh pendidikan, baik sejak awal studi di Universitas Islam Bandung maupun hingga penyelesaian Skripsi di Universitas Mercu Buana, sehingga membentuk dasar pengetahuan saya dalam bidang Teknik Industri.
17. Teman-teman di Program Studi Teknik Industri Universitas Mercu Buana dan Universitas Islam Bandung yang telah menjadi bagian dari perjalanan akademik saya, serta menciptakan kenangan berharga selama masa perkuliahan hingga penyelesaian Skripsi ini.
18. Drs. Yoyon Soebagyo, selaku ayah kandung saya, yang selalu memberikan doa, dukungan moral, dan semangat tanpa henti dalam setiap langkah kehidupan dan studi saya.
19. Almh. Dra. RA. Ginawati, B.Sw., selaku ibu kandung saya, yang dengan nilai-nilai hidupnya telah membentuk fondasi perjuangan saya hingga saat ini, semoga Allah ﷻ senantiasa melimpahkan rahmat serta ampunan-Nya.
20. RA. Garcelia Sekar Arum dan RA. Garjita Puspita Arum Sari Subagio, S.IP., selaku kakak kandung saya, yang telah menjadi tempat berbagi, memberi semangat, dan mendukung saya selama proses studi ini.
21. Griselda Sekar Ningrum, selaku keponakan saya, yang menjadi penyemangat.
22. Radella Ayu Ningrum, A.Md., selaku kakak sepupu saya, yang telah memberikan dukungan berarti dalam perjalanan akademik saya.
23. dr. Tini Sulastriningsih Tamher, yang telah memberikan dampak positif bagi kelangsungan studi saya.
24. Sri Wulandari, S.E., yang telah memberi semangat dan dorongan berharga untuk melanjutkan pendidikan, termasuk saat proses perpindahan kuliah.
25. Hilfi Hasbul Luthfan, sahabat saya, yang senantiasa hadir dan memberikan dukungan di saat dibutuhkan dalam perjuangan saya menempuh pendidikan.
26. Adolof Steven Narayaman, Rizkita Mardea Nurdianra, Dea Devina Fabrian, Stefanus Rainer, dan Janice, yang masing-masing dalam perannya sebagai

atasan, manajer, dan pimpinan di tempat saya bekerja, telah memberikan ruang, dukungan, dan pengertian sehingga saya dapat menjalani proses perkuliahan hingga Sidang Skripsi dengan lancar.

27. Desy Amalia Aulia Safitri, S.Psi., yang telah menjadi pendamping sekaligus penyemangat selama saya menyelesaikan studi, serta senantiasa mendukung saya hingga Skripsi ini selesai.

Serta kepada keluarga, saudara, sahabat, teman, rekan, dan pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, namun telah memberikan dukungan secara langsung maupun tidak langsung selama proses penyusunan Skripsi ini. Akhir kata, penulis memohon agar Allah ﷻ membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penyelesaian Skripsi ini dalam bentuk apa pun yang baik menurut-Nya. Semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta menjadi kontribusi nyata dalam bidang Teknik Industri, baik saat ini maupun di masa yang akan datang.

Bogor, 9 Juni 2025

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Gumilang Jayadhana

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Mercu Buana, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Gumilang Jayadhana

NIM : 41619120083

Program Studi : Teknik Industri

Judul Laporan Skripsi: Analisis Dampak Program *Dine-Out Deals* GrabFood Terhadap Kunjungan dan Penjualan *Merchant* UMKM di Kota Bogor

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini memberikan izin dan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Mercu Buana **Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul di atas beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Mercu Buana berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Laporan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Bogor, 9 Juni 2025
Yang menyatakan,



(Gumilang Jayadhana)

ABSTRAK

Nama : Gumilang Jayadhana
NIM : 41619120083
Program Studi : Teknik Industri
Judul Laporan Skripsi: Analisis Dampak Program *Dine-Out Deals* GrabFood Terhadap Kunjungan dan Penjualan *Merchant* UMKM di Kota Bogor
Pembimbing : Dr. Alfa Firdaus, S.T., M.T.

