**ANALISIS KEBERADAAN GO FOOD DAN GRAB FOOD TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN USAHA KULINER DI KELURAHAN KEKALIK JAYA KOTA MATARAM**

**Mimi Cahayani**

**Prodi Ekonomi Pembangunan Universitas Islam Al-Azhar**

**email:** [**mimigazali09@gmail.com**](mailto:mimigazali09@gmail.com)

Abstrak

Perkembangan teknologi dan informasi sangat berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi. Dewasa ini, teknologi dan informasi sangat dibutuhkan termasuk dalam berbisnis kuliner. Kehadiran layanan Go Food dan Grab Food yang merupakan sebuah fitur food delivery pesan antar makanan yang dikembangkan oleh aplikasi Gojek dan Grab sangat membantu para pengusaha kuliner dalam menjalankan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana keberadaan Go Food dan Grab Food, bagaimana peningkatan penjualan usaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram setelah bergabung dengan Go Food dan Grab Food. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pelaku usaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. Hasil penelitian menunjukan bahwa keberadaan Go Food dan Grab Food sangat membantu pengusaha kuliner dalam bentuk pemasaran dan meningkatkan penjualan. Para pelaku bisnis kuliner menyatakan bahwa ada peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dengan layanan Go Food dan Grab Food.

Kata kunci: Go Food, Grab Food, Pengusaha Kuliner.

Abstract

The development of technology and information plays an important role in economic growth. Today, technology and information are needed, including in the culinary business. The presence of Go Food and Grab Food services, which are a food delivery feature for food delivery messages developed by the Gojek and Grab applications, is very helpful for culinary entrepreneurs in running their business. This study aims to determine how Go Food and Grab Food exist, how to increase sales of culinary businesses in Kekalik Jaya Village, Mataram City after joining Go Food and Grab Food. This research uses descriptive qualitative research methods. Data collection was carried out through interviews with culinary entrepreneurs in Kekalik Jaya Village, Mataram City. The results show that the existence of Go Food and Grab Food is very helpful for culinary entrepreneurs in the form of marketing and increasing sales. Culinary business people stated that there was an increase in sales after joining Go Food and Grab Food services.

Keywords: Go Food, Grab Food, Entrepreneur

**PENDAHULUAN**

Kota mataram merupakan salah satu kota di Nusa tenggara Barat dengan kepadatan penduduk tertinggi. Padatnya penduduk ini di sebabkan oleh banyaknya aktifitas masyarakat yang terpusat di kota mataram seperti perkantoran, pendidikan dan banyak kompleks pertokoan. Tingginya jumlah dan aktifitas penduduk ini merupakan sebuah peluang untuk mendidirkan usaha kuliner. Hal itu di sambut baik oleh masyarakat sehingga kota mataram di kenal sebagai pusat wisata kuliner karna hampir di setiap bangunan penjuru kota pasti di temui dengan berbagai macam jenis kuliner baik yang tradisional hingga kuliner yang modern atau kekinian.

Semakin banyaknya jumlah penduduk yang berdatangan dengan berbagai tujuan dari bekerja, membuka usaha, liburan, mencari pendidikan dan lain-lain, menyebabkan peningkatkan penduduk dan pertumbuhan perekonomian meningkat maka efeknya akan semakin banyak pula permitaan komsumsi masyarakat. Begitu juga dengan transportasi, hadirnya alat transportasi modern yang berbasis internet dengan layanan *on-demand* sekarang ini. Banyak memberikan perubahan dan kemudahan kepada masyarakat untuk melakukan aktifitas apa saja seperti berbelanja, berjalan-jalan dari satu tempat ke tempat lain, berwisata, bekerja, bertransaksi dll. Untuk saat ini sektor transportasi di kota mataram di dominasi oleh dua operator besar yaitu : *Gojek* dan *Grab*.

*Gojek* dan *Grab* telah bertranformasi mengikuti kebutuhan masyarakat di era digital saat ini, dimana Penumpang hanya cukup dengan memesan dengan menggunakan aplikasi di smartphone, dan ojek online akan datang menghampiri atau menjemput. Dengan perkembangan alat transportasi seperti ojek online terus mengalami kemajuan hingga sampai sekarang. Perkembangan *Gojek* dan *Grab* yang begitu pesat dengan memunculkan berbagai fitur yang tentunya bertujuan untuk mempermudah dan membantu kesejahteraan masyarakat tentunya. Salah satu fitur tersebut yaitu : *Go Food* dan *Grab Food*.

