

**DAMPAK *GO FOOD* TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS
KULINER**

(Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Dikawasan Medan Area)

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD HASBI ASH SHIDDIQI

NIM: 0501163210

Program Studi

EKONOMI ISLAM



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

MEDAN

2021/1442 H

**DAMPAK *GO FOOD* TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS
KULINER**

(Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Dikawasan Medan Area)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan
Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

MUHAMMAD HASBI ASH SHIDDIQI

NIM: 0501163210

Program Studi

EKONOMI ISLAM



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

MEDAN

2021/1442 H

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi

Nim : 0501163210

Tempat/tgl Lahir : Medan/ 3 September 1998

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Jln. Selamat Bromo Ujung No. 8a

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul: **“DAMPAK GO FOOD TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di kecamatan Medan Area)”** benar karya asli saya, kecuali kutipan kutipan-kutipan yang disebut sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan keliruan di dalamnya, sepenuh menjadi tanggung jawab saya demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sepenuh menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 26 Maret 2021

Yang membuat pernyataan



Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi

NIM. 0501163210

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**DAMPAK *GO FOOD* TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS
KULINER**

(Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di kecamatan Medan Area)

Disusun Oleh:

Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi

NIM. 0505163210

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 26 Maret 2021

Pembimbing I



Sri Ramadhani, MM

NIDN. 2015107502

Pembimbing II



Juliana Nasution, ME

NIP. 1992072022019032023

Mengetahui,
Ketua Prodi Ekonomi Islam



Imsar, M.Si

NIDN. 2003038701

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**DAMPAK GO FOOD TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di kecamatan Medan Area)**” atas Nama Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi, NIM. 0501163210, program studi Ekonomi Islam telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan pada tanggal 22 April 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi Ekonomi Islam

Medan, 13 Juni 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Ekonomi Islam UIN-SU

Sekretaris

Ketua,

Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701

Rahmat Daim Harahap, M.Ak
NIDN. 0126099001

Anggota



Sri Ramadhani, MM
NIDN. 2015107502



Juliana Nasution, ME
NIP. 1992072022019032023

Imsar, M.Si
NIDN. 2003038701

Rahmat Daim Harahap, M.Ak
NIDN. 0126099001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN-SU Medan

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi (2021), **DAMPAK GO FOOD TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area)**. Di bawah bimbingan ibu Sri Ramadhani, MM selaku pembimbing skripsi I dan Ibu Juliani Nasution, ME selaku pembimbing skripsi II

Revolusi 4.0 pada saat ini selalu diiringi dengan perkembangan teknologi dan informasi sangat berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi. Berbagai aplikasi dan perubahan untuk mempercepat pelayanan selalu hadir dalam inovasi yang efektif demi kenyamanan dan kemudahan dalam berbelanja, Khususnya memesan makanan dan minuman. Saat ini teknologi dan informasi sangat dibutuhkan termasuk dalam berbisnis kuliner. Hal tersebut membuat para pengguna *gadget* berlomba untuk menggunakan aplikasi *Go jek* dengan layanan *Go Food* yang bergerak dibidang pelayanan makanan dan minuman. Kehadiran layanan *Go Food* yang merupakan sebuah fitur *food delivery* pesan antar makanan dan minuman yang dikembangkan oleh aplikasi *Go Jek* Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak dari *Go food* terhadap meningkat atau tidaknya penjualan gerai makanan di kecamatan Medan area dan juga penerapan *Go food* dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada gerai kuliner di kecamatan Medan Area setelah bergabung dengan *Go Food*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan beberapa pemilik usaha kuliner dikecamatan Medan Area. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya aplikasi *Go Food* yang digunakan oleh pengusaha bisnis kuliner tidak dapat membantudalam meningkatkan omset penjualan bagi beberapa pemilik bisnis kuliner. Beberapa pemilik bisnis kuliner menyatakan bahwa dengan bergabung dengan layanan *Go Food* tidak memberikan dampak yang signifikan terdapat hasil penjualan, dikarenakan beberapa alasan seperti ongkos kirim yang mahal, keterlambatan *driver* menjemput makanan sehingga terlambat sampai ke konsumen dan faktor eksternal seperti adanya pandemi *Virus corona*. Ada juga 2 pemilik bisnis kuliner yang menyatakan sampai sekarang masih menerima dampak positif bergabung dengan layanan *Go Food*.

Kata kunci: *Go Food*, Penjualan dan Bisnis Kuliner.

KATA PENGANTAR

سَمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Alhamdulillah Puji Syukur Penulis Panjatkan Kehadirat Allah swt yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“DAMPAK GO FOOD TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area)“**. Shalawat beriring salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad Shallallahu'alaihi wassalam sebagai suri tauladan bagi umat manusia didunia.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari berbagai ujian hambatan dan segala masalah yang penulis jadikan semangat untuk terus melanjutkan perjuangan demi dua malaikat yang senyum nya saja mampu membakar semangat tiada henti, senyum yang menguatkan seluruh jiwa raga ini, milik yang paling spesial didunia ini (Ibu dan Ayah) dan segala bantuan - bantuan lainnya dari orang-orang tercinta dan terspesial dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada Seluruh keluarga yang paling peneliti sayangi, dan cintai yang selalu memberikan Doa Terkhusus untuk Kedua Orang tua peneliti, Ibu **Deliaty Chan** sebagai Ibu dan Bapak **Bgd. Jufri Piliang** sebagai Ayah terima kasih untuk semua pengorbanan yang sudah diberi kepada saya hingga bisa mencapai di titik ini. Dan terima kasih juga untuk kepada abang peneliti yaitu **Hendry Syahputra, Fahmi Riyaldi** dan kakak peneliti yaitu **Lili Defita Sari** yang sudah membantu dan mendukung penulis untuk bisa menyelesaikan skripsi ini. Lalu peneliti juga ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak **Prof. Dr. H. Syahrin Harahap, M.A** selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

2. Bapak **Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak **Imzar, M.Si** selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak **Dr. M. Ridwan, MA**, selaku Dosen Penasehat Akademik yang juga sangat baik telah banyak membantu memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu **Sri Ramadhani, MM** selaku Dosen Pembimbing Skripsi I yang sangat baik sekali dan senantiasa memberikan bimbingan dan masukan dalam proses pengerjaan skripsi ini.
6. Ibu **Juliana Nasution, ME** selaku Dosen Pembimbing Skripsi II yang sangat baik sekali telah membantu peneliti dalam penyusunan skripsi ini baik dalam hal memberikan bimbingan dan masukan.
7. Terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen dan para Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
8. Terima kasih kepada seluruh pegawai Kecamatan Medan Area yang telah membantu memberikan informasi yang di perlukan selama pembuatan skripsi ini.
9. Dan teruntuk kawan kawan seperjuangan dalam bingkai Persaudaraan yang kami namai "**FILOSOFI KOPMA**" yaitu **Dandi (Tukul), Naufal (Mupet), Andre (Wangi), Ahdun (Batak/Kaki wangi), Nawawi (Mata – Mata Kampus), Khairul (Tokoh), Nazri (Jenggot), Budi (Maco), Zali (Marginal), Dhanil (Kutel/BT), Faisal (Senyum Manja), SALMAN (Pernah Kanker), Naldi (Anak Indi), Syamsul (Syamsul)** Terima kasih untuk pertemanan yang sudah terjalin selama 4 tahun ini, Kopma dan Cappucino dingin adalah saksi untuk pertemanan yang sudah terjalin diantara kita. Sampai ketemu di lain waktu dengan cerita kesuksesan kita masing-masing. makasih ya wee. Salam Cappucino dingin.
10. Kepada teman –teman sejawat, khususnya **Ekonomi Islam - C 2016** yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih telah banyak

membantu dalam penyusunan skripsi ini, Terimakasih untuk pertemanan yang sudah terjalin hampir 4 tahun banyak cerita dan kenangan yang udah kita lalui semoga pertemanan ini bisa terus terjalin dan mudah-mudahan kita bisa berkumpul di lain waktu dengan cerita kesuksesan kita masing-masing.

11. Terima kasih kepada teman – teman Nongkrong santuy pelepas penat **Aladeen Madafaka Abel dedi, Yanda Landui, Mosa Botak, Atoy Monja, Amin Uskup, Indra Daboik, Teguh Puek, Ilam Ndons, Imam Mambo dan** yang lainnya, yang telah mensupport dalam bentuk apapun.
12. Terima kasih kepada teman – teman **Dewan Kerja Ranting (DKR) Pramuka Medan Area** yang membantu dan mendukung dalam proses pengerjaan skripsi ini.
13. Terima kasih juga kepada reponden yang telah meluangkan waktunya untuk di wawancarai agar dapat memberikan informasi kepada peneliti untuk mendukung penyelesaian ini.
14. Terima kasih juga kepada *Moy lyubovnik* **Zurriyati Yusnita** yang membantu dan mendukung dalam proses pengerjaan skripsi ini.

Terakhir peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak yang membutuhkannya.

Medan, 26 Maret 2021

Penulis

Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi

NIM.0501163210

DAFTAR ISI

| | |
|-----------------------------------------|-------------|
| PERNYATAAN | i |
| LEMBAR PERSETUJUAN | ii |
| PENGESAHAN..... | iii |
| ABSTRAK..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan masalah..... | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 9 |
| E. Batasan Istilah | 9 |
| BAB II KAJIAN TEORITAS..... | 10 |
| A. Kajian teoritis..... | 10 |
| 1. Penjualan | 10 |
| a. pengertian Penjualan | 10 |
| b. Penjualan Dalam Pandangan Islam..... | 12 |
| c. Rukun Penjualan Dalam Islam..... | 12 |
| d. Dasar Hukum | 13 |
| e. Konsep Penjualan..... | 14 |
| 2. Bisnis | 16 |
| a. Pengertian Bisnis..... | 16 |
| b. Bentuk Kepemilikan Bisnis | 17 |
| c. Klasifikasi Bisnis | 21 |
| d. Bisnis Dalam Islam | 22 |
| 3. <i>Gofood</i> | 23 |
| a. Pengertian <i>Go food</i> | 23 |

| | |
|----------------------------------------------------|---------------|
| b. <i>Go Food</i> Dalam Pandangan Islam | 25 |
| B. Penelitian Terhadahulu | 28 |
| C. Kerangka Konseptual | 36 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | 37 |
| A. Pendekatan Penelitian..... | 37 |
| B. Lokasi dan waktu penelitian | 38 |
| C. Subjek Penelitian..... | 38 |
| D. Jenis dan Sumber Data | 38 |
| E. Teknik Instrument Pengumpulan Bahan | 39 |
| F. Teknik Analisis Data | 41 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 43 |
| A. Gambaran Umum..... | 43 |
| B. Temuan Penelitian | 45 |
| C. Pembahasan | 62 |
| BAB V..... | 64 |
| A. Kesimpulan..... | 64 |
| B. Saran..... | 65 |
| DAFTAR PUSTAKA | 66 |
| LAMPIRAN | 70 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 Jumlah Kuliner Yang Bergabung Dengan <i>Go Food</i> | 3 |
| 1.2 <i>Go Food</i> di Kecamatan Medan Area yang akan diteliti..... | 7 |
| 2.1 Tabel Pembeda Pemasaran Dan Penjualan..... | 11 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu | 25 |
| 4.1 Jumlah penduduk kecamatan Medan Area..... | 44 |
| 4.2 Jumlah Kuliner Yang Bergabung Dengan <i>Go Food</i> | 45 |
| 4.3 Keterangan Responden..... | 47 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 Peta Wilayah Kec. Medan Area..... | 3 |
| 2.1 <i>Go jek services</i> | 24 |
| 2.2 Kerangka Konseptual | 28 |
| 4.1 Peta Kecamatan Medan Area..... | 43 |
| 4.2 Struktur Organisasi Kecamatan Medan Area | 45 |
| 4.3 Najaf di layanan <i>Go Food</i> | 49 |
| 4.4 Ayam Penyet Mak Yon di layanan <i>Go Food</i> | 50 |
| 4.5 Jasuke 99 di layanan <i>Go Food</i> | 50 |
| 4.6 Ayam kanjeng Mami di layanan <i>Go Food</i> | 51 |
| 4.7 Mie Ayam Kriuk | 52 |
| 4.8 Buffet Salim di Layanan <i>Go Food</i> | 53 |
| 4.9 Tahu Gejrot dan Salad Buah di Layanan <i>Go Food</i> | 53 |
| 5.1 Ayam Mamakku dilayanan <i>Go Food</i> | 54 |
| 5.2 Promo Yang di Sediakan <i>Go Food</i> | 59 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman berkaitan juga dengan perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi sangat memiliki andil yang sangat besar untuk kemajuan bangsa salah satunya di bidang ekonomi. Indonesia merupakan Negara yang memiliki jumlah penduduk yang sangat banyak serta memiliki kekayaan alam yang melimpah, ini membuat Indonesia pantas disebut sebagai Negara yang akan sumber dayanya, baik sumber daya alam dan sumber daya manusianya.¹ Perkembangan teknologi semakin lama jugak memperngaruhi aktivitas kehidupan, seperti mendapatkan informasi secara dengan mudah secara *online* dan salah satu aspek yang sangat berpengaruh adalah ekonomi hal ini juga di sebut belanja *online* (*online shopping*) atau *E-commerce*. *E-commerce* adalah penyebaran, pembelian, pemasaran barang melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, *e-commerce* dapat melibatkan pertukaran data elektronik, sistem menejemen inventori otomatis dan sitem pengumpulan data otomatis.²