Perubahan perilaku konsumen pasca-pandemi COVID-19 menunjukkan pergeseran dari layanan pesan-antar makanan ke kebiasaan makan di tempat (*dine-in*), yang menjadi tantangan baru bagi platform *Online Food Delivery* (OFD) seperti GrabFood. Program *Dine-out Deals* diluncurkan sebagai strategi *Online-to-Offline* (O2O) untuk meningkatkan kunjungan langsung ke *merchant* UMKM. Penelitian ini bertujuan menganalisis dampak program tersebut terhadap performa *merchant* UMKM di Kota Bogor serta menyusun strategi pengembangannya. Penelitian menggunakan pendekatan *mixed method explanatory sequential*. Data kuantitatif diperoleh dari 15 *merchant* UMKM yang dianalisis melalui indikator transaksi harian, nilai penjualan, dan *Return on Investment* (ROI). Data kualitatif dikumpulkan melalui triangulasi metode berupa *Focus Group Discussion* (FGD), wawancara, dan observasi lapangan. ROI dihitung sebagai indikator dampak finansial, sementara strategi dikembangkan menggunakan *Interpretive Structural Modeling* (ISM) dan MICMAC. Hasil penelitian menunjukkan penurunan yang signifikan dalam transaksi dan penjualan, namun rata-rata nilai transaksi per pelanggan meningkat sebesar +391,46%, dan rata-rata ROI meningkat dari 270,43% menjadi 728,17%. Peningkatan ROI bersifat selektif, bergantung pada strategi *merchant* dalam mengelola diskon dan promosi. Temuan juga mengungkap resistensi terhadap komisi 5,55%, skema *New to Brand* (NTB), dan kurangnya pemahaman manfaat program. Strategi dikembangkan melalui pendekatan ISM dan MICMAC, yang difokuskan pada aspek edukasi, promosi media sosial, fleksibilitas waktu implementasi, serta sosialisasi skema diskon secara sistematis. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan kebijakan promosi yang adaptif dan berbasis kolaborasi antara platform OFD dan *merchant* UMKM.

Kata Kunci: *Dine-out Deals*, UMKM Kuliner, *Return on Investment* (ROI), *Interpretive Structural Modeling* (ISM), *Online-to-Offline* (O2O).

ABSTRACT

Name : Gumilang Jayadhana
NIM : 41619120083
Study Program : Industrial Engineering
Title Thesis : *Analysis of the Impact of GrabFood's Dine-Out Deals Program on MSME Merchant Visits and Sales in Bogor City.*
Counsellor : Dr. Alfa Firdaus, S.T., M.T.

Post-pandemic changes in consumer behavior shifted from food delivery services to dine-in habits, posing new challenges for Online Food Delivery (OFD) platforms such as GrabFood. The Dine-out Deals program was launched as an Online-to-Offline (O2O) strategy to increase direct visits to MSME merchants. This study aims to analyze the impact of the program on the performance of MSME culinary merchants in Bogor City and to formulate development strategy. The research uses a mixed method with an explanatory sequential approach. Quantitative data were obtained from 15 MSME merchants and analyzed using indicators such as daily transactions, sales value, and Return on Investment (ROI). Qualitative data were collected through method triangulation involving Focus Group Discussions (FGD), interviews, and field observations. ROI was calculated as a measure of financial impact, while strategies were developed using Interpretive Structural Modeling (ISM) and MICMAC. The results showed a significant decline in transactions and sales, yet average transaction value per customer increased by +391.46%, and the average ROI rose from 270.43% to 728.17%. However, the ROI increase was selective, depending on how merchants managed discounts and promotions. The findings also revealed resistance to the 5.55% commission rate, the New to Brand (NTB) scheme, and a lack of understanding of the program's benefits. The strategy was developed using the ISM and MICMAC approach, focusing on education, social media promotion, flexible implementation timing, and systematic discount scheme socialization. Therefore, this research is expected to contribute to development of adaptive and collaborative promotional policies between OFD platforms and MSME merchants.