Salah satu sektor yang mendapatkan kemudahan tersebut ialah pengusaha kuliner terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Mataram. Layanan *Go Food* dalam layanan *Gojek* dan *Grab* *Food* dalam layanan *Grab* bisa menjadi solusi alternatif yang sangat membantu. Pengusaha (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner bisa memiliki layanan *delivery order* tanpa harus menyiapkan armada sendiri dan orang yang mengantar. Dengan begitu, pengusaha tidak perlu menggaji SDM untuk pengiriman (*delivery)*. Lebih ekstrim lagi, pengusaha bahkan tidak perlu lagi memiliki store atau toko untuk berjualan. Layanan *Go Food* dan *Grab Food* juga memungkinkan pangsa pasar semakin meluas. Bayangkan saja, saat ini ada kurang lebih 200.000 armada roda dua *Gojek* dan 2.000 armada *Grab* di Indonesia yang bisa di manfaatkan sebagai armada layanan *food delivery*, syaratnya pun cukup mudah, tinggal bekerja sama dengan *Gojek* dan *Grab* sehingga menu atau pruk kuliner yang di jual oleh restoran atau rumah makan ke dalam menu pilihan di fitur *Go Food* atau *Grab Food*.

Di Kota Mataram sendiri khususnya di Kelurahan Kekalik Jaya bisnis kuliner sudah tidak asing lagi di masyarakat luas di karenakan lokasi di pertengahan kota, dekat dengan kampus perkuliahan, di sekelilingnya banyak tempat kos-kosan, jadi lokasi tersebut sangat begitu strategis . Saat ini banyak sekali usaha kuliner yang sudah menggunakan jasa layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* dan kesempatan ini sangat di manfaatkan oleh para pemilik usaha kuliner dalam menarik konsumen dan membegikan informasi usaha kulinernya kepada konsumen. Dengan bergabungnya di aplikasi layanan *Go Food* dan *Grab Food* pengusaha kuliner berharap bahwa aplikasi layanan ini akan sangat bermanfaat dan dapat membantu meningkatkan jumlah konsumen sehingga dapat meningkatkan pendapatan sesuai dengan yang diharapkan.

Di Kekalik Jaya Kota Mataram, para pengusaha yang bergerak di bidang kuliner rata-rata bergaabung menggunakan layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* yang di sediakan *Gojek* dan *Grab* dalam membantu penjualan usaha kuliner mereka. Oleh karena itu perlu untuk melakukan penelitan guna mengetahui bagaimana dampak keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* terhadap peningkatan penjualan usaha kuliner yang berada di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram serta baimana tingkat penjualan usaha kuliner yang berada di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram sebelum dan sesudah bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food.*

Menurut (Kamaluddin, 2003), Transportasi berasal dari kata Latin, *transportare* di mana *trans* berarti seberang atau sebelah lain dan *portare* berarti mengangkut atau membawa. Jadi, transportasi berarti mengangkut atau membawa sesuatu ke sebelah lain atau dari satu tempat ke tempat lainnya. Dengan demikian transportasi dapat di artikan perpindahan sesuatu baik berupa manusia atau barang dari satu tempat ketempat lainnya dalam waktu tertentu dengan menggunakan sebuah kendaraan yang digerakkan oleh manusia, hewan, maupun mesin.

Menurut (Fandy, 2014) Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat luas.

Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi atau memasarkan produksinya dapat dikatagorikan sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan penjualan dan laba : Tujuan perusahaan dalam hal ini bagaimana caranya memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu. Dengan meningkatnya omzet penjualan maka diharapkan keuntungan atau laba juga dapat meningkat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.
2. Untuk menguasai pasar : Perusahaan jenis ini jelas tujuannya bagaimana caranya menguasai pasar yang ada dengan memperbesar *market share*nya untuk wilayah tertentu.
3. Untuk mengurangi saingan : Perusahaan model ini adalah dengan cara menciptakan produk sejenis dengan mutu yang sama tetapi harga lebih rendah dari produk utama. Tujuannya adalah untuk mengurangi saingan dan antisipasi terhadap kemungkinan pesaing baru yang akan masuk ke dalam industri tersebut.
4. Untuk menaikan *prestise* tertentu di pasaran : Dalam hal produk tertentu, terutama untuk produk lebih tinggi tujuan perusahaan memasarkan adalah untuk meningkatkan *prestise* produk didepan pelanggannya tujuannya untuk meningkatkan mutu, selera, yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Menurut (Pratama & Manurung, 2008). Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu. Sedangkan Menurut (Gilarso, 2003). Permintaan adalah jumlah dari suatu barang atau jasa yang mau dan mampu dibeli pada berbagai kemungkinan harga selama jangka waktu tertentu dengan anggapan hal-hal lain tetap sama.