Belanja *online* memiliki ciri khusus dan sangatlah berbeda dengan belanja konvensional, belanja online memiliki sifat yang sangat berbeda seperti ketidakpastian, ketidakamanan dan kurangnya pengawasan dari pihak yang terkait. Belanja *online* juga memberikan berbagai kemudahan bagi si penjual dan pembeli yang melakukan transaksi walaupun tidak bertatap muka baik pihak penjual maupun pihak pembeli. Berkembang pesat nya cara belanja *online* di setiap kalangan masyarakat membuat banyak perusahaan yang memanfaatkan nya untuk kemajuan perusahaan tersebut. Sebagai contoh adalah *PT. Gojek*. Selain jasa transportasi dan juga mengirim barang *Go Jek* terdaoat fitur untuk memesan makanan yaitu *Go food*. Fitur *Go food* by gojek ini sangat membantu pihak

¹ Imsar.” *Analisis faktor faktor yang mempengaruhi tingkat pengangguran terbuka diindonesia* (2018) Human falah, 5. h 186

² Aditya Rizky Fadhillah “*Analisis Perkembangan E-Commerce di Indonesia*”

penjual karena menjadi sarana promosi dan lebih mudah dijangkau banyak konsumen.³

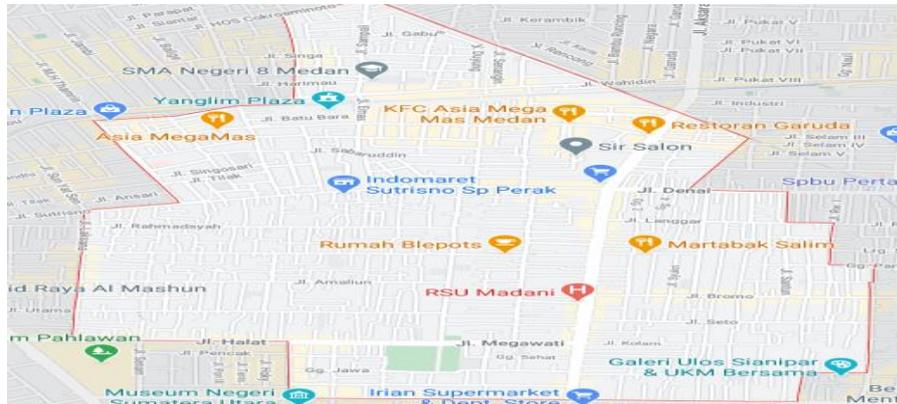
Berawal dari layanan transportasi sekarang aplikasi *Go jek* memiliki lebih dari 20 layanan yang menjadi solusi buat tantangan sehari-hari, berkat itu juga gojek menjadi salah satu *platform* teknologi terbesar yang melayani jutaan pengguna di Asia Tenggara dengan mengembangkan tiga *super App* untuk *Customer*, mitra *Driver*, dan mitra *Merchant*. *Go-Jek* sendiri menyediakan pelayanan lainnya untuk pelanggannya antara lain *Go-Ride*, *Go-Car*, *Go-Send*, *Go-Food*, *Go-Box*, *Go-Massage*, *Go-Clean*, *Go-Glam*, *Go-Tix*, *Go-Busway*, dan *Go-Pay* yang pada umumnya bergerak dibidang pelayanan jasa elektronik.⁴ *Go-Food* adalah layanan pesan antar makanan dengan lebih dari 75.000 restoran yang terdaftar di aplikasi *Go-Jek*.

Adapun daerah Kecamatan Medan Area berbatasan langsung dengan kecamatan Medan Kota di sebelah selatan dan barat, kecamatan Medan Perjuangan di sebelah utara, dan kecamatan Medan Denai di sebelah timur. Kecamatan Medan Area merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan yang mempunyai luas sekitar 4,42 km². Jarak kantor kecamatan ke kantor walikota Medan yaitu sekitar 8 km.

Kecamatan Medan Area dihuni oleh 99.993 jiwa penduduk dimana penduduk terbanyak berada di Kelurahan Kota Matsum I yakni sebanyak 11.843 orang dan jumlah penduduk terkecil di Kelurahan Sei Rengas Permata yakni sebanyak 3.692 orang. Bila dilihat dari luas kelurahan, Kelurahan Pasar Merah Timur memiliki luas yang terbesar yakni 0,75 km² sedangkan ada 2 kelurahan yaitu Tegal Sari II dan Tegal Sari I yang sama memiliki luas terkecil yakni 0,24 km². Bila dibandingkan antara jumlah penduduk serta luas wilayahnya, maka Kelurahan Tegal Sari I merupakan kelurahan terpadat yaitu 37.221 jiwa tiap km².

³ Ratih Amelia 'Pengaruh Aplikasi Go Food Terhadap Peningkatan Penjualan Mochitalk Plaza Medan Fair.

⁴ www.gojek.com diakses pada tanggal 3 september 2020



Gambar 1.1 Peta Wilayah Kec. Medan Area

Di Kota Medan khususnya di Kecamatan Medan Area sangat menjamur di masyarakat luas. Saat ini banyak sekali usaha kuliner yang sudah menggunakan layanan aplikasi *Go Food*. Kesempatan ini dipergunakan oleh para pemilik usaha kuliner dalam menarik konsumen. Dengan bergabung dengan aplikasi *Go Food* pengusaha kuliner berharap bahwa aplikasi ini akan membantu meningkatkan jumlah konsumen sehingga pendapatan diharapkan akan meningkat. Jumlah kuliner yang bergabung dengan *Go Food* sekaligus di Kecamatan Medan Area tahun 2021 dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1.1

Jumlah Kuliner yang bergabung dengan *Go Food* dikecamatan Medan Area

| No | Nama Usaha Kuliner | <i>Go-food</i> |
|----|--------------------------|----------------|
| 1 | Najaf | Ada |
| 2 | Martabak Kingkong | Ada |
| 3 | Nasi Padang Emak | Ada |
| 4 | Dapur Kuliner Karin | Ada |
| 5 | Bakso Sendang Raos | Ada |
| 6 | Mie level | Ada |
| 7 | Ayam Penyet Kanjeng Mami | Ada |
| 8 | Roti Jala Buk Anik | Ada |

| | | |
|----|--------------------------|-----|
| 9 | Warkop Bandrek Melati | Ada |
| 10 | Ayam Penyet Kak Rini | Ada |
| 11 | Ayam Penyet Makyun | Ada |
| 12 | Warung Buk Neli | Ada |
| 13 | Burger Hijrah | Ada |
| 14 | Mie Aceh Udi | Ada |
| 15 | Ayam Gejrot Ar Hakim | Ada |
| 16 | Rumah Makan Erna | Ada |
| 17 | Martabak Harau Sukaramai | Ada |
| 18 | Nasi Goreng Bude | Ada |
| 19 | Dapur Papa | Ada |
| 20 | Rumah Tek Iyet | Ada |
| 21 | Rumah Makan Putra Buana | Ada |
| 22 | Quality Fried Rice | Ada |
| 23 | Ayam Bakar Adik Egon | Ada |
| 24 | Rujak Bryan | Ada |
| 25 | Bubur Ayam Cianjur | Ada |
| 26 | Lezat Vegetarian | Ada |
| 27 | Rumah Makan Memeng | Ada |
| 28 | Nasi Sayur Kepiting | Ada |
| 29 | Geprek Satria | Ada |
| 30 | Den Bagoes | Ada |
| 31 | Warung tst jamal | Ada |
| 32 | Syariah family café | Ada |
| 33 | Miesop angkasa pura | Ada |
| 34 | Mie pansit paucen | Ada |
| 35 | 93 Coffle Sei Renggas | Ada |
| 36 | Fruit Chiken | Ada |

| | | |
|----|----------------------------|-----|
| 37 | Nyonya | Ada |
| 38 | Acien Pakpau | Ada |
| 39 | Aily Vegetarian | Ada |
| 40 | Mie Pansit Asien | Ada |
| 41 | Perak Vegetarian | Ada |
| 42 | Warung Babe | Ada |
| 43 | Ayam Penyet Kak Ros | Ada |
| 44 | Kerang Rebus Berkah Razeki | Ada |
| 45 | Ayam Agrenk Mo | Ada |
| 46 | Warung Lontong Mbak Win | Ada |
| 47 | Sate Padang Amiruddin | Ada |
| 48 | Ayam Penyet Bohay | Ada |
| 49 | Sate Madura | Ada |
| 50 | Dan lain-lain | |

Sumber Data Aplikasi Go-Food tahun 2020⁵

Tabel di atas menunjukkan bahwa pengusaha kuliner yang berada di Kecamatan Medan Area tidak sedikit yang menggunakan aplikasi *Go Food* dalam membantu penjualan usaha kuliner mereka pada layanan *Go-Food* anda akan membeli makanan yang di pesan oleh pelanggan sesuai dengan keterangan aplikasi, maksimal jarak pengantaran pada layanan *Go-Food* adalah 25km.⁶

Aplikasi gojek dengan fitur – fitur yang ada sangat lah membantu masyarakat, karena dengan adanya fitur –fitur yang disediakan oleh PT. *GO JEK INDONESIA* memudahkan penggunanya untuk melakukan aktivitas sehari – hari atau pun aktivitas berniaga, jasa mengirimkan barang , dan masih banyak lagi. Seperti penggunaan fitur *Go-Food* untuk memudahkan para pengguna aplikasi

⁵ Hasil riset bisnis kuliner dikawasan medan area

⁶ www.driver.go-jek.com diakses pada tanggal 3 september 2020

membeli makanan yang ingin disantap tanpa harus dating ke gerai makanan yang menjual makanan tersebut.

Dengan adanya fitur *Go-Food* dari aplikasi gojek sangat menguntungkan bagi pembeli dan penjual. Selain bias menguntungkan secara financial, kamu pun bisa mendapatkan keuntungan lainnya. Jika sebelumnya kamu kesulitan dalam memasarkan produk kamu, kini hal tersebut bias diatasi. Berikut beberapa keuntungan itu:

a) Meningkatkan popularitas

Sebuah popularitas restoran atau produk kamu itu penting.dengan danya aplikasi *Go Food* kita bias meningkatakan popularitas restoran atau produk dengan peluang ini.

b) Ongkos antar lebih murah.

Sebagian orang sangat memperhitungkan ongkos untuk antar makanan ke para pengguna dan pelanggan. Dengan mendaftarkan restoran kita di *Go Food* kita tidak usah khawatir karena pembayaran pun bias dilakukan dengan menggunakan *GoPay* debgab biaya yang lebih murah.

c) Menjangkau konsumen lebih luas

Jika kita bermitra dengan aplikasi ojek *online*, kita secara otomatis dibantu menjangkau para konsumen kita secara luas dikarenakan ada ratusan ribu *driver* ojek *online* yang siap mengantarkan makanan dan minuman ke pelanggan.

d) Memberikan kemudahan bagi pelanggan.

Kategori yang berada didalam layanan *Go Food* akan memperudahpelanggan untuk menemukan restoran kita.

e) Kemudahan mempromosikan menu

Dengan banyaknya fitur dari aplikasi *Go Food* kita dapat menampilkan menu-menu terbaik yang ada direstoran kita.

f) Tak perlu kurir sendiri.

Hal menguntungkan lainnya yaitu kamu tidak memerlukan kurir antar sebab para driver siap kapan saja melayani kamu.

g) Meningkatnya omzet

Jika restoran kita sudah terdaftar di aplikasi *Go Food*, apalagi ditunjang dengan mengolah makanan secara menarik dan bercita rasa yang memuaskan, secara otomatis orderan pun akan semakin banyak. Semakin banyak orderan omzet pun akan meningkat.

h) Membantu meningkatkan UKM kuliner.

Tak hanya membantu usaha waralaba besar, layanan pesan antar dari aplikator ojek online bias membantu mempromosikan makanan hasil karya pelaku UKM. Warung makan biasa sukses bersama *Go Food*.⁷

Kriteria usaha kecila dalah usaha ekonoi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undangundang ini⁸

Tabel 1.2

Tabel Daftar Gerai Makanan yang Akan di Teliti

| No | Nama Bisnis Kuliner | Penjualan Setelah Bergabung dengan <i>Go Food</i> |
|----|--------------------------|---------------------------------------------------|
| 1. | Najaf | Tetap |
| 2. | Ayam Penyet Mak yon | Tetap |
| 3. | Jasuke 99 | Tetap |
| 4. | Ayam Penyet Kanjeng Mami | Tetap |
| 5. | Warung Pak Dhe | Tetap |
| 6. | Buffet Salim | Tetap |

⁷ Miftahul Khoer “8 Keuntungan Pengusaha Kuliner Bermitra Dengan Ojek Online“, <https://www.cekaja.com/> diakses pada tanggal 17 agustus 2020

⁸ Muhammad Latief Ilhami,” *Strategi Pemberdayaan UMKM Sektor Peternakan Ayam Organik (Studi Pada Koperasi Hidayah Sumatera Utara)*”, Human Falah, Vol.5 No.2 juli 2018 h. 5

| | | |
|----|----------------------------------------|-----------|
| 7. | Mie Ayam Kriuk dan Mie Goreng Kekinian | Tetap |
| 8. | Tahu Gejrot dan Salad Buah Pelangi | Meningkat |
| 9. | Ayam Mamakku | Meningkat |

Sumber data :Hasil riset bisnis kuliner dikawasan medan area⁹

Beberapa bisnis kuliner diatas mewakili jenis kuliner yang berada di kecamatan Medan Area yang telah bergabung dengan layanan *Go Food*. Dari beberapa bisnis kuliner diatas menyampaikan bahwa bekerja sama dengan layanan *Go Food* tidak mengalami keuntungan yang signifikan atau biasa saja terhadap penjualan bahkan tidak berpengaruh sama sekali tetapi ada juga beberapa gerai makanan yang mendapatkan dampak yang positif berupa peningkatan penjualan.