Keywords: *Dine-out Deals, Culinary MSMEs, Return on Investment (ROI), Interpretive Structural Modeling (ISM), Online-to-Offline (O2O).*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KARYA SENDIRI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Konsep dan Teori.....	8
2.1.1. Platform Digital	8
2.1.2. <i>Online Food Delivery</i> (OFD).....	9

2.1.3.	<i>Dine-out Deals</i>	9
2.1.4.	<i>Merchant</i> dalam Platform Digital	10
2.1.5.	UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).....	10
2.1.6.	Efektivitas Promosi	11
2.1.7.	<i>Return on Investment</i> (ROI) dalam Evaluasi Program Digital ...	12
2.1.8.	Teknik Analisis Statistik dalam Penelitian Promosi Digital	13
2.1.9.	Analisis Deskriptif dan Tematik dalam Penelitian Kualitatif	14
2.1.10.	<i>Mixed Method</i> (Metode Campuran)	15
2.1.11.	<i>Interpretive Structural Modeling</i> (ISM)	16
2.1.12.	<i>Structural Self-Interaction Matrix</i> (SSIM) dan MICMAC	17
2.1.13.	Teknik Sampling dan Penentuan Ukuran Sampel.....	18
2.1.14.	Uji Validitas dalam Penelitian	19
2.1.15.	Uji Reliabilitas dalam Penelitian	20
2.2.	Penelitian Terdahulu	20
2.3.	Kerangka Pemikiran.....	27
BAB III	METODE PENELITIAN	29
3.1.	Jenis Penelitian.....	29
3.2.	Jenis Data dan Informasi.....	29
3.3.	Metode Pengumpulan Data.....	31
3.4.	Metode Pengolahan dan Analisis Data	35
3.5.	Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	41
3.6.	Langkah-Langkah Penelitian	43

BAB IV PEMBAHASAN.....	45
4.1. Pengumpulan Data	45
4.1.1. Data Kuantitatif.....	45
4.1.2. Data Kualitatif.....	46
4.2. Pengolahan Data	47
4.3. Hasil	47
4.3.1. Hasil Pengolahan Data Kuantitatif.....	48
4.3.2. Hasil Analisis Pengolahan Data Kualitatif.....	50
4.3.3. Interpretasi Hasil MICMAC & Implikasi Strategi.....	52
4.4. Pembahasan.....	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Kesimpulan	62
5.2. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN.....	71

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jenis Pengeluaran Digital Konsumen per Bulan Selama Pandemi COVID-19.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 4.1 Ringkasan Hasil Pengolahan Data Kuantitatif.....	48
Tabel 4.2 Ringkasan Hasil Statistik Deskriptif Indikator Kuantitatif Program	49
Tabel 4.3 Ringkasan Hasil Perhitungan ROI <i>Merchant</i> Sebelum dan Sesudah Program.....	50
Tabel 4.4 Implikasi Strategis Hasil MICMAC terhadap Tujuan Penelitian	55
Tabel Lampiran 1.1 Distribusi <i>Merchant</i> Berdasarkan Kategori Kuliner.....	71
Tabel Lampiran 1.2 Distribusi <i>Merchant</i> Berdasarkan Kecamatan di Kota Bogor	71
Tabel Lampiran 1.3 Distribusi <i>Merchant</i> Berdasarkan Lama Bermitra	71
Tabel Lampiran 2.1 Rekap Data Kuantitatif Kunjungan dan Penjualan <i>Merchant</i> Sebelum Program.....	72
Tabel Lampiran 2.2 Rekap Data Kuantitatif Kunjungan dan Penjualan <i>Merchant</i> Setelah Program	74
Tabel Lampiran 3.1 Rekap Hasil Pengolahan Data Kuantitatif Sebelum Program (Oktober-Desember 2024).....	76
Tabel Lampiran 3.2 Rekap Hasil Pengolahan Data Kuantitatif Setelah Program (Januari-Maret 2025).....	77
Tabel Lampiran 3.3 Rekap Perubahan Persentase Hasil Pengolahan Data Kuantitatif Setelah & Sebelum Program.....	78
Tabel Lampiran 4.1 Rekap Hasil Pengolahan Data Statistik Deskriptif Sebelum Program (Oktober-Desember 2024).....	80
Tabel Lampiran 4.2 Rekap Hasil Pengolahan Data Statistik Deskriptif Setelah Program (Januari-Maret 2025).....	82
Tabel Lampiran 5.1 Rekap Hasil Perhitungan ROI <i>Delivery</i> per <i>Merchant</i> (Sebelum Program Oktober-Desember 2024).....	84