Penelitian (Prapti, Rr & Rahyono, 2018) terkait “Dampak bisnis kuliner melalui *Go Food* bagi pertumbuhan ekonomi di Kota Semarang”. Penelitian yang dilakukan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan informan kunci sebanyak 4 pelaku bisnis. Dari hasil survey yang didapatkan para pelaku bisnis kuliner online menyatakan bahwa omzet penjualan setelah bergabung dengan layanan *Go Food* meningkat dibandingkan dengan sebelum bergabung dengan layanan *Go Food*. Hal ini dikarenakan *Go Food* mempromosikan makanan yang diproduksinya. Selain itu penelitian ini menemukan fakta bahwa sektor perdaga ngan dalam hal ini adalah makanan dan minumam menyumbang kenaikan PDRB yang pada akhirnya meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Penelitian (Indraswari & Kusuma, 2018), melakukan penelitian terkait “Analisa pemanfaatan aplikasi *Go Food* bagi pendapatan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang.” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pemilik usaha rumah makan di kelurahan Sawojajar kota Malang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan uji beda yang berfungsi untuk mengetahui apakah ada perbedaan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kecamatan Kedungkandang Kota Malang sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *Go Food*. Sesuai dengan apa yang telah diujikan ditemukan hasil bahwa harga, jumlah order dan lama jam operasional secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan hasil bahwa terdapat perbedaan pendapatan sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi *Go Food*.

**METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Unit analisis penelitian dalam penelitian ini adalah melihat dampak pengusaha kuliner tentang adanya *Go Food* dan *Grab Food* terhadap peningkatan penjualan usaha kuliner. Informan penelitian adalah seseorang yang dianggap mengetahui dengan baik terkait masalah yang sedang diteliti oleh peneliti dan bersedia untuk memberikan informasi kepada peneliti, yaitu pengusaha kuliner di keluarah kekalik jaya. Teknik pemilihan informan yang digunakan peneliti adalah purposive sampling dimana dalam penelitian ini informan nya dipilih adalah para pelaku usaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram yang memiliki usaha kuliner dan masih berproduksi.

Metode pengumpulan data di lakukan secara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah data dikumpulkan selanjutnya data di olah data sesuai dengan permasalahannya. Data tersebut diolah dengan menggunakan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis yaitu dengan menggunakan metode Collecting data, Editing data, dan Coditing data. Keabsahan data dalam penelitian ini diuji dengan triangulasi. Empat tipe dasar triangulasi yaitu, triangulasi sumber, triangulasi metode, triangulasi teknik, dan triangulasi teori.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Penelitian ini di laksanakan di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. Kelurahan Kekalik Jaya dikenal dengan pusat kuliner. Pengusaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Saat ini sudah banyak yang menggunakan layanan aplikasi *Go Food* dan Grab Food. Jumlah pengusaha kuliner yang bergabung dengan *Go Food* sekaligus *Grab Food* di Kelurahan Kekalik Jaya tahun 2021 dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel : 1

Daftar Usaha Kuliner Berdasarkan Ketersediaannya Pada Aplikasi Go Food Dan Grab Food

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **NAMA USAHA** | **GO FOOD** | **GRAB FOOD** |
| 1 | WARUNG MASRON | Ada | Ada |
| 2 | CHIK’N POP | Tidak ada | Ada |
| 3 | WARUNG AL-HAYAT | Tidak ada | Ada |
| 4 | HOME JUICE | Ada | Ada |
| 5 | KARSUN 2 | Ada | Ada |
| 6 | WARUNG JFC | Tidak ada | Ada |
| 7 | KEPITING GIBUNG | Ada | Ada |
| 8 | WARUNG ABAS | Tidak ada | Ada |
| 9 | WARUNG PM 46 | Ada | Ada |
| 10 | WARUNG SURGA 24 JAM | Ada | Ada |
| 11 | NASI GORENG JAWA | Ada | Ada |
| 12 | WARUNG AL-RIZKY | Ada | Ada |
| 13 | WARUNG BU INUN | Tidak ada | Ada |