Menurut penulis disertai kerterangan diatas dengan adanya Layanan GoFood pada aplikasi gojek itu seharusnya membuat para penjual bisnis kuliner mendapatkan kemudahan untuk menjual makanan atau produk mereka. Namun nyatanya saat penulis melakukan observasi dilapangan penulis menemukan bahwa banyak pemilik gerai makanan mendapatkan pendapatan yang biasa – biasa saja atau tidak ada pengaruh yang signifikan walaupun sudah bermitra atau bekerja sama dengan aplikasi gojek dikarenakan adanya beberapa masalah seperti tingginya tingkat persaingan yang ada atau kurangnya daya beli masyarakat ataupun dikarenakan hal hal lain.

Dengan keterangan dan pemaparan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul skripsi ini dengan judul **DAMPAK *GO FOOD* TERHADAP PENJUALAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area)**.

⁹ Hasil riset bisnis kuliner dikawasan medan area

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah penelitian adalah:

1. Bagaimana dampak *Go Food* terhadap peningkatan penjualan gerai makanan di kawasan kecamatan medan area.
2. Bagaimana penerapan *Go Food* dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada gerai makanan di kawasan kecamatan medan area

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah uraian – uraian diatas, maka penelitian ini di lakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dampak *Go Food* terhdap peningkatan penjualan gerai makanan di kecamatan medan area.
2. Untuk mengetahui penerapan *Go Food* dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada gerai makanan di kecamatan medan area.

D. Manfaat penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada beberapa pihak, yaitu :

1. Sebagai bahan referensi bagi peneliti yang mengadakan penelitian selanjutnya.
2. Sebagai informasi bagi pemerintah untuk mengeluarkan kebijakan-kebijakn yang dapat meningkatkan UKM.

E. Batasan Istilah

Batasan istilah adalah menjelaskan kata kata inti yang pada penelitian ini. Judul penelitian ini adalah Dampak *Go Food* Terhadap Penjualan Penjualan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area) maka batasan istilah dari penelitian ini adalah seputar Penjualan, Bisnis, dan *Go Food*.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian teoritis

1. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku "Manajemen Pemasaran" pengertian penjualan adalah : "Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.¹

Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan

¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta, 2008, hal. 8

datang. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran dividen cenderung meningkat.²

Berusaha untuk meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan adalah inti dalam sebuah perusahaan bisnis. Kedua hal tersebut menentukan hidup atau tidaknya sebuah perusahaan yang dapat dilihat dari lancar atau tidaknya perusahaan dalam merekrut karyawan, membeli perlengkapan perusahaan, memproduksi produk, atau memberikan peningkatan dalam jasa pelayanan.³

Tujuan penjualan adalah untuk mencapai perkembangan bisnis seperti yang telah di rencanakan, dengan memotivasi anggota tim penjualan untuk menampilkan kemampuan mereka. Manajem, seperti halnya pekerjaan menjual itu sendiri, adalah suatu proses yang tetap berulang.⁴ Istilah penjualan juga sering disalah artikan dengan istilah pemasaran, apa perbedaan pemasaran (*marketing*) dan penjualan (*selling*)? Menurut Kotler dan Armstrong, ada 4 perbedaan pemasaran dan penjualan apabila ditinjau dari titik berangkat (*Strating Point*), *focus* (*Focus*), cara (*means*) dan hasil akhir (*ends*) yang selengkapnya disajikan di dalam tabel.⁵

Tabel 2.1 Tabel Pembeda Pemasaran dan Penjualan

| Faktor Pembeda | Pemasaran | Penjualan |
|-----------------------|-------------------------------------|------------------|
| Titik Awal | Pasar Sasaran (Pasar Sasan) | Pabrik |
| Fokus | Kebutuhan dan Keinginan Konsumen | Produk |

² Tita Deitiana, *Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan Dan Dividen Terhadap Harga Saham, Dalam Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, vol. 13, no. 1, April 2011, h.57

³ Novia Widya Utami “4 Cara Meningkatkan Penjualan Dalam Sebuah Bisnis “*Dalam Jurnal Entrepreneur*. Diakses Pada Tanggal 18 Agustus 2020

⁴ Bob Sabran “*Sukses Manajemen Penjuala* , (Jakarta: Eirlangga, 2005), h.1

⁵ Ilson Simamora, “*Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Porfitabel*”, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama), h.8

| | | |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Cara Mencapai Tujuan | Melakukan Pemasaran Terpadu | Melalui promosi yang gencar |
| Hasil Akhir | Berupa keuntungan yang di peroleh dari volume kepuasan konsumen | Berupa keuntungan yang di peroleh dari penjualan |

Pengertian Penjualan menurut para ahli (Moekijat) dalam buku kamus istilah ekonomi” yang menyatakan bahwa *Selling* melakukan penjualan adalah suatau kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua bela pihak.⁶

b. Penjualan Dalam Pandangan Islam

Menurut konsep islam menjual tidak saja berarti menjual sesuatu untuk memperoleh uang tapi juga mengandung arti membeli segala keperluan dengan uang. Allah menggunakan kata “*Bai’ah*” (menjual) dalam arti “*syira*” (membeli) secara timbal balik (dalam alquran) ini merupakan tanda menyeluruh dari ilmu allah. Dalam fiqih *sunnah* jual beli adalah tukar menukar harta apapun bentuknya yang dilakukan mau sama mau atau sukarela atau proses pengalihan harta orang lain dengan imbalan tertentu.⁷

c. Rukun Penjualan Dalam Islam

Jumhur ulama menetapkan empat rukun penjualan, yaitu

- 1) Adanya para pihak yang bertransaksi (penjual dan pembeli)
- 2) Adanya lafal ijab dan kabul (*sighat*)
- 3) Adanya barang yang di perjualbelikan, dan

⁶ Samhis Setiawan “ *Pengertian Penjualan, Jenis, Tujuan, Faktor, Pasar, Para Ahli*” *Guru Pendidikan*, Diakses Pada Tanggal 21 Agustus 2020.

⁷ Mahmud Abu Saud, “GBEI (Garis Besar Ekonomi Islam)”, (Jakarta. Gema Insani.1996), h.34

4) Adanya nilai tukar pengganti barang.⁸

d. Dasar Hukum

1. Al-Qur'an

Didalam Alquran surat Al Baqarah 275, dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli. Yang diharamkan adalah riba untuk itu proses jual beli sesuatu yang dihalalkan tidak dilarang dalil nya sebagaimana ayat berikut :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ

فِيهَا خَالِدُونَ (Qs.Al-Baqarah: 275)

Artinya: “Orang – orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti dirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (Qs.Al-Baqarah: 275).⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا. (Qs. An-Nisa: 29).

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (Qs. An-Nisa: 29).¹⁰

⁸ Imam Mustofa, “ Fiqih Mu’amalah Kontemporer” , (Jakarta. PT RajaGrafindo Persada. 2016), h. 25

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya, Halim, 2014) h. 47

¹⁰ *Ibid*, . 83

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ
ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا
مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ. (Qs. Al-Jumuah: 9-10).

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Apabila telah diseru untuk melaksanakan salat pada hari Jum'at, maka segeralah kamu mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila salat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung. (Qs. Al-Jumuah: 9-10).¹¹

Ayat di atas menerangkan bahwa Islam membenarkan adanya jual beli. Begitupun dalam prakteknya, jual beli manusia tidak boleh menzalimi sesama manusia dengan cara memakan harta secara bathil. Kecuali jual beli tersebut dilaksanakan dengan merelakan antara keduanya baik secara lahir maupun bathin, As Syafi'i mengatakan semua jenis jual beli yang dilakukan secara suka sama suka dari kedua belah pihak hukumnya boleh, selain jual beli yang diharamkan Rasulullah.¹²

2. Hadist

Emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, sama beratnya dan langsung diserahterimakan. Apabila berlain jenis, maka jual lah sesuka kalian namun langsung di serahterima kan/ secara kontan. (HR.Muslim).

e. Konsep Penjualan

Setiap perusahaan mengharapkan penjualan selalu meningkat, ini merupakan salah satu tujuan utama untuk membangun sebuah perusahaan atau sebuah bisnis baik bisnis yang besar maupun hanya lah bisnis rumahan. Mengapa *volume* penjualan meningkat? Tentunya dikarenakan beberapa hal yang

¹¹ *Ibid*, h. 553

¹² Syaikh Ahmad Musthafa Al-Farran, *Tafsir Imam Syafi'i menyelami ke dalam Kandungan Al Quran* (Jakarta: PT. Al Mahira, 2008), jilid 2, h. 119

menyebabkan meningkatnya *volume* penjualan. Salah satu nya adalah dikarenakan produk diterima oleh konsumen. Produk yang dulunya yang mungkin hanya satu dua orang saja yang mengetahuinya kini mungkin terus bertambah. *Customer* yang kian hari kian bertambah ini mengakibatkan jumlah produk yang digunakan juga terus meningkat. Itu berarti terdapat produk lain yang sudah tergantikan oleh produk baru.

Peningkatan volume penjualan salah satunya disebabkan oleh jumlah *costumer* yang meningkat, oleh sebab itu dalam pemasaran masa kini mengapa ada anjuran yang melakukan NOO (*New Opening Outlet*) yaitu salesman didorong untuk terus meningkatkan volume penjualan dengan cara mencari *costumer - costumer* baru.¹³ Selain mencari *customer-customer* baru untuk meningkatkan *volume* penjualan, terdapat beberapa cara lagi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan yaitu :

- 1) Memiliki kepribadian unggul
- 2) Berani berubah
- 3) Menjaga penampilan
- 4) Perhatikan bahasa tubuh
- 5) Membangun jaringan
- 6) Bersatuh kita teguh
- 7) Memetakan wilayah
- 8) Mengembangkan diri
- 9) Hargailah pelanggan
- 10) Sedikit bicara, banyak mendengar
- 11) Melakukan komunikasi dua arah
- 12) Jangan takut bersaing
- 13) Menciptakan pengalaman
- 14) Menjaga keseimbangan emosi

¹³ Frans M.Royan “*smart launching new product*” (jakarta:pt.alex media komputindo,2004)h.220

- 15) Jangan berhenti sampai disini
- 16) Dekat dengan pelanggan
- 17) Loyalitas adalah segalanya
- 18) Membina hubungan : kunci sukses ¹⁴

Ini merupakan cara yang biasa digunakan untuk meningkatkan volume penjualan, pemilihan variabel untuk sebuah promosi yang tepat, efisien, dan efektif merupakan kunci utama kegiatan promosi suatu usaha. Variable promosi terdiri dari, periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Mengingat besarnya pengaruh promosi terhadap peningkatan volume penjualan sebuah usaha, maka mutal di perlukan perencanaan pengendalian dan pengawasan terhadap kegiatan promosi penjualan yang dilakukan wirausaha.¹⁵

2. Bisnis

a. Pengertian bisnis

Bisnis selalu disandingkan dengan penjualan, baik itu menjual produk primer, skunder mau pun tersier. Dari sekian banyak bisnis yang dilakukan, bisnis yang dilaksanakan di bidang makanan banyak menggapai kesuksesan ditambah lagi dengan adanya kecanggihan digital yang memudahkan kita untuk mendapatkan apa yang kita inginkan dengan mudah tanpa bersusah payah mendatangi toko atau gerai yang menjual produk yang kita inginkan. Dalam teori sosial, bisnis adalah bagian dari sistem sosial manusia yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dan keberlangsungan (*survival*) hidup manusia.¹⁶

Perkembangan jumlah pelaku bisnis kuliner merupakan fenomena yang terjadi akibat adanya dukungan untuk kemudahan membuka bisnis kuliner. Bisnis

¹⁴ jenu widjaja tandjung “*kungfu sales ! 18 jurus meningkatkan omzet penjualan*” (jakarta: pt.alex media komputindo,2010) h.i

¹⁵ Sarfilianty Anggiani, “*Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan, dan Keterampilan: Edisi Kedua* (jakarta. Prenadamedia Group,2018), h.141

¹⁶ Mustafa Kamal Rokan, “*Bisnis Ala Nabi:Teladan Rasulullah Saw Dalam Bisnis*” (Yogyakarta,PT.Bentan Pustaka, 2013) h. 43

kuliner menjadi pilihan banyak orang dengan alasan jenis bisnis yang lebih mudah dilakukan daripada bisnis lainnya.¹⁷

pengertian bisni menurut para ahli :

- 1) Menurut L.R. Dickese adalah aktivitas yang memiliki tujuan utama untuk mendapatkan keuntungan bagi yang menjalankan atau yang berkepentingan.
- 2) Menurut Mc Noughton adalah pertukaran barang, uang, atau jasa untuk mendapatkan keuntungan.¹⁸

b. Bentuk Kepemilikan Bisnis

Bentuk kepemilikan memiliki beberapa macam, ada beberapa bentuk yang dianggap umum :

- 1) Perseorangan

kepemilikan perseroarangan adalah bisnis kepemilikannya dipegang oleh satu orang. Pemilik perusahaan perseorangan memiliki tanggung jawab tak terbatas atas harta perusahaan. Artinya apabila mengalami kerugian, pemilik lah yang menanggung seluruh kerugian, pemilik lah yang harus menanggung seluruh kerugian tersebut.¹⁹

Perusahaan bisnis perseorangn memiliki beberapa karakteristik atau ciri–ciri perususahaan perseorangan adalah :

- a) Susunan organisasi relatif sederhana (biasanya pemilik perusahaan merangkap sebagai menejer perusahaan)
- b) Keuntungan perusahaan didapat sebagai laba pribadi dan menjadi subjek pajak penghasilan pribadi.
- c) Relatif mudah didirikan dan juga relatif mudah untuk di bubarkan

¹⁷ Arum Insdraswari, *Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang*, Dalam Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 2 Jilid 1/Tahun 2018 Hal. 63

¹⁸ Putra “ *Pengertian Bisnis: Fungsi, Konsep, Tujuan, Manfaat, Jenis & Macam – Macam Bisnis*” <https://salamadian.com/pengertian-bisnis/>, di Akses Pada Tanggal 10 September 2020.

