

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

Received: 19 April, 2021; Accepted: 28 April, 2021; Published: 22 Juni, 2021

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 menunjukkan 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 disebabkan 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 mendirikan usaha kuliner. Hal itu disambut baik oleh masyarakat sehingga Kota Mataram dikenal sebagai pusat wisata kuliner karena hampir di setiap bangunan penjurukota pasti ditemui dengan berbagai macam jenis kuliner baik yang tradisional hingga kuliner yang modern atau kekinian. Banyaknya pedagang sering kali tidak diimbangi dengan banyaknya pembeli, hal tersebut disebabkan karena kesibukan masyarakat sehingga tidak memiliki waktu cukup untuk keluar berbelanja dan kekurangan akan lokasi dan jenis barang yang dijual karena kurangnya promosi. Namun hal tersebut bisa diatasi saat ini dengan keberadaan aplikasi Gojek dan Grab dengan fitur aplikasi Go Food dan Grab Food dapat menjadi solusi bagi para pedagang dalam memasarkan dagangannya. Dengan adanya aplikasi ini maka para pengusaha tidak perlu khawatir lagi dalam memasarkan usaha dagangannya bahkan di masa pandemi covid-19. Demikian juga jika lokasi usahanya tidak strategis dan memiliki kesulitan dalam hal promosi, Gojek dan Grab dapat menjadi solusi dalam membantu pemasarannya. Melalui fitur aplikasi Go Food dan Grab Food penjual dapat melakukan promosi dagangan mereka secara gratis bahkan mendapatkan beberapa diskon dari masing-masing aplikasi sehingga dapat menambah minat para konsumen untuk berbelanja.

Hal tersebut juga diakui oleh Ibu Wahyu bersama suaminya yang berjualan nasi campur, ayam geprek dll. Peningkatan jumlah penjualan dirasakan setelah bergabung dengan Grab Food pada tahun 2003. Usaha Ibu Wahyu yang sudah berdiri sejak tahun 2003 awalnya kurang dikenal oleh masyarakat luas, namun dengan bergabungnya dengan Grab Food menjadi lebih banyak pembeli.

Keberadaan fitur aplikasi Go Food dan Grab Food merupakan sebuah solusi bagi pedagang di Kekalik Jaya Kota Mataram untuk dapat memasarkan dagangannya. Aplikasi *Go Food* dan *Grab Food* yang disediakan *Gojek* dan *Grab* sangat membantu dalam membantu memasarkan usaha kuliner mereka. Oleh

karena itu dilakukan penelitian guna mengetahui bagaimana dampak keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* terhadap peningkatan penjualan usaha kuliner yang berada di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram serta bagaimana 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. (Kotler et al., 2008) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu rangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang menjadi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berbeda. Pemasaran merupakan suatu proses sosial manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Konsep ini yang mendasari definisi pemasaran diantaranya: kebutuhan (needs), keinginan (want) dan permintaan (demands).

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

perdagangan dalam hal ini adalah makanan dan minuman 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.” Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan uji beda. Dari hasil penelitian diketahui 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*.

Penelitian (Iisnawatia et al., 2019) dengan judul “Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pesan Antar Makanan Online di Palembang”. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelanggan saat ini lebih menyukai hidup praktis dan mudah. Kemudahan yang didapatkan melalui internet telah merubah perilaku dari konsumen. Dalam konteks digital, kecenderungan pelanggan untuk memilih aplikasi jasa pesan antar makanan online ternyata lebih kepada kemudahan penggunaan aplikasi dan kemudahan penggunaan fitur yang ada. Jadi apabila penyedia jasa pesan antar online ingin berhasil menjadi pilihan pelanggan maka aplikasi jasa pesan antar makanan online yang ditawarkan haruslah mudah digunakan (*friendly user*), mudah dimengerti oleh semua kalangan dan memudahkan proses transaksi seperti pemotongan saldo langsung atau kemudahan transaksi lainnya. Penelitian (Phaureula Artha Wulandari, Emy Iryanie, 2019) dengan judul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Kuliner di Banjarmasin Memanfaatkan Ecommerce (Study Kasus Gofood dan Grabfood). Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil survey secara sampling, akan dianalisis secara kualitatif terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha kuliner memanfaatkan e-commerce pada aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*, serta ke 2 aplikasi secara bersamaan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan faktor dominan yang mempengaruhi pengusaha kuliner memanfaatkan e-commerce tersebut. Faktor yang dominan mempengaruhi pengusaha kuliner di

Banjarmasin adalah pada aplikasi Go Food dan Grab Food adalah Biaya operasional, dan pada ke 2 aplikasi adalah Biaya operasional dan Laba.

METODE

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 kelurahan 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 memproduksi. Metode pengumpulan data di lakukan secara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah data dikumpulkan selanjutnya data di olah 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

Penelitian ini di laksanakan di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. Data pengusaha kuliner yang bergabung dengan *Go Food* sekaligus *Grab Food* di Kelurahan Kekalik Jaya tahun 2021 serta hasil wawancara dengan 13 informan yang bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food* yang bertujuan untuk mengetahui dampak keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* dalam meningkatkan penjualan usaha yang sedang mereka tekuni dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel : 1

Daftar Usaha Kuliner, Harga Penjualan dan Lama Bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food*

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 JAM 24	Ayam kampung goreng	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	1 th
12	WARUNG AL-RIZKY	ayam goreng	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 hasilnya 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 memanfaatkan 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 mewawancarai 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 pikir 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 sehabian hanya sekitar 1.500.000/hari tapi setelah bergabung di dua layanan aplikasi tersebut sekaarang bisa mencapai 4.500.000/hari ya meskipun 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 :

“Keberadaan 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 penjualan 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 layanan Aplikasi *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 : 2
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* :

- a) 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*.
- b) 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.
- c) 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.
- d) 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

- e) 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.
- f) Tidak Memerlukan Kurir Sendiri : Hal menguntungkan 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.
- g) 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.
- h) 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*.

Aadanya keuntungan yang dalam menggunakan layanan *Go Food* dan *Grab Food* ini juga sejalan dengan hasil penelitian yang di kemukakan oleh (Iisnawatia et al., 2019) di mana dari hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa kemudahan aplikasi dan tampilan fitur yang mudah digunakan adalah alasan pelanggan lebih memilih menggunakan jasa transportasi online dibandingkan aplikasi pesan antar makanan dari produsen langsung. Alasan lainnya juga karena pelanggan lebih memilih menunggu ditempat daripada harus langsung pergi ke

restaurant langsung, dimana pelanggan harus mengantri dan menunggu makanan sampai siap disantap.

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.
- Iisnawatia, Rosa, A., Yunita, D., & Hartati. (2019). Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pesan Antar Makanan Online di Palembang. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 17(3), 147–157.
- 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.
- Kotler, P., Keller, & Lane, K. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Erlangga.
- Phaureula Artha Wulandari, Emy Iryanie, H. (2019). *Faktor-faktor yang mempengaruhi pengusaha kuliner di banjarmasin memanfaatkan e-commerce (study kasus gofood dan grabfood)*. 6014, 239–259.
- Prapti, Rr, L., & Rahyono. (2018). Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food bagi Pertumbuhan Ekonomi di Kota Semarang. *Dinamika Sosial Budaya*, 20 No 2.
- Pratama, R., & Manurung, M. (2008). *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Lembaga Penerbit FE UI.
- Sunny, T. H., Goh, K., & Kheng, H. (2005). *Marketing Wise*. PT. Bhuana Ilmu Populer.