Sumber : Aplikasi Go Food dan Grab Food tahun 2021

Dari 13 informan yang diwawancarai langsung di lokasi penelitian. Wawancara yang dilakukan terhadap informan yang bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food* ini bertujuan untuk mengetahui atas dampak keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* dalam meningkatkan penjualan usaha yang sedang mereka tekuni. Informan yang berhasil peneliti wawancarai dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel : 2

Keterangan Informan

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **NAMA USAHA** | **MENU TERLARIS** | **HARGA DI TEMPAT** | **HARGA DI GO FOOD** | **HARGA DI GRAB FOOD** | **LAMA BERGABUNG** |
| 1 | WARUNG MASRON | Pecel ayam | Rp 15.000 | Rp 18.000 | Rp 18.000 | 2 th |
| 2 | CHIK’N POP | Fire wing | Rp 18.000 | - | Rp 22.500 | 1 th |
| 3 | WARUNG AL-HAYAT | Nasi campur, nasi ayam kecap | Rp 10.000 | - | Rp 12.500 | 1 th |
| 4 | HOME JUICE | Jus buah | Rp 10.000 | Rp 15.000 | Rp 15.000 | 1 th |
| 5 | KARSUN 2 | Minuman susu | Rp 8.000 | Rp 10.000 | Rp 10.000 | 2 th |
| 6 | WARUNG JFC | Ayam geprek | Rp 10.000 | - | Rp 14.000 | 9 bulan |
| 7 | KEPITING GIBUNG | Nasi kepiting | Rp 50.000 | Rp 56.000 | Rp 56.000 | 2 th |
| 8 | WARUNG ABAS | Kremes mantul | Rp 15.000 | Rp 19.500 | Rp 19.500 | 2 th |
| 9 | WARUNG PM 46 | Ayam geprek | Rp 12.000 | Rp 15.000 | Rp 15.000 | 2 th |
| 10 | WARUNG SURGA 24 JAM | Ayam kampung goring | Rp 15.000 | Rp 19.000 | Rp 19.000 | 4 th |
| 11 | NASI GORENG JAWA 24 JAM | Nasi goreng telur | Rp 15.000 | Rp 19.000 | Rp 19.000 | 1th |
| 12 | WARUNG AL-RIZKY | ayam goring | Rp 12.000 | Rp 15.000 | Rp 15.000 | 2 th |
| 13 | WARUNG BU INUN | Nasi campur | Rp 10.000 | - | Rp 12.000 | 2 th |

Sumber : Data primer yang telah di olah

Tabel di atas merupakan informan yang berhasil diwawancarai oleh peneliti terkait usaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya. Untuk mengetahui bagaimana dampak yang dirasakan pengusaha kuliner dengan keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* dapat dilihat dari hasil wawancara berikut:

Bapak Roni sebagai pengelola warung masron yang sudah berdiri sejak tahun 2017 dengan menu andalannya ayam pecel, ayam geprek dan lalapan. Beliau bergabung di *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2019 dan mengatakan bahwa : *“Keberadaan Go Food dan Grab Food sangat membantu usaha saya dan saya juga merasa ada peningkatan dalam penjualan saya. Sebelumnya penghasilan kami Rp. 250.000/hari setelah bergabung penjualan kami meningkat hingga rata-rata mencapai Rp. 700.000/hari*”

Usaha kuliner Chik’N Pop yang di kelola oleh bapak Solihin, dan bapak Amri selaku pemilik usaha kuliner tersebut mendirikan warungnya sejak tahun 2016 akhir, dengan menu andalannya ialah *Fire Wing*. Beliau bergabung di *Grab Food* di tahun 2020 dan tidak bergabung dengan *Go Food* dengan alasan para pelangganya lebih memilih layanan aplikasi *Grab Food* dari pada *Go Food*. hasil wawancara dengan bapak Solihin yang mengatakan bahwa :