¹⁹ Apiaty Kamaludin, dkk, “*Administrasi Bisnis*” (Makasar, Cv. Sah media.2017), h.52

- d) Pemilik harus bersedia membagi waktu untuk bekerja dengan waktu yang fleksibel.
- e) Tidak ada pajak, yang ada hanyalah pungutan dan retribusi.
- f) Tanggung jawab tidak terbatas dan bias melibatkan harta pribadi
- g) Sulit untuk mengatur roda perusahaan karena diatur oleh sendiri atau pemilik perusahaan.
- h) Keuntungan yang kecil yang ada harus mengorbankan pengasilan yang lebih besar.
- i) Jangka waktu badan usaha tidak terbatas atau seumur hidup.
- j) Sewaktu – waktu dapat dipindah dipindah tangan kan, dalam artian pemilik perusahaan dapat dialihkan dalam keadaan tertentu atau dengan izin dari pemilik sebelumnya.²⁰

2) Persekutuan

Persekutuan adalah bentuk bisnis dimana dua orang atau lebih bekerja sama mengoperasikan perusahaan untuk mendapat kan profit. Sama seperti perusahaan perseorangan setiap sekutu (anggota persekutuan) memiliki tanggung jawab tak terbatas atas harta perusahaan. Persekutuan dapat dibagi menjadi persekutuan komenditer dan persekutuan firma.²¹

3) Persekutuan Komenditer

Perusahaan komenditer adalah badan usaha atau perusahaan yang memiliki satu atau lebih sekutu komplementer atau sekutu komenditer. Sekutu komenditer bertugas untuk menyerahkan barang, uang, dan jasa sebagai modal Cv, tetapi tidak bertanggung jawab terhadap keberlangsungan Cv tersebut. Sementara itu, sekutu komplementer merupakan pihak yang bertanggung jawab terhadap keberlangsungan atau eksistensi Cv sebagai mana di ataur KUH dangan

²⁰ budi hartono “, *Ekonomi Bisnis Perternakan* “ (Malang,Ub Press.2012) h.47

²¹ Apiaty Kamaludin, “ *Administrasi Bisnis*”, H.53

pasal 19.²² Cara mendirikan Cv relative murah dan mudah, Cv hanya perlu didaftarkan di pengadilan negeri setempat tempat domisili dari Cv tersebut. Berikut tiga tahapan dalam mendirikan Cv :

- a) Tahap pembuatan akta pendirian dihadapan notaries
- b) Pendaftaran akta pda pendirian Cv pada panitera pengadilan negeri tempat Cv berkedudukan
- c) Pengumuman pendirian Cv pada berita Negara republik Indonesia ²³
- 4) Persekutuan firma

Firma adalah persekutuan yang didirikan oleh dua orang atau lebih untuk menjalankan bisnis bersama dengan memakai nama bersama. Firma juga dapat dikatakan perusahaan perdata. Persekutuan firma merupakan persekutuan perdata yang bentuk yang lebih khusus, yaitu dijalankan untuk menjalankan perusahaan, dengan menggunakan nama bersama dan tanggung jawab bersama, seperti apabila salah satu sekutu memiliki utang untuk keperluan perusahaann maka masing – masing sekutu bertanggung jawab bersama melunasi hutang dan apabila kekayaan firma kurang untuk melunasi hutang maka pelunasan hutang dilarikan ke keayaan pribadi masing – masing sekutu.²⁴

Dalam firma masing – masing sekutu berperan secara aktif untuk menjalankan perusahaan, dalam rangka menjalankan perusahaan mereka bertanggung jawab secara tanggung renteng. Persyaratan pendirian firma secara umum wajib memiliki dokumen berikut seperti :

- a) akta pendirian perusahaan dari notaries
- b) pendaftaran pendirian akta perusahaan di pengadilan negeri setempat, surat keterangan domisili

²² Persekutuan Komenditer (Cv), *Apa Saja Yang Perlu Kamu Ketahui?* <https://voffice.co.id>, diakses pada tanggal 10 september 2020

²³ Redaksi Ras, “ *Tips Hukum Praktis : Masalah Seputar Bisnis*“, (Jakarta Timur, Raih Asa Sukses .2010) h.19-20

²⁴ Orinton Purba “*Praktis Praktis Mendirikan Berbagai Usaha*“, (Jakarta, PT Raih Asa Sukses, 2015), h.35

- c) nomor pokok wajib pajak pengurus firma
- d) izin usaha sesuai bidang usaha firma.²⁵

5) Perseroan Terbatas

Perseroan adalah bisnis yang kepemilikannya di pegang oleh beberapa orang dan diawasi oleh dewan direktur. Setiap pemilik memiliki tanggung jawab yang terbatas atas harta perusahaan.²⁶

a) Jenis – jenis perseroan terbatas

Ditinjau dari sisi kepemilikan saham perusahaan perseroan terbatas dibagi menjadi dua , yaitu :

- 1) PT Tertutup (perseroan terbatas tertutup) berdasarkan undang – undang No 40/2007 tentang perseroan terbatas. Sebenarnya istilah tertutup ini tidak terdapat didalam UU, ini hanya, membedakan dengan perusahaan “terbuka”. PT tertutup berarti bahwa pemegang saham dari perusahaan tersebut hanya pemegang saham sebagaimana disebut kan didalam akta pendirian suatu perusahaan. Umumnya sebagaimana setiap orang memulai untuk membangun perusahaan dalam bentuk PT tertutup dalam skala besar maupun kecil. Bilamana perusahaan tersebut sudah masuk pasar modal, perusahaan tersebut akan melakukan perubahan anggaran dasar perusahaanya. Jadi, dapat disimpulkan apabila perusahaan tidak terdaftar di pasar modal, maka perusahaan tersebut termasuk perusahaan tertutup.
- 2) PT terbuka (perseroan terbuka terbuka) berdasarkan UU No.40/2007 tentang perseroan terbatas dan UU no.8/1995 tentang pasar modal. Istilah lain perusahaan terbuka adalah “*go public*”. Cirri utama perusahaan terbuka adalah pemegang saham tidak hanya yang ada pada akta pendirian perusahaan, melainkan juga para investor yang membeli saham tersebut didalam pasar modal. Kalau perusahaan terbuka biasanya mereka

²⁵ *Ibid* h.36

²⁶ Apiaty Kamaludin, dkk, “*Administrasi Bisnis*” (Makasar, CV. Sah Media. 2017), h.53

ingin mendaftarkan sahamnya untuk melakukan kegiatan di bursa efek Indonesia.²⁷

6) Persyaratan Pendirian Suatu Perseroan Terbatas

Secara umum suatu PT wajib melengkapi dokumen – dokumen untuk mendirikan suatu perseroan terbatas adalah sebagai berikut :

- a) Akta pendirian perusahaan dari notaries
- b) Pengesahan akta pendirian perusahaan dari kementerian hukum dan HAM
- c) Surat keterangan domisili
- d) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- e) Mengurus NPWP para pendiri dan pengurus
- f) Surat pengukuhan pengusaha kena pajak (PKP)
- g) Surat izin usaha sesuai dengan bidang usaha
- h) Tanda daftar perusahaan (TDP)
- i) Surat izin gangguan/HO (Jika diperlukan)
- j) Surat izin lingkungan (jika diperlukan).

7) Tahapan Pendirian Perseroan Terbatas

Adapun tahapan dalam pendirian perseroan terbatas adalah sebagai berikut, yaitu :

- a) Menentukan nama PT minimal dua kata. Misalnya, PT. Citra mandiri. Nama perusahaan tidak boleh sama dengan nama perusahaan yang sudah ada, jika sama kan ditolak dengan kementerian kehakiman.
- b) Menentukan bidang usaha. Misalnya, bidang jasa, konsultan kontruksi, pertambangan, perdagangan dan lain – lain.
- c) Mempersiapkan para pemegang saham/pendiri minimal dua orang.
- d) Menentukan pengurus PT
- e) Mempersiapkan fotocopy KTP para pendiri/pemegang saham

²⁷ Orinton Purba “ *Panduan Praktis Mendirikan Berbagai Badan Usaha* “, h.22

- f) Menentukan modal dasar perusahaan berdasarkan klasifikasi usaha. Usaha kecil (51 juta sampai 500 juta) menengah (501 juta sampai 1 miliar) besar (besaran modal 10 miliar keatas).²⁷

c. Klasifikasi Bisnis

Bisnis terdiri dari berbagai macam tipe, dan sebagai akibatnya, bisnis dapat dikelompokkan dengan cara yang berbeda – beda. Satu dari banyak cara adalah mengelompokkan bisnis berdasarkan aktivitas yang dilakukannya dalam menghasilkan keuntungan.

- a) Manufaktur adalah bisnis yang memproduksi produk yang berasal dari barang mentah atau komponen – komponen, yang di jual untuk mendapatkan keuntungan. Contoh manufaktur adalah perusahaan yang memproduksi barang fisik seperti mobil atau pipa.
- b) Bisnis yang menghasilkan barang intangible, dan mendapatkan keuntungan dengan cara meminta bayaran atas jasa yang mereka berikan. Contoh bisnis jasa adalah konsultan dan psikolog ²⁸
- c) Pengecer dan distributor adalah pihak yang berperan sebagai perantara barang antara produsen dan konsumen. Kebanyakan toko dan perusahaan yang berorientasi – konsumen adalah distributor atau pengecer.
- d) Bisnis pertanian dan pertambangan adalah bisnis yang memproduksi barang – barang mentah seperti tanaman atau mineral tambang.
- e) Bisnis financial adalah bisnis yang memperoleh keuntungan dari investasi dan pengelolaan modal.
- f) Bisnis informasi adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dari terutama dari penjualan – kembali property intelektual (*intellectually property*)
- g) Utilitas adalah bisnis mengoperasikan jasa untuk publik, seperti listrik dan air dan biasanya didanai oleh pemerintah.

²⁷ *ibid.*h.24

²⁸ Apiaty Kamaludin, “ *Administrasi Bisnis*”, h.53

- h) Bisnis real estate adalah bisnis yang menghasilkan keuntungan dengan cara menjual, menyewakan dan mengembangkan property, rumah, dan pembangunan.
- i) Bisnis transportasi adalah bisnis yang mendapatkan keuntungan dengan cara mengantarkan barang atau individu dari sebuah lokasi ke lokasi lain.²⁹

d. Bisnis dalam Islam

Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau *profit*, mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan bisnis, profit memegang peranan yang sangat berarti dan banyak dijadikan alasan tunggal.³⁰

Adapun dalam bisnis islam dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang / jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram) Aturan halal dan haram ini lah merupakan ketentuan baku dalam bisnis islam, namun bukan berarti menjadikan hukum islam tidak memberikan ruang gerak terhadap perkembangan zaman, termasuk dalam dunia bisnis yang sifatnya dinamis dan berkembang.

Ilmu ekonomi dan sejenisnya tergolong dalam ilmu sosial normatif yang tersirami dari aliran ideology tertentu, sehingga nabi Muhammad dalam sejarah pemikiran ekonomi islam selalu mengatakan wajar ada ilmu perekonomian yang disandarkan norma – norma islam ³¹

²⁹ *Ibid h.54*

³⁰ *Matni SH. I ,Ang Kunaiji, SE.*

³¹ *Ibid h.2*

3. *Gofood*

a. *Pengertian Gofood*

Gofood merupakan salah satu fitur dari aplikasi *Go jek*. Nadiem Marakarim adalah pendiri *Go jek*, sebuah transportasi dan penyedia jasa berbasis *daring* yang beroperasi di Indonesia dan sejumlah Negara di asia tenggara seperti singapura, Vietnam, dan Thailand. Sehabis menyelesaikan masa pendidikan SMA nya di singapura, pada tahun 2002 ia mengambil jurusan Hubungan Internasional di Universitas Brown, Amerika Serikat. Nadiem sempat menjalani program pertukaran pelajar di *London School Of Economics*. Setelah memperoleh gelar sarjana pada tahun 2006, tiga tahun kemudia ia mengambil pascasarjana dan meraih gelar *Master Of Businees Administration* di *Harvard Businees School*.