Tabel Lampiran 5.2 Rekap Hasil Perhitungan ROI DoD per <i>Merchant</i> Skema Diskon NTB (Setelah Program Januari-Maret 2025).....	85
Tabel Lampiran 5.3 Rekap Hasil Perhitungan ROI DoD per <i>Merchant</i> Skema Diskon Normal (Setelah Program Januari-Maret 2025)*	86
Tabel Lampiran 6.1 Ringkasan Tematik FGD <i>Merchant</i> GrabFood (Program <i>Dine-out Deals</i>).....	87
Tabel Lampiran 7.1 Daftar Elemen Strategi Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood (E1–E10).....	90
Tabel Lampiran 7.2 <i>Structural Self-Interaction Matrix</i> (SSIM) Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood	90
Tabel Lampiran 7.3 <i>Reachability Matrix</i> (RM)	93
Tabel Lampiran 7.4 Hasil <i>Level Partitioning</i> Strategis Berbasis ISM.....	94
Tabel Lampiran 7.5 MICMAC <i>Analysis – Classification of Variables</i>	95



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Tren Partisipasi <i>Merchant</i> dalam Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood	3
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	28
Gambar 3.1 <i>Flowchart</i> Langkah-langkah Penelitian	44
Gambar 4.1 MICMAC: Peta Pengaruh dan Ketergantungan Langsung (<i>Direct Influence / Dependence Map</i>) Elemen Strategi Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood	56
Gambar 4.2 ISM <i>Plot</i> : Posisi Relatif 45 Elemen Awal Berdasarkan Nilai <i>Driving Power</i> dan <i>Dependence Power</i> Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood.....	57
Gambar 4.3 <i>Level Partitioning</i> ISM: Hierarki 45 Elemen Strategi Awal Program <i>Dine-out Deals</i> GrabFood	57



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Detail Stratifikasi & Tabel Distribusi <i>Merchant</i>	71
Lampiran 2 Rekap Data Kuantitatif Kunjungan & Penjualan <i>Merchant</i>	72
Lampiran 3 Rekap Hasil Pengolahan Data Kuantitatif Sebelum & Setelah Program	76
Lampiran 4 Rekap Hasil Pengolahan Data Statistik Deskriptif Sebelum & Setelah Program	80
Lampiran 5 Rekap Hasil Perhitungan ROI per <i>Merchant</i> Sebelum & Setelah Program	84
Lampiran 6 Ringkasan Tematik FGD <i>Merchant</i> GrabFood (Program <i>Dine-Out Deals</i>)	87
Lampiran 7 Matriks SSIM, <i>Reachability Matrix</i> , & Hasil MICMAC	90
Lampiran 8 <i>Draft</i> Pedoman Diskusi Kelompok Terarah (FGD)	96
Lampiran 9 <i>Draft</i> Lembar Persetujuan Partisipasi (<i>Informed Consent</i>)	98
Lampiran 10 Surat Keterangan Hasil Cek Uji Plagiasi (Turnitin)	99
Lampiran 11 <i>Curriculum Vitae</i> Penulis	100

UNIVERSITAS
MERCU BUANA