“ *Memang saya sangat terbantu dalam kehadirannya layanan aplikasi Grab Food untuk memasarkan usaha saya, pendapatan saya tanpa aplikasi sekitar 700.000/hari, sampai saat ini melalui aplikasi Grab Food memberi pendapatan rata-rata 250.000/hari. Total 950.000/hari*”

Usaha kuliner Warung Al-Hayat di miliki oleh bapak Rahmat dengan menu andalannya ialah nasi campur dengan lauk pauk yang berbagai macam pilihan. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2018 dan bergabung dengan aplikasi layanan *Grab Food* di tahun 2019. Beliau mengungkapkan bahwa :

“*Semenjak bergabung pendapatan kami mengalami peningkatan secara signifikan yaitu meningkat lebih dari 100% bila dibandingkan saat sebelum menggunakan Grab Food. pendapatan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 1.500.000/hari hingga pernah mencapai Rp. 2.000.000/hari di mana sebelumnya hanya Rp. 400.000/hari. Pendapatan penjualan kami juga mengalami naik turun. Karena target pasar kami ialah mahasiswa yang berada di sekitar Kelurahan Kekalik Jaya”*

Usaha kuliner Home Juice di miliki oleh bapak Rahmat dengan menu andalannya ialah berbagai macam minuman jus dan salad. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2018 dan bergabung dengan aplikasi layanan *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2020. Beliau mengungkapkan bahwa :

“*Keberadaan Go Food dan Grab Food ini sangat membantu saya sebagai UMKM, selain membantu penambahan penjualan juga membantu mempromosikan produk yang di jual. Lagian saat ini kebanyakan masyarakat yang memesan makanan atau minuman melalui aplikasi layanan Go Food dan Grab Food. Penjualan kami juga mengalami peningkatan yang sebelumnya kami mendapatkan penghasilan Rp. 500.000/hari setelah bergabung menjadi Rp. 1.000.000/hari.”*

Usaha kuliner Susu Racik Karsun II di miliki oleh bapak Ridho Arrahman dengan menu andalannya ialah berbagai macam minuman susu racik yang memiliki berbagai macam rasa. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2016 dan bergabung dengan aplikasi layanan *Grab Food* dan *Go Food* di tahun 2018. Beliau mengungkapkan bahwa :

“*Semenjak bergabung pendapatan kami mengalami peningkatan karna lebh mudah dalam pemasaran usaha saya bila dibandingkan saat sebelum menggunakan Go Food dan Grab Food. pendapatan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 800.000/hari di mana sebelumnya hanya Rp. 500.000/hari”*

Usaha kuliner Warung JFC di miliki oleh ibu Wahyu bersama suaminya dengan menu yang di jualnya ialah nasi campur, ayam geprek dll. Usaha ini telah berdiri sejak agustus tahun 2013 dari awal dan bergabung dengan aplikasi layanan *Grab Food* di tahun 2020. Beliau mengungkapkan bahwa :

“*Saya bergabung dengan Grab Food karna ada marketing Grab yang menawarkan saya untuk bergabung. Sampai saat ini keberadaan Grab Food memberikan peningkatan penjualan saya rata-rata 250.000/hari yang tadinya hanya 800.000/hari menjadi 1.000.000/hari bahkan lebih”*

Usaha kuliner Kepiting Gibung merupakan usaha dengan berbagai macam olahan laut mulai dari ikan,udang,cumi,gurita dll akan tetapi dengan menu olahan yang paling di favoritkan ialah kepiting. Usaha ini berdiri sejak tahun 2017. Bergabung dengan layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2019 beliau mengatakan bahwa:

*“Keberadaan kedua aplikasi ini sangat membantu pengusaha kuliner dalam bidang pemasaran. Usaha kuliner semakin di kenal banyak orang dan membantu dalam meningkatkan penjualan yang biasa dalam sebulan kami mendapatkan 10juaa, sekarang kami bisa menghasilkan 15 sampai 20 juta dalam sebulan. Untuk menarik konsumen kami memberlakukan menu paket dengan promo 30%. Terkait hambatan yang kami alami selama bergabung ke dalam aplikasi Go Food dan Grab Food, saya rasa tidak ada hambatan sama sekali dan mudah-mudahan kedua aplikasi ini akan semakin mengembangkan sayapnya sehingga semakin mampu membantu seluruh masyarakat dan Indonesia”*