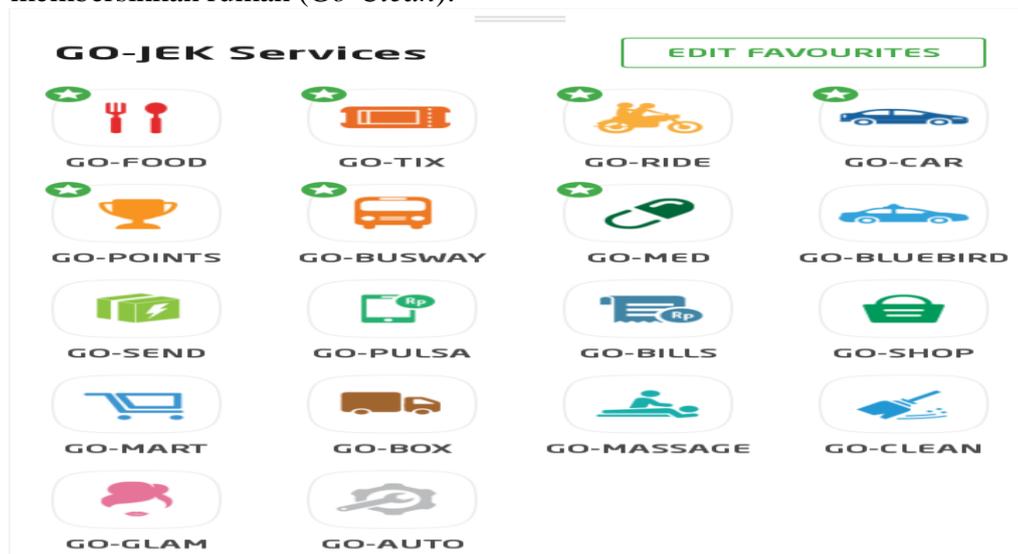
Aplikasi *Go jek* pertama kali diluncurkan pada tahun 2015 untuk para pelanggan di Indonesia, sejak saat itu telah berkembang menjadi *platform mobile on-demand* terbesar di asia tenggara yang menawarkan layanan mulai dari transportasi dan pembayaran pesan antar makanan, logistik, dan berbagai layanan *on-demand* lainnya. *Go jek* group kini sudah berada di 2017 kota besar di setiap 5 Negara asaia tenggara per I/2019, aplikasi dan ekosistem gojek telah diuinduh oleh lebih dari 155 juta pengguna, 2 juta mitra pengemudi, hampir 400.000 mitra *merchants* dan lebih dari 60.000 penyedia layanan di asia tenggara.³²

Dengan menggunakan layanan *Go-Food* pengusaha rumah makan tidak harus menyediakan budget besar untuk mengembangkan layanan *delivery order* sendiri, maka layanan *Go Food* bisa menjadi salah satu alternatif yang sangat membantu. Pebisnis rumah makan bisa memiliki layanan *delivery order* tanpa harus menyiapkan armada sendiri dan orang yang mengantar. Dengan begitu, pengusaha tidak perlu menggaji SDM untuk *delivery*.³³

³² Dodi Siregar, agung purnomo, dkk, *technopreneurship: strategi dan inovasi*”(medan,yayasan kita menulis.2020)h.19

³³ Muhammad Hasan Dkk, “*Analisis Eksistensi Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Di Banjarmasin*”, Dalam Jurnal Komunikasi Bisnis dan Manajemen, vol. 6 NO.1 Juli, 2019, H.16

Setelah sukses dengan ojek *onlinenya*, *Go jek* kemudian menambahkan beberapa fitur tambahan yang bertujuan untuk mengembangkan bisnis ini. Fitur tambahan itu berupa pesan antar makanan (*Go-Food*), mengirim barang (*Go-Send*), Jasa angkut barang (*Go-Box*), Jasa antar menggunakan mobil (*Go-car* dan *Go-Bluebird*), Jasa pembelian tiket agar pelanggan tidak perlu repot mengantri (*Go-Tix*), perawatan salon (*Go-Glam* dan *Go-Massage*), sampai dengan jasa membersihkan rumah (*Go-Clean*).



Gambar 2.1 *Go Jek Services*

Go Jek memiliki tiga nilai yang dianut yaitu : Kecepatan, Inovasi dan dampak sosial. Kecepatan memiliki defenisi melayani dengan cepat dan terus belajar dan berkembang dari pelanggan. Inovasi memiliki defenisi terus menawarkan teknologi baru untuk mengubah hidup konsumen.

Dampak sosial memiliki memberikan dampak positif sosial sebesar – besarnya untuk masyarakat Indonesia. Fitur yang paling sering digunakan sebagian besar pengguna *Go jek* setiap harinya adalah *Go-Food*, karena *Go-Food* memang pelayanan antar makanan di Indonesia yang pertama. Walaupun inovasi pesan antar makanan sudah sejak dulu, namun pesan antar makanan yang sudah ada hanya disediakan oleh restoran yang menyediakan pelayanan tersebut, bukan untuk semua restoran. Disini , peran *Go jek* sebagai pionir pesan antar makanan yang pertama di Indonesia. Melalui *Go Food* masyarakat dapat memesan berbagai

jenis makanan, asalkan restoran yang dituju telah bekerja sama dengan *Go Food*. Hal ini pun akan juga sangat menguntungkan bagi pemilik tempat makan, karena akan semakin memperlancarkan pemasaran produk makanan di restoran tersebut.³⁴

Jasa angkutan murah dan cepat yang lebih dikenal *Go Jek*, pada tanggal 15 november 2015 memperluan layanannya di Medan.

Pendiri sekaligus *CEO Go Jek* Nadiem Markarim mengatakan, *Go Jek* di Medan memberlakukan tarif datar Rp. 10.000 untuk menjaring pengguna dan mitra pengemudi sebanyak – banyaknya. Di Medan sendiri baru menyediakan layanan aplikasi *Go-ride* (keperluan transportasi penumpang), *Go-Send* (layanan mengantarkan barang), *Go-Food* (layanan pesan antar makanan), dan *Go-Mart* (layanan untuk belanja di Supermarket).

Kehadiran *Go jek* di Medan diyakini bakal diminati masyarakat Medan, mengingat kemacetan lalu lintas di Medan yang tergolong semakin parah.³⁵

b. *Go Food* dalam Pandangan Islam

Melalui fitur ini, seseorang bisa memesan makanan dari restoran yang diinginkan tanpa harus pergi ke restoran tersebut sedangkan mengenai mekanisme pembayaran, menu makanan yang telah dipesan tadi akan dibayarkan oleh driver terlebih dahulu dan ketika makanan telah sampai barulah pelanggan membayar dengan uang tunai atau melalui *Go-Pay*.

Mekanisme seperti ini dalam Islam dikenal dengan istilah *wakalah* yang berfungsi untuk memberikan kemudahan kepada pihak-pihak yang akan melakukan suatu pekerjaan namun dia tidak bisa melakukannya secara langsung, yakni dengan cara mewakilkan atau memberi kuasa kepada orang lain untuk bertindak atas nama sang pemberi kuasa. Oleh karena itu, *wakalah* merupakan

³⁴ Rachmawati Setyaningsih “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemanfaatan Gofood* (Studi Kasus Pada Mahasiswa UII,2018), h.

³⁵ *Gojek* Di Medan, Syarat Informasi Yang Harus di Kertahui”, <https://edisimedan.com/>, Diakses Pada Tanggal 1 September 2020

suatu persoalan penting terlebih lagi pada saat ini dunia telah mengalami perkembangan yang sangat maju.³⁶

Perwakilan yang dimaksudkan pada layanan *Go Food* ini adalah ketika seorang pelanggan yang memberikan kuasa penuh kepada driver untuk mewakili dirinya dalam hal membelikan produk makanan yang dia inginkan dan dalam hal ini, satu pihak menjadi wakil dari pihak lain untuk melakukan suatu urusan atau pekerjaan yang dikenal dengan akad wakalah sehingga bisa dikatakan bahwa seorang driver adalah penyedia jasa yang berorientasi kepada usaha atau pekerjaan, maka dalam konteks ia sebagai wakil dari pelanggan, tentunya driver akan meminta sejumlah upah (ujrah) atas pekerjaan yang diserahkan.³⁷

Ujrah secara etimologi adalah masdar dari kata *ajarah – ya.jiru* yaitu upah yang diberikan sebagai kompensasi sebuah pekerjaan. Al ajru berarti upah atau imbalan untuk sebuah pekerjaan. Al ajru berarti makna dasarnya adalah pengganti, baik yang bersifat materi maupun immateri.¹⁰ akad ijarah ada dua macam, yaitu ijarah sewa barang dan ijarah sewa jasa (pengupahan). Sewa barang pada dasarnya jual beli manfaat barang yang disewakan, sementara sewa jasa atau tenaga adalah jual beli atas jasa atau tenaga yang disewakan tersebut.³⁸

Go food termasuk dalam akad wakalah dan ujrah. *Wakalah* secara bahasa adalah *al hifdz, al kifayah, ad dhaman, dan at tawfidh* atau penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandate yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal – hal yang diwakilkan.³⁹ Secara terminologi wakalah berarti mewakilkan dan menyerahkan kewenangan untuk

³⁶ Mujahid “ analisis penerapan akad wakalah dalam bil ujrah dalam Gofood “, Vol IX . 2009

³⁷ Ibid h.3

¹⁰Ibid h. 101

³⁸ Ibid,h.102

³⁹ Andri Soemitra, “*Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*” (Jakarta :Prenada Media Group, 2019) h. 147

melakukan sesuatu kepada orang lain, serta penyerahan sejumlah dana untuk melaksanakan kewenangan tersebut.⁴⁰

Dasar hukum wakalah firman Allah dalam surat Al-Kahfi Ayat 19 :

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ
قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى
طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Artinya : Maka suruhlah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah ia melihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut dan janganlah ia sekali – kali menceritakan halmu dengan orang seorang pun.⁴¹

Dasar hukum ijarah adalah firman Allah dalam surat Al Baqarah ayat 233:

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى
الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّرَ
وَالِدَةٌ بَوْلِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَلَدِهِ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا
جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ
بَصِيرٌ

Artinya : dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang

⁴⁰ Imam Mustafa “ *Fiqih Muamalah kontemporer* “ (Depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2016),h. 206

⁴¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya, Halim, 2014) h.

patut, bertakwalah kamu kepada allah dan ketahuilah bahwa allah maha melihat apa yang kamu kerjakan.⁴²

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dimaksud untuk melihat sejauh mana masalah yang di tulis ini sebelumnya oleh peneliti sebelumnya yang ditulis oleh orang lain di tempat yang berbeda dan waktu yang berbeda juga. Beberapa karya tulis yang dijadikan acuan penelitian dan berhubungan dengan permasalahan yang sedang dapat dilihat dari table dibawah ini adalah

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

| No | Nama Peneliti | Judul Peneliti | Hasil | Perbedaan |
|----|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Ratih Amelia ⁴³ | Pengaruh aplikasi <i>Go – Food</i> terhadap peningkatan penjualan mochitalk plaza medan fair | Hasil analisis penelitian ini dapat disimpulkan bahwa banyak faktor – faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan suatu produk salah satunya dengan cara mempromosikan | Perbedaan dengan sebelumnya dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pengaruh aplikasi gofood sangat berdampak terhadap peningkatan penjualan gerai mochitalk plaza |

⁴² Ibid , h.37

⁴³ Ratih Amelia,” Pengaruh aplikasi Go – Food terhadap peningkatan penjualan mochitalk plaza medan fair “, Vol. 6 No.2 Juni 2019

| | | | | |
|----|--------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | <p>produk /bisnis melalui aplikasi gofood sehingga jangkauan penjualan bisnis lebih luas dan lebih banyak. Dan hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa pengaruh aplikasi gofood sangat berdampak terhadap peningkatan penjualan gerai mochitalk plaza medan fair oleh karena itu keputusan memilih gofood sebagai media promosi sangat tepat.</p> | <p>medan fair, sedangkan penelitian saya adanya aplikasi gofood yang digunakan pengusaha bisnis kuliner tidak dapat membantu dalam omset bagi beberapa pemilik kuliner tersebut.</p> |
| 2. | M. Amdan saputra ⁴⁴ | Pengaruh penjualan online | Hasil penelitian ini adalah Kontribusi | Perbedaan dengan |

⁴⁴ M. Amdan saputra,” *Pengaruh penjualan online melalui merchant go food* “,(Skirpsi Uin Syarif Kasim Riau-Pekanbaru 2020)

| | | | | |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>melalui merchant go food patner terhadap peningkatan omzet pada usaha kuliner di jalan garuda sakti simpang baru kecamatan tampan kota pekanbaru</p> | <p>menjadi Merchant Patner <i>Go-Food Gojek</i> Pekanbaru Terhadap Peningkatan Pendapatan <i>Merchant Patner Go-Food</i> Ditinjau Dari Ekonomi Islam adalah dibenarkan karena usaha yang dilakukan adalah jenis –jenis produk yang bermanfaat dan baik untuk kesehatan. Pendapatan anggota didapatkan berdasarkan usaha dan keterampilan dalam mengemas produk Pnjualan., harga dari setiap produk terjangkau bagi konsumen, tempat penjualan memudahkan</p> | <p>sebelumnya dari hasil adanya karena usaha yang dilakukan adalah jenis – jenis produk yang bermanfaat dan baik untuk kesehatan. Untuk pendapatan dari anggota didapatkan berdasarkan usaha dan keterampilan dalam mengemas produk Penjualan, dari harga disetiap produk terjangkau bagi konsumen. sedangkan penelitian saya adanya aplikasi gofood yang digunakan</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | | |
|----|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | <p>konsumen untuk mendapatkan produk dengan menjadi Merchant Patner Go-Food, dan promosi yang dilakukan secara optimal yaitu dengan cara mengunduh aplikasi <i>Gojek</i> di hendpon masing-masing dan juga sudah bisa dilihat dari aplikasi yang ada di <i>Go-Food</i> secara otomatis tinggal mengklik pesanan melalui menu aplikasi <i>Go Food</i>.</p> | <p>pengusaha bisnis kuliner tidak dapat membantu dalam omset bagi beberapa pemilik kuliner tersebut.</p> |
| 3. | Indah Khoirotn Nisa ⁴⁵ | <p>Analisis hukum ekonomi syari'ah terhadap praktek Aqad jual beli online dalam</p> | <p>Berdasarkan penjelasan dan pembahasan yang penulis bahas pada bab-bab sebelumnya,</p> | <p>Perbedaan dengan sebelumnya dari penelitian ini adanya dibahas oleh ekonomi</p> |

⁴⁵ Indah Khoirotn Nisa, "*Analisis hukum ekonomi syari'ah terhadap praktek Aqad jual beli online dalam sistem go-food (studi kasus di Wilayah ngaliyan kota semarang)* (Skripsi UIN Wali Songo:2018).

| | | | | |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>sistem go-food (studi kasus di Wilayah ngaliyan kota semarang)</p> | <p>maka dalam penelitian ini penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut: 1. Praktek jual beli online via Go-Food bisa dilakukan melalui beberapa palur atau proses. Pertama, customer memesan makanan tertentu dengan fitur Go- Food aplikasi Go- Jek di smartphone. Setelah customer memilih makanan yang diinginkan, pesan tersebut akan dilanjutkan oleh perusahaan dan akan diteruskan ke driver Go-Jek</p> | <p>Islam, sedangkan penelitian saya tidak ada membahas ke ekonomi Islam.</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | | |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | | <p>yang terdekat dengan sekitar warung makanan yang dipesan. Selanjutnya, driver Go-Jek menerima pesanan tersebut, kemudian bergegas 125 membelikanya di warung sesuai permintaan customer. Driver Go-Jek menalangi atau meninjami customer terlebih dahulu untuk membeli pesanan customer. Driver Go-Jek mengantarkan pesanan tersebut pada customer. Customer akan membayar biaya makanan dan ongkos kirim</p> | |
|--|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

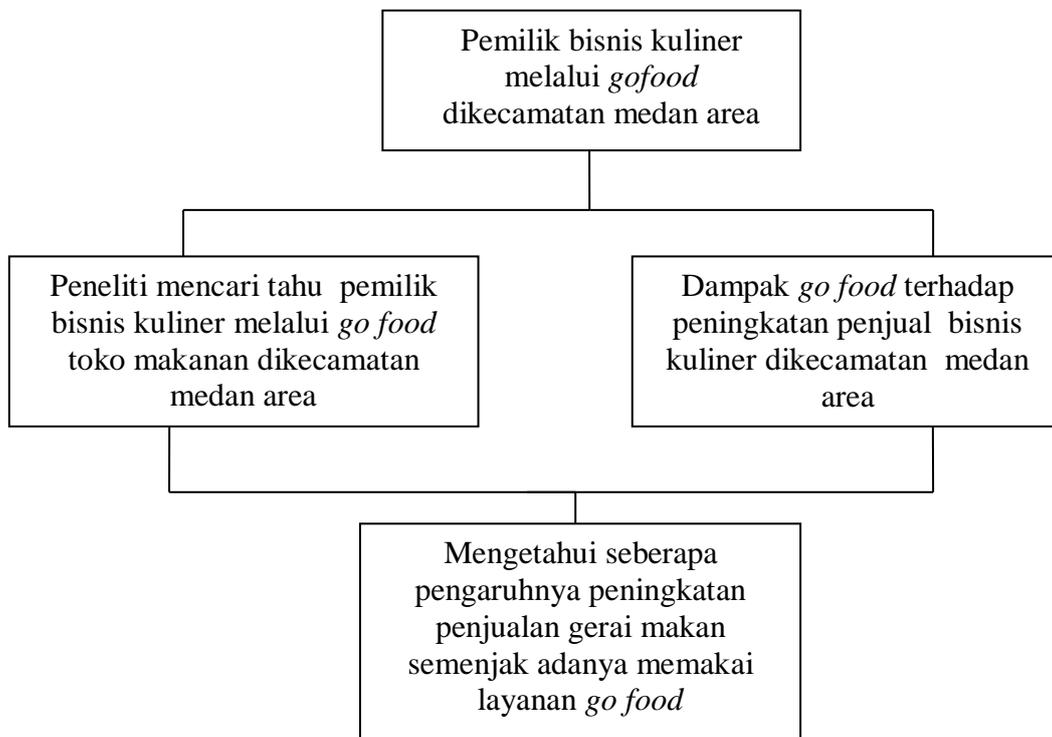
| | | | | |
|----|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | sebagai uang ganti makanan dan biaya ongkos kirim atas jasa driver Go-Jek. | |
| 4. | Muhammad hasan ⁴⁶ | Analisis eksistensi go food dalam meningkatkan penjualan pada rumahmakan di Banjarmasin | Dari analisis dan pembahasan diatas bahwa eksistensi transportasi online (Go-Food) dalam meningkatkan penjualan rumah makan di Banjarmasin, salah satunya adalah rumah makan kedai bunda yang mengalami peningkatan signifikan dengan pendapatan sebelum bekerjasama | Perbedaan dengan sebelumnya dari penelitian ini mengalami peningkatan signifikan dengan pendapatan sebelum bekerjasama dengan transportasi online (Go-Food) dengan besar presentase 66% sedangkan penelitian saya adanya aplikasi gofood yang digunakan |

⁴⁶Muhammad Hasan,” *Analisis eksistensi go food dalam meningkatkan penjualan pada rumahmakan di Banjarmasin*” Jurnal Al Kalam, Vol 6 No. 1 Juli 2019

| | | | | |
|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | <p>dengan transportasi online (Go-Food) dengan besar presentase 66% dan sesudah bekerjasama dengan transportasi online (Go-Food) para pebisnis rumah makan di Banjarmasin memperoleh dampak positif yang berpengaruh pada sosial dan ekonomi seperti adanya penambahan karyawan dan peningkatan pendapatan pertahunnya</p> | <p>pengusaha bisnis kuliner tidak dapat membantu dalam omset bagi beberapa pemilik kuliner tersebut.</p> |
|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|

C. Kerangka Konseptual

Kerangka teoritis merupakan desain praktis dalam sebuah penelitian, agar pembaca secara cepat memahami dari penelitian tersebut.



Gambar 2.1

Kerangka Konseptual

Berdasarkan kerangka Konseptual penelitian di atas. Penelitian ini adalah meneliti pemilik bisnis kuliner melalui *go food* toko makanan di Kec Medan Area,, yang objeknya adalah masyarakat yang memiliki bisnis kuliner melalui Gofood, dan sekaligus untuk serta untuk mengetahui seberapa pengaruhnya peningkatan penjualan gerai makan semenjak adanya memakai layanan *go food* Mengetahui jumlah Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner Melalui Go Food Toko Makanan Dikecamatan Medan Area.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini merupakan menggunakan pendekatan penelitaian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah daripada melihat permasalahan untuk peneliltian generalisasi.¹ Penelitian kualitatif tidak menggunakan statistic tetapi melalui pengumpulan data, analisis, kemduian di interpretasikan. Biasanya berhubungan dengan dengan masalah sosial dan manusia yang bersifat interdisipliner, focus pada multimethod, naturalistik, dan interpreatif (dalam pengumpulan data, paradigma, dan interprestasi).²

Salah satu jenis penelitian kualitatif deskriptif adalah penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus. Penelitian ini difokuskan pada suatu obyek tertentu yang dijadikan sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak atau sumber. Penelitian studi kasus dimaksudkan untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakangn masalah keadaan dan posisi suatau peristiwa yang sedang berlangsung saat ini, serta interaksi lingkungan unit social tertentu yang bersifat apa adanya. Subjek penelitian dapat berupa individu, kelompok, institusi atau masyarakat.³ penelitian kualitatif ini termasuk kedalam jenis penelitian deskriptif , penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatau gejala, peritiwa, kejadian yang terjadi sekarang.⁴

¹ Nur Ahmadi Bii Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan:FEBI UINSU Press, 2016), h.4

² Alby Anggito, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: Cv Jejak, 2018) h.8

³ Azhari Akmal Tarigan, dkk, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan: La-Tansa Press,2012), h.38

⁴ Juliansyah Noor, *Metologi Penelitian: Skripsi,Tesis,Disertasi Dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana,2011), h,35

B. Lokasi dan Waktu penelitian

Lokasi/tempat dan waktu penelitian merupakan wilayah geografis dan kronologis keberadaan populasi penelitian. Mendapatkan sampling dilakukan atas populasi yang dibatasi wilayah geografi dan kronologisnya. Lokasi dan waktu penelitian ditentukan untuk mengetahui batas pemberlakuan generalisasi populasi.

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di beberapa bisnis kuliner di kecamatan Medan Area

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian dilakukan bulan Mei 2020 sampai Maret 2021.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah orang-orang yang menjadi sumber informasi yang dapat di berikan data akurat sesuai dengan kondisi dan peristiwa yang telah terjadi ditempat penelitian tersebut. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha kuliner yang ada di kecamatan Medan Area, dan jumlah bisnis kuliner yang ada di Kecamatan tersebut ada berkisar 50 bisnis kuliner yang terdaftar di layanan Aplikasi. Namun populasi dalam penelitian adalah seluruh pelaku yang memiliki bisnis kuliner di daerah kecamatan Medan Area tersebut. Namun karena keterbatasan dana, waktu, tenaga, dan pemikiran maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah 9 gerai makanan yang terdaftar layanan *Go Food* tersebut. Peneliti dengan cara *random* di tiap-tiap bisnis kuliner yang terdaftar dilayanan Aplikasi *Go Food*.

D. Jenis Data dan Sumber Data

Didalam melakukan penelitian ini jenis data yang digunakan ialah :

1. Data Primer

Sumber dan jenis data primer penelitian ini adalah kata kata atau tindakan subjek serta gambaran ekspresi. Sikap dan pemahaman dari subjek yang ingin diteliti sebagai dasar utama melakukan interpretasi data. Sedangkan untuk

pengambilan data dilakukan dengan bantuan catatan lapangan, bantuan foto atau bila memungkinkan dengan bantuan rekaman suara dan observasi mendalam oleh peneliti.

2. Data Skunder

Data skunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung seperti berbagai sumber tertulis yang memungkinkan dapat dimanfaatkan dalam penelitian ini. Diantaranya buku – buku, literature, internet, atau jurnal ilmiah, arsip, dokumen pribadi dan dokumen – dokumen resmi lembaga terkait dengan penelitian ini.⁵

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Pengumpulan data dengan Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai cirri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuisisioner. Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses – proses pengamatan dan ingatan. Teknik pengumpulan data observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan prilaku manusia, proses kerja, gejala- gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu banyak. Dari segi proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

- a) Observasi Berperan Serta, adalah peneliti terlibat dengan kegiatan sehari – hari orang sedang di amati atau digunakan sebagai sumber penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data dan ikut merasakan suka dukanya.

⁵ *Ibid*, h.35

- b) Observasi tidak ikut serta, adalah seorang pengamat tidak terlibat dengan orang yang sedang diamati dan hanya sebagai pengamat independent.⁶

2. Pengumpulan data dengan *Interview* (wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak struktur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka maupun dengan menggunakan telepon.

- a) Wawancara terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan di peroleh. Dengan wawancara terstruktur ini pula, pengumpulan data dapat menggunakan beberapa pewawancara sebagai pengumpul data. Supaya pewawancara memiliki ketrampilan yang sama. Dalam melakukan wawancara, selain harus membawa instrumen sebagai pedoman untuk wawancara, maka pengumpul data juga dapat menggunakan alat bantu seperti *recorder*, gambar, brosur yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar.

- b) Wawancara tidak terstruktur

Wawancara tidak terstruktur atau terbuka adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

⁶Sugiyono, “Metode Penelitian Kualitatif”, Kuantitatif Dan R&D”, (Bandung,Cv.Alfabeta, 2017) h. 226

Pedoman wawancara yang digunakan hanyalah berupa garis – garis besar permasalahan yang akan ditanyakan⁷

c) Pengumpulan Data dengan Dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bias berbentuk tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, biografi, *life histories*, peraturan, dan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain – lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karyaseni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain – lain. Hasil dari observasi dan wawancara akan lebih kredibel / dapat dipercaya kalau didukung oleh sejarah pribadi kehidupan dimasa kecil, di sekolah, ditempat kerja, dimasyarakat, dan *auto biografi*⁸

F. Teknik Analisis Data

Karena datanya kualitatif, maka teknik analisis data menggunakan metode statistic yang sudah tersedia. Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam – macam, dan dilakukan dengan cara terus – menerus sampai datanya jenuh. Analisis data kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal–hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran gambaran yang lebih jelas,

⁷ ibid h.233

⁸ ibid h.240

dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila di perlukan.