Usaha kuliner Warung Abas merupakan usaha yang di miliki oleh bapak Agung Baskara dengan menu andalannya ialah ayam goreng sambal Bajak dan ayam kremes mantul. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2018 dan bergabung dengan aplikasi layanan *Grab Food* di tahun 2018 juga. Beliau mengungkapkan bahwa :

*“Saya bergabung di layanan aplikasi Grab Food bersamaan dengan awal saya membuka usaha, keberadaannya layanan aplikasi Grab Food ini sangat membantu saya sebagai sarana promosi dan hasilya sampai saat ini pelanggan saya kebanyakan memesan melalui layanan aplikasi tersebut. Pendapatan yang saya dapatkan lebih banyak di dapatkan melalui layanan aplikasi Grab Food di banding pendapatan penjualan secara langsung ke lokasi. Rata-rata secara langsung di lokasi 700.000/hari dan melalui layanan aplikasi sekitar 1.000.000/ bahkan sampai 2.000.000 perhari”*

Warung PM-46 merupakan usaha kuliner yang berdiri sejak tahun 2018 dengan target utama pembelinya ialah para mahasiswa / mahasiswi yang bertempat tinggal di kelurahan kekalik. Menu yang di sediakan makanan cepat saji seperti : ayam geprek, ayam penyet dll. Usaha ini bergabung di layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2018 juga. Hasil wawancara yang di dapatkan bahwa :

“*Keberadaan layanan Go Food dan Grab Food saya sangat memanfaat sebagai sarana promosi untuk mencari pelanggan selain promosi melalui Facebook dan Instagram. Alhamdulillah dengan bergabung di layanan tersebut penjualan saya meningkat sekitar 50% dari penjualan sebelum bergabung dengan layanan aplikasi Go Food dan Grab Food”*

Warung surga 24 jam merupakan usaha kuliner yang terletak pas di depan pintu masuk menuju kampus UNRAM dengan konsep berdirinya adalah warung yang melayani para pelanggannya 1x24 jam. Usaha ini berdiri sejak tahun 2014 dan bergabung dengan layanan *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2018. Peneliti mewancarai responden yang mengatakan bahwa :

*“Keberadaan layanan aplikasi Go Food dan Grab Food memberikan banyak manfaat bagi usaha saya, dengan bergabung pada layanan aplikasi tersebut pelanggan bisa memesan dan menerima pesanan tanpa harus keluar rumah. Jadi saya piker itu sangat bermanfaat apalagi penjualan saya bisa meningkat yang tadinya hanya 3.000.000/hari setelah bergabung bisa sampai 5.000.000/harinya. Alhamdulillah meskipun saat ini terjadinya musibah Covid-19 usaha saya masih bisa beroperasi meskipun pendapatan mengurang sedikit”*

Warung Nasi Goreng 24 jam merupakan usaha kuliner yang berdiri di tahun 2020 dengan menyewa ruko adapun menu yang di sediakan ialah berbagai macam jenis nasi goreng. Usaha ini bergabung di layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2020 juga. Hasil wawancara yang di dapatkan bahwa :

“*Saya yang membuka usaha yang berasal dari jawa, jadi dengan adanya keberadaan Go Food dan Grab Food tidak perlu bingung bagaimana untuk memasarkan usaha saya. Awalnya dulu pendapatan saya berjualan selama seharian hanya sekitar 1.500.000/hari tapi setelah bergabung di dua layanan aplikasi tersebut sekaarang bisa mencapai 4.500.000/hari ya meskipus saya harus tutup 2 hari dalam satu minggu”*

Warung Al-Rizky merupakan usaha kuliner yang berdiri di tahun 2018 dengan menu yang di sediakan ialah berbagai macam jenis olahan ayam. Usaha ini bergabung di layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* di tahun 2019 juga. Hasil wawancara yang di dapatkan bahwa :

*“Keberadaaan layanan aplikasi Go Food dan Grab Food memberikan manfaat sebagai sarana meningkatkan penjualan dengan cara memberikan promosi melalui aplikasi yang di sediakan. Berawal dlu hanya mendapatkan pemasukan penjualan sebesar 700.000/hari dan setelah ikut bergabung penjulan saya bisa 1.000.000 sampai 1.500.000/hari”*