2. *Data Display (penyajian data)*

Dalam data kualitatif, penyajian data bias dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Dengan mendisplay data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. *Consuling drawing / verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penerikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan diubah bila tidak ditemukan bukti – bukti yang kuat mendukung pada tahap peengambilan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan didukung dengan data yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁹

⁹ *Ibid*, h.252

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

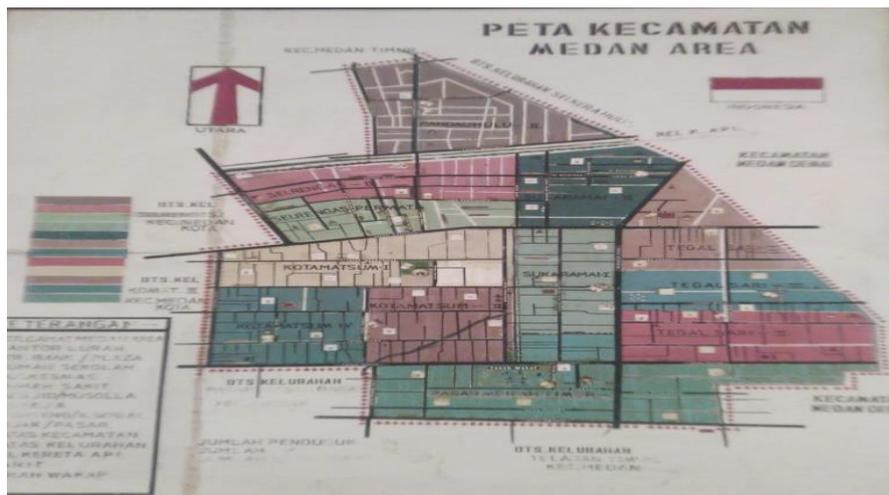
A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian

Kecamatan Medan Area adalah salah satu kecamatan di kota Medan dari 21 kecamatan di kota Medan. Kecamatan Medan Area adalah daerah pintu gerbang Kota Medan di sebelah Timur yang merupakan pintu masuk dari daerah lainnya di Sumatera Utara maupun Propinsi lainnya melalui transportasi darat, dengan penduduknya berjumlah 99.993 jiwa. Tercatat ada sejumlah fasilitas pendidikan di kecamatan Medan Area yaitu sebanyak 20 TK, 23 SD negeri dan 19 SD swasta, 1 SLTP negeri dan 19 SLTP swasta, 1 SLTA negeri, 4 SMK swasta serta 12 SLTA swasta.

Kondisi Geografis Kecamatan Medan Area berbatasan langsung dengan kecamatan Medan Kota di sebelah selatan dan barat, kecamatan Medan Perjuangan di sebelah utara, dan kecamatan Medan Denai di sebelah timur. Kecamatan Medan Area merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan yang mempunyai luas sekitar 4,42 km² . Jarak kantor kecamatan ke kantor walikota Medan yaitu sekitar 8 km.

Berikut adalah Peta Kecamatan Medan Area, Kota Medan.



Gambar 4.1 Peta Kecamatan Medan Area Tahun 2020

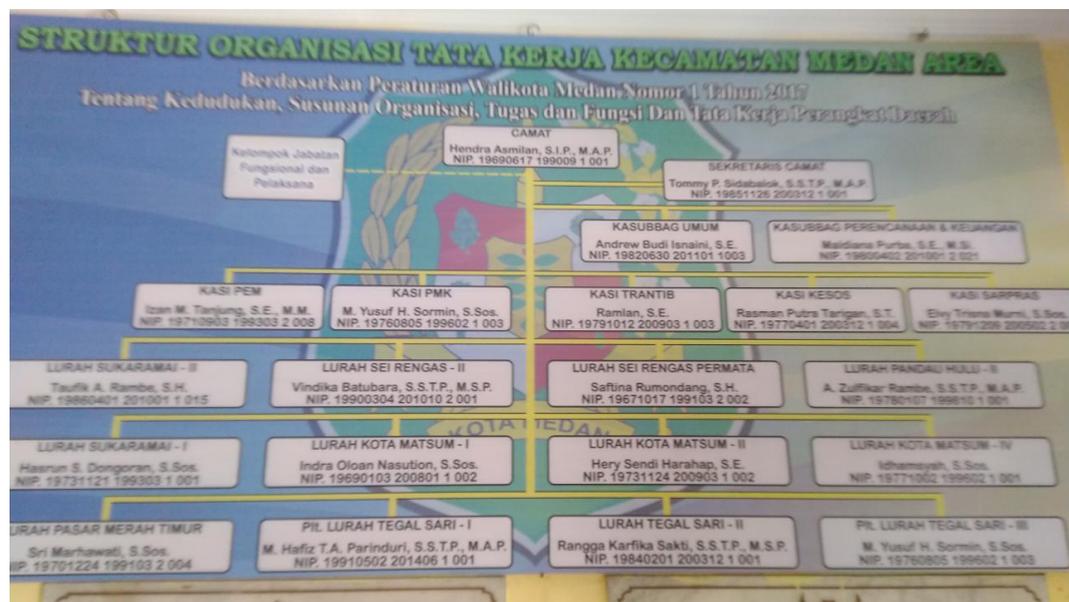
Adapun batas-batas wilayah dari Kecamatan Medan Area adalah sebagai berikut:

1. sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Medan Perjuangan
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Medan kota
3. Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Medan kota
4. Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Medan Denai

Tabel 4.1

Jumlah penduduk di daerah kecamatan Medan Area menurut kelompok umur dan jenis kelamin Tahun 2020

| KELOMPOK UMUR | LAKI – LAKI | PEREMPUAN | JUMLAH |
|----------------------|--------------------|------------------|---------------|
| 0 – 4 Tahun | 3.607 Jiwa | 3.331 Jiwa | 6.938 Jiwa |
| 5 – 9 Tahun | 4.058 Jiwa | 3.716 Jiwa | 7.774 Jiwa |
| 10 – 14 Tahun | 3.925 Jiwa | 3.647 Jiwa | 7.572 Jiwa |
| 15 – 19 Tahun | 4.480 Jiwa | 4.116 Jiwa | 8.596 Jiwa |
| 20 – 24 Tahun | 5.525 Jiwa | 5.097 Jiwa | 10.622 Jiwa |
| 25 – 29 Tahun | 4.337 Jiwa | 4.258 Jiwa | 8.595 Jiwa |
| 30 – 34 Tahun | 3.653 Jiwa | 3.694 Jiwa | 7.347 Jiwa |
| 35 – 39 Tahun | 3.265 Jiwa | 3.621 Jiwa | 6.886 Jiwa |
| 40 – 44 Tahun | 3.339 Jiwa | 3.554 Jiwa | 6.893 Jiwa |
| 45 – 49 Tahun | 2.927 Jiwa | 3.271 Jiwa | 6.198 Jiwa |
| 50 – 54 Tahun | 2.858 Jiwa | 3.257 Jiwa | 6.115 Jiwa |
| 55 – 59 Tahun | 2.528 Jiwa | 2.952 Jiwa | 5.480 Jiwa |
| 60 – 64 Tahun | 2.124 Jiwa | 2.373 Jiwa | 4.497 Jiwa |
| 65 – 69 Tahun | 1.342 Jiwa | 1.577 Jiwa | 2.919 Jiwa |
| 70 – 74 Tahun | 817 Jiwa | 1.104 Jiwa | 1.921 Jiwa |
| 75 + Tahun | 606 Jiwa | 1.034 Jiwa | 1.640 Jiwa |
| JUMLAH | 49.391 Jiwa | 50. 602 Jiwa | 99.993 Jiwa |



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Kecamatan Medan Area Tahun 2020

B. Temuan Penelitian

1. Dampak *Go food* Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area

Di dalam aplikasi *Go Jek* terdapat daerah yang merupakan kawasan yang paling sering melakukan transaksi melalui fitur gojek seperti *Go Food*, salah satu daerah yang paling sering menggunkannya salah satunya adalah kecamatan Medan Area dikarenakan di daerah tersebut banyak terdapat gerai makanan. Pada saat ini banyak usaha kuliner yang bekerja sama dengan *Go Food*. Usaha kuliner yang bergabung dengan *Go Food* di kecamatan Medan Area dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel 4.2

Jumlah usaha kuliner yang bergabung dengan *Go food* dikecamatan Medan Area

| No | Nama Usaha Kuliner | Go-food |
|----|--------------------|---------|
| 1 | Najaf | Ada |

| | | |
|----|--------------------------|-----|
| 2 | Martabak Kingkong | Ada |
| 3 | Nasi Padang Emak | Ada |
| 4 | Dapur Kuliner Karin | Ada |
| 5 | Bakso Sendang Raos | Ada |
| 6 | Mie level | Ada |
| 7 | Ayam Penyet Kanjeng Mami | Ada |
| 8 | Roti Jala Buk Anik | Ada |
| 9 | Warkop Bandrek Melati | Ada |
| 10 | Ayam Penyet Kak Rini | Ada |
| 11 | Ayam Penyet Makyun | Ada |
| 12 | Warung Buk Neli | Ada |
| 13 | Burger Hijrah | Ada |
| 14 | Mie Aceh Udi | Ada |
| 15 | Ayam Gejrot Ar Hakim | Ada |
| 16 | Rumah Makan Erna | Ada |
| 17 | Martabak Harau Sukaramai | Ada |
| 18 | Nasi Goreng Bude | Ada |
| 19 | Buffet salim Ar. Hakim 1 | Ada |
| 20 | Buffet salim Ar. Hakim 2 | Ada |
| 21 | Buffet salim Ar. Hakim 3 | Ada |
| 22 | Quality Fried Rice | Ada |
| 23 | Ayam Bakar Adik Egon | Ada |
| 24 | Rujak Bryan | Ada |
| 25 | Bubur Ayam Cianjur | Ada |
| 26 | Lezat Vegetarian | Ada |
| 27 | Rumah Makan Memeng | Ada |
| 28 | Nasi Sayur Kepiting | Ada |
| 29 | Geprek Satria | Ada |

| | | |
|----|----------------------------|-----|
| 30 | Den Bagoes | Ada |
| 31 | Warung tst jamal | Ada |
| 32 | Syariah family café | Ada |
| 33 | Miesop angkasa pura | Ada |
| 34 | Mie pansit paucen | Ada |
| 35 | 93 Coffle Sei Renggas | Ada |
| 36 | Fruit Chiken | Ada |
| 37 | Nyonya | Ada |
| 38 | Acien Pakpau | Ada |
| 39 | Aily Vegetarian | Ada |
| 40 | Mie Pansit Asien | Ada |
| 41 | Perak Vegetarian | Ada |
| 42 | Warung Babe | Ada |
| 43 | Ayam Penyet Kak Ros | Ada |
| 44 | Kerang Rebus Berkah Razeki | Ada |
| 45 | Ayam Agrenk Mo | Ada |
| 46 | Warung Lontong Mbak Win | Ada |
| 47 | Sate Padang Amiruddin | Ada |
| 48 | Ayam Penyet Bohay | Ada |
| 49 | Sate Madura | Ada |
| 50 | Dan lain-lain | |

Dari 12 usaha bisnis kuliner di kecamatan medan area yang diteliti, hanya 9 yang bersedia untuk diwawancarai. Wawancara yang di lakukan kepada responden bertujuan untuk mengetahui apakah mendaftar kan bisnis kuliner dengan *Go food* dapat meningkatkan penjualan yang signifikan terhadap usaha bisnis kuliner yang mereka jalankan. Usaha bisnis kuliner yang berhasil diwawancarai dapat dilihat dari tabel dibawah ini.

Tabel 4.3
Keterangan Responden

| Nama usaha | Menu paling Laku | Harga Perporsi (Rp) | Harga Perporsi di GoJek | Umur Usaha | Umur Usaha Setelah Bergabung di Gojek | Jam Buka |
|------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|--------------------------------|-------------------|----------------------------------------------|-----------------|
| Najaf | Thai Tea Original, Hazelnut ice cream | 5.000, 19.000 | 8.000, 21.000 | 3 tahun | 3 tahun | 11.00 – 22.00 |
| Tahu Gejrot dan Salad Buah Pelangi | Tahu Gejrot Porsi besar | 13. .000 | 16.000 | 3 bulan | 3 bulan | 09.00 – 23.59 |
| Ayam Penyet Kak Yun | Ayam Penyet | 11.000 | 13.500 | 8 tahun | 3 tahun | 15.00- 23.59 |
| Jasuke 99 | Jagung Coklat Keju | 6.000 | 7.000 | 3 tahun | 1 tahun | 14.00 – 22.00 |
| Ayam Penyet Kanjeng Mami | Nasi Ayam Penyet (Besar) | 20.000 | 25.00 | 13 tahun | 3 tahun | 14.00 |
| Mie Ayam Kriuk & Mie | Mie Ayam Original | 15.000 | 18.000 | 2 bulan | 1 bulan | 15.00 – 23.00 |

| | | | | | | |
|--------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|----------|---------|---------------|
| Goreng Kekinian Berkah | | | | | | |
| Ayam Mamaku | Paket Indomie Geprek dan Paket Ayam Geprek Original | 16.000 dan 16.000 | 20.000 dan 20.000 | 2 tahun | 2 tahun | 13.00 – 23.59 |
| Warung Pak Dhe | Nasi Goreng Spesial | 18.000 | 22.000 | 17 tahun | 3 tahun | 14.00 – 23.59 |
| Buffet Salim Ar. Hakim 1 | Martabak Mesir dan Martabak cane | 30.000 dan 16.000 | 32.000 dan 19.500 | 30 tahun | 3 tahun | 14.30 – 23.59 |

Tabel diatas merupakan 9 responden yang berhasil diwawancarai terkait usaha bisnis kuliner di kecamatan medan area guna untuk mengetahui apa dampak yang dirasakan setelah bergabung dengan Gofood.