Dan informan terakhir yaitu Warung Bu Inun, ibu Inun yang mendirikan warungnya di tahun 2017 dengan menu jualan nasi campu dan aneka lauk pauk. Usaha ini bergabung dengan laayanan Alikasi *Grab Food* di tahun 2019, beliau mengatakan bahwa :

“*Saya rasa keberadaan Grab Food membantu saya karna membantu penjualan saya dalam meningkatkan pendapatan saya, dan kita saling membutuhkan antara Grab Food dengan usaha saya”*

Dari hasil wawancara kepada 13 informan di atas dapat penulis simpulkan bahwa keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* jelas membawa dampak positif kepada pengusaha kuliner yang bergabung ke dalam layanan aplikasi tersebut. Seluruh informan mengungkapkan kepuasan mereka semenjak bergabung ke dalam layanan aplikasi yang di berikan *Gojek* dan *Grab* selain memberi dampak dalam meningkatkan penjualan, mempromosikan produk yang dijual tanpa mengeluarkan *budget*, dan memasarkan produk . Terkait hambatan seluruh responden mengungkapkan tidak ada hambatan yang berarti selama bergabung ke dalam layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*.

Sebagai salah satu kegiatan usaha, pemasaran melalui *Go Food* dan *Grab Food* juga dimaksudkan untuk meningkatkan penjualan, sehingga pendapatan usaha juga meningkat. Berikut perbandingan penjualan informan sebelum dan sesudah bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food*.

Tabel : 3

Perbandingan Penjualan Perhari Sebelum Dan Sesudah Bergabung Dengan Layanan Aplikasi Go Food Dan Grab Food

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NO** | **NAMA USAHA** | **SEBELUM BERGABUNG** | **SETELAH BERGABUNG** |
| 1 | WARUNG MASRON | Rp 250.000 | Rp 700.000 |
| 2 | CHIK’N POP | Rp 700.000 | Rp 950.000 |
| 3 | WARUNG AL-HAYAT | Rp 400.000 | Rp 1.500.000 |
| 4 | HOME JUICE | Rp 500.000 | Rp 1.000.000 |
| 5 | KARSUN 2 | Rp 500.000 | Rp 800.000 |
| 6 | WARUNG JFC | Rp 800.000 | Rp 1.000.000 |
| 7 | KEPITING GIBUNG | Rp 400.000 | Rp 1.000.000 |
| 8 | WARUNG ABAS | Rp 700.000 | Rp 1.500.000 |
| 9 | WARUNG PM 46 | Rp 1.000.000 | Rp 2.000.000 |
| 10 | WARUNG SURGA 24 JAM | Rp 3.000.000 | Rp 5.000.000 |
| 11 | NASI GORENG JAWA | Rp 1.500.000 | Rp 4.500.000 |
| 12 | WARUNG AL-RIZKY | Rp 700.000 | Rp 1.500.000 |
| 13 | WARUNG BU INUN | Rp 1.000.000 | Rp 1.500.000 |

Sumber : Data primer yang telah di olah

Dari data yang penulis paparkan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa seluruh pengusaha mengalami peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dan menjadi mitra dari *Go Food* dan *Grab Food* walau sebagian responden mengalami kenaikan yang belum signifikan.

Selain bisa menguntungkan secara finansial. Pengusaha kuliner pun bisa mendapatkan keuntungan lainnya. Jika sebelumnya pengusaha kesulitan dalam memasarkan produk kini hal tersebut bisa diatasi. Berikut beberapa keuntungan bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food* :

1. Meningkatkan Popularitas : Sebuah popularitas usaha atau produk itu penting, dengan terdaftar pada aplikasi *Go Food* atau *Grab Food*, pengusaha kuliner bisa meningkatkan popularitas usahanya atau brand dengan peluang yang telah disediakan oleh aplikasi ini. Sehingga usaha atau produk yang disediakan langsung bisa dilihat pengguna yang otomatis akan meningkatkan *eksposur produk*.
2. Ongkos Antar Lebih Murah : Bagi sebagian masyarakat sangat memperhitungkan berapa biaya atau ongkos untuk antar makanan ke para pengguna atau pelanggan. Dengan mendaftarkan usaha ke *Go Food* atau *Grab Food*, masalah tersebut telah teratasi. Karena, pembayaran bisa dilakukan dengan menggunakan *Go Pay* dan *OVO* sehingga biaya yang dikeluarkan lebih murah.
3. Menjangkau Konsumen Lebih Luas : Hal yang sering menjadi hambatan dalam mengembangkan usaha kuliner atau produk olahan makanan itu biasanya karena terbatas jangkauan. Namun, hal tersebut tidak menjadi suatu hambatan di saat ini. Sebab jika pengusaha kuliner menjadi mitra dengan layanan aplikasi *Go Food* atau *Grab Food* akan secara otomatis dibantu menjangkau para konsumen secara luas. Karena ada ratusan ribu pengemudi yang siap mengantar makanan dan minuman kepada pelanggan.
4. Memberikan Kemudahan bagi Pelanggan : Beberapa kategori di dalam layanan *Go Food* dan *Grab Food* akan mempermudah pelanggan untuk menemukan restoran atau bentuk usaha kuliner lainnya. Masyarakat tidak akan merasa kesulitan menemukan restoran, sebab berbagai hal penunjang pun sudah dilengkapi secara otomatis salah satunya *GPS* dan alamat lengkap, berapa jarak tempuh pun bisa langsung dilihat. Kemudian usaha kuliner yang didaftarkan akan masuk ke kategori *Near Me*. Artinya, para pengguna aplikasi yang berada di sekitar, akan dapat melihat restoran atau usaha kuliner pada daftar kategori tersebut
5. Kemudahan Mempromosikan Menu: Dengan banyaknya fitur dari aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*, kamu dapat menampilkan menu-menu terbaik yang ada di usaha kuliner. Hal tersebut bisa memberikan pilihan-pilihan menu kepada para pelanggan. Jika menu tersebut menarik dan harga yang sangat terjangkau, pasti orang-orang akan tertarik untuk membelinya.
6. Tidak Memerlukan Kurir Sendiri : Hal menguntung lainnya yaitu pengusaha kuliner tidak perlu kurir antar. Sebab para driver siap kapan saja melayani. Jadi bagi pengusaha tidak perlu merasa khawatir dalam mencari kurir karena layanan *Go Food* dan *Grab Food* satu paket dalam aplikasi *Gojek* dan *Grab*. Bagi pengusaha hanya perlu fokus memunculkan berbagai inovasi dengan yang akan ditawarkan kepada pelanggan dan hanya perlu untuk menunggu orderan.
7. Meningkatkan Omzet Penjualan : Jika restoran, cafe atau jenis usaha kuliner lainnya sudah berjalan cukup lama, tentu saja akan banyak pelanggan khusus dan bisa lebih banyak menjangkau pelanggan dengan bergabung ke dalam *Go Food* dan *Grab Food*, pangsa pasar semakin meluas dan mudah dalam memesan tentu akan meningkatkan penjualan.
8. Membantu Meningkatkan UKM Kuliner : Tidak hanya bisa membantu usaha Waralaba besar, layanan pesan antar dari aplikasi online dalam hal ini *Go Food* dan *Grab Food* bisa membantu mempromosikan makanan hasil karya pelaku UKM. Warung makan biasa yang ada di pinggir jalan pun bisa sukses bersama Go Food dan Grab Food.

**KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai Analisis Keberadaan *Go Food* Dan *Grab Food* terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram dapat ditarik kesimpulan bahwa keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* membawa dampak positif kepada pelaku usaha kuliner yang bergabung ke dalam layanan aplikasi dan menjadi mitra. Pengusaha kuliner mengungkapkan kepuasan mereka semenjak bergabung ke dalam aplikasi karena memberi dampak dalam meningkatkan penjualan, mempromosikan produk yang dijual tanpa mengeluarkan budget dan mempermudah transaksi

DAFTAR RUJUKAN

Fandy, T. (2014). *Pemasaran Jasa-Prinsip, Penerapan dan Penelitian*. -.

Gilarso. (2003). *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*. Kanisius.

Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *Ilmu Ekonomi*, *2 Jilid 1*.

Kamaluddin, R. (2003). *Ekonomi Transportasi Karakteristik*. Ghalia INdonesia.

Prapti, Rr, L., & Rahyono. (2018). Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food bagiPertumbuhan Ekonomi di Kota Semarang. *Dinamika Sosial Budaya*, *20 No 2*.

Pratama, R., & Manurung, M. (2008). *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Lembaga Penerbit FE UI.