Gambar 4.3 layanan Go food Najaf

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood* tahun 2021

Responden pertama yang berhasil peneliti wawancarai adalah usaha kuliner Najaf. Najaf mulanya didirikan oleh 5 orang muda – mudi yang memiliki cita – cita untuk membangun usaha, dan muncul lah Najaf. Awal mulanya mereka Najaf berjualan es pisang ijo untuk takjil bukaan di saat bulan ramadhan, seiring berjalannya waktu terjadinya konflik internal yang membuat kepemilikan najaf teruskan oleh salah satu pemilik sebelumnya Jhon Rohim Putra Tarigan pada tahun 2019 dan bergabung dengan Go Food ditahun yang sama.

“Responden berkata menurut saya gofood membantu untuk mempromosikan makanan dan minuman yang kami jual. Gofood juga sangat membantu juga terhadap peningkatan penjualan tapi tidak signifikan , karena pembeli lebih signifikan yang membeli langsung di toko dari pada melalui Gofood, karena target pasar saya kebanyakan anak sekolah dan ada beberapa pembeli yang membeli lewat fitur gofood yang komplain karena terlambatnya minuman yang di pesan ke pembeli dan juga mahal nya ongkos kirim dari gojek juga membuat pembeli memilih untuk membeli langsung .



Gambar 4.4 Layanan Go food Ayam penyet Mak Yon

Sumber: Aplikasi Gojek di dalam layanan Gofood tahun 2021

Wawancara dengan pemilik usaha ayam penyet Mak Yon. Ayam Penyet Makyon sudah berdiri sejak tahun 2014 dan mulai bergabung dengan Go food pada tahun 2017. Menu yang paling laku adalah ayam penyet itu sendiri.

“Responden berkata bahwasanya dengan adanya Go food sangat memperluas target pasar untuk membeli makanan , tidak hanya masyarakat sekitar juga pembeli dari kecamatan lain, pembeli emang lebih banyak datang langsung ke toko dari pada membeli dari aplikasi. Menurut saya karena ongkos antar makanan nya yang mahal dan juga lamanya makanan itu datang jadi lebih bagus pembeli membeli langsung.

Jasuke 99, Halat

 Super Partner

Jajanan

 **4.4**
100 rating

 **2.71 km**
28 min

\$\$\$\$
di bawah 16rb

 **Rasa enak**
10+ rating



Pickup: ambil sendiri di resto

Makanan siap dalam 9 menit



Gambar 4.5 Layanan Go food Jasuke 99

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood* tahun 2021

Wawancara dengan pemilik usaha kuliner Jasuke 99. Usaha kuliner ini didirikan pada tahun 2017 oleh ibu Ipeh. Yang membeli jajanan ini umumnya adalah masyarakat menengah kebawah dan anak – anak sekolah. Jasuke 99 ini bergabung dengan *Go food* setelah usaha ini berdiri 2 tahun tepatnya di tahun 2019.

“Responden berkata semenjak bergabung dengan gofood penjualan kami meningka, namun tidak berkelanjutan. Alasan kami milih bergabung dengan go food karena lebih banyak yang mengetahui dari pada yang lainnya. Penjualan juga lebih banyak yang membeli langsung ke toko dari pada melalui aplikasi.

Penjualan juga sering naik turun kadang biasa kadang turun lebih banyak yang berbelanja langsung ke gerai.

Ayam Penyet Kanjeng Mami, Amaliun

 Super Partner

Ayam & bebek, Aneka nasi

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  4.8 200 rating |  2.18 km 29 min | \$\$\$\$ 16rb-40rb |  Rasa enak 10+ rating |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|



Pickup: ambil sendiri di resto

Makanan siap dalam 8 menit



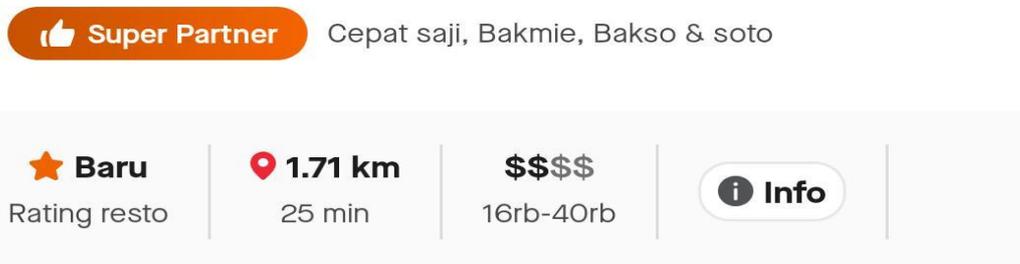
Gambar 4.6 Layanan *Go food Kanjeng Mami*

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood* tahun 2021

Wawancara dengan pemilik usaha kuliner Ayam Penyet Kanjeng Mami, Ayam penyet Kanjeng Mami yang dibangun oleh suami istri yaitu pak Dedi Muarman dan Istrinya. Pak Dedi Muarman dan istri awalnya membangun usaha kuliner ini sudah 13 tahun tepatnya didirikan pada tahun 2007, Awalnya usaha ini didirikan di emperan jalan di jalan halat hingga saat ini usaha kuliner ini berdiri di jalan Amaliun di sebuah rumah dengan 6 anggota dan sekrang usaha ini mengurangi anggota menjadi 2 orang. Usaha ini bergabung dengan *Go food* baru 3 tahun ditahun 2017.

“ Responen mengatakan sebelum bergabung dengan gofood kami sudah menyidakan layanan delivery. Alasan kami bergabung dengan gofood adalah untuk meningkat kan penjualan jadi untuk orang yang gatau jadi tau. Penjualan kami juga lebih banyak yang memesan langsung kekami dari pada gofood, gofood ini ya nambah sikit – sikit saja “

MIE AYAM KRIUK DAN MIE GORENG KEKINIAN BERKAH



Gambar 4.7 Layanan *Go food* Mie Ayam Kriuk

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood* tahun 2021

Wawancara dengan pemilik usaha bisnis kuliner Mie Ayam Kriuk dan Mie goreng Kekinian. Usaha bisnis kuliner ini baru saja yang didirikan oleh bapak Syahrul Efendi Lubis dan istrinya sekitar kurang lebih 1 bulan yang lalu dan beberapa sat kemudian bergabung dengan *Go food*.

“ Responden mengatakan alasan bergabung dengan Gofood supaya membantu usaha kita juga membantu promosi dari gofood juga biar cepat peputarannya kan gitu. Tapi sejauh ini pembeli lebih banyak datang langsung ke toko yang lewat apalagi inikan mie ayam jakarta yang belum ada dimedan, pembeli gofood juga ada tapi beberapa tapi lebih banyak langsung ke toko.

Wawancara dengan pemilik usaha kuliner Warung Pak dhe. Warung Pak Dhe didirikan oleh bapak Nanang dan sudah berdiri dari tahun 2003. Usaha bisnis kuline Warung Pak Dhe bergabung dengan *Go food* sudah 3 tahun.

“Responden mengatakan bergabung dengan Gofood kan katanya membantu untuk lebih banyak membeli dari aplikasi untuk meningkatkan penjualan. Awal awal nya bergabung dengan Gofood alhamdulillah merasakan penigkatan penjualan namun samakin kemari gak ada pengaruh sama sekali pembeli kami sekarang yang membeli lebih banyak langganan yang sudah mengenal usaha kuliner kami dari lama yang membeli langsung bahkan.



Gambar 4.8 Layanan *Go food* Buffet Ahmad Salim

Sumber : Aplikasi Go Jek di dalam layanan *Go Food* tahun 2021

Wawancara dengan pemilik usaha kuliner Buffet Salim Ar. Hakim 1. Pemilik bisnis kuliner Buffet Salim Ini didirikan oleh Pak Ahmad Salim, Bisnis kuliner ini sudah berdiri selama 30 tahun tepatnya mulai tahun 1990. Bisnis kuliner ini bergabung dengan layanan *Go Food* baru 3 tahun yang lalu.

“Responden mengatakan dengan bergabungnya di layanan Go food diharapkan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar dengan kata lain untuk meningkatkan penjualan, namun semakin lama kehadiran Go food di bisnis kuliner kami semakin tidak merasakan dampak sama sekali. Terlebih lagi setahun kebelakang ini dikarenakan adanya wabah virus sekarang ini.



Gambar 4.9 Layanan *Go food* Tahu Gejrot

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood*

Responden berikutnya mewawancarai dengan pemilik usaha bisnis kuliner Tahu Gejrot dan Salad Buah Pelangi. Usaha Bisnis Kuliner pertama kali di dirikan oleh Alamada di daerah jalan pelangi kemudian pindah di daerah kecamatan medan area. Usaha bisnis kuliner ini baru didirikan selama 3 bulan dan sudah langsung bergabung dengan Go food bersama dengan didirikan usaha ini.

“ Responden mengatakan bahwa dengan bergabungnya dengan gofood membantu usaha bisnis kuliner yang saya jalani, saya juga pertama kali menjual tahu gejrot ini berjualan di rumah tidak menggunakan gerai. Pembeli yang membeli tahu gejrot juga lebih ramai membeli melalui aplikasi gofood dari pada yang membeli langsung ke toko. ada beberapa pelanggan yang membeli melalui aplikasi yang komplain dikarenakan kedatangan makanan yang terlambat dan ada juga dikarenakan bungkus makanannya yang rusak sampai ke tangan pembeli.



Gambar 5.1 Layanan Go food Ayam Mamaku

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood*

Wawancara berikutnya dengan pemilik usaha bisnis kuliner Ayam Mamakku. Usaha bisnis kuliner Ayam Mamakku didirikan oleh bang Darwin sudah dari 2018 tepatnya 2 tahun yang lalu, dan langsung bergabung dengan Gofood di tahun yang sama .

“Responden mengatakan alasan bergabung dengan gofood agar supaya usaha saya dikenal lebih banyak orang. Selama bergabung dengan Go food saya merasakan peningkatan penjualan dan saya juga menambah upah karyawan saya. Sampai saat ini belum ada pembeli yang membeli melalui aplikasi komplain terhadap makanan yang kami sajikan. Kebanyakan pelanggan kami langganan yang sudah mengenal kuliner kami.

2. Penerapan Go food dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada gerai makanan di kawasan kecamatan medan area

Membangun usaha bisnis kuliner beberapa tahun belkang ini sangat menarik perhatian. Usaha bisnis kuliner adalah salah satu usaha yang sangat menjanjikan. Banyak usaha bisnis kuliner baru yang baru didirikan dengan konsep dan ide yang kreatif. Salah satu cara yang paling utama di lakukan untuk menarik pelanggan adalah promosi. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa pada tujuan dengan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Bagaimana cara kita mempromosikan produk, dengan berkilan dimana saja, bagaimana metodenya dan alatnya. Maka dari empat hal diatas harus bersinergi dalam memasarkan sebuah produk, sebab tidak ada yang dominan semuanya memiliki peran yang sama dalam membantu pemasaran produk.¹

Di zaman revolusi industri 4.0 saat ini usaha bisnis kuliner sangatlah mudah dikarenakan pemanfaatan teknologi seperti sosial media dan lainnya. Seperti halnya Gofood. Gofood adalah salah satu fitur dari aplikasi gojek yang dinilai membantu dan mempermudah pemilik usaha bisnis kuliner yang sedang dijalankan hanya dengan cara bergabung dalam aplikasi dan menjadi mitra gofood. Penerapan gofood memang sudah mengindikasikan bahwa layanan gofood akan banyak diminati oleh masyarakat indonesia karena memperhatikan gaya

¹ Muhammad Arif, “Pengantar Bisnis”, (Tanjung Pura,2015)

hidup masyarakat yang konsumtif. Bergabungnya dengan gofood salah satu kegiatannya adalah memberikan informasi serta pengenalan sebuah produk.

Usaha bisnis kuliner yang bekerja sama dengan gofood mendapatkan beberapa keuntungan. Seperti yang dirasakan salah satu responden yang dapat mendirikan usaha bisnis kuliner di rumahnya sendiri sebelum memiliki gerai makanannya sendiri. Jika sebelumnya pengusaha bisnis kuliner kesulitan dalam mempromosikan produknya kini hal tersebut juga bisa diatasi.

Berikut ini adalah keuntungan yang ditawarkan Gofood kepada pelaku bisnis kuliner:²

a) Meningkatkan popularitas

Sebuah popularitas restoran atau produk kamu itu penting. Dengan adanya aplikasi GoFood kita bias meningkatkan popularitas restoran atau produk dengan peluang ini.

b) Ongkos antar lebih murah.

Sebagian orang sangat memperhitungkan ongkos untuk antar makanan ke para pengguna dan pelanggan. Dengan mendaftarkan restoran kita di gofood kita tidak usah khawatir karena pembayaran pun bias dilakukan dengan menggunakan GoPay dengan biaya yang lebih murah.

c) Menjangkau konsumen lebih luas

Jika kita bermitra dengan aplikator ojek online, kita secara otomatis dibantu menjangkau para konsumen kita secara luas dikarenakan ada ratusan ribu driver ojek online yang siap mengantarkan makanan dan minuman ke pelanggan.

d) Memberikan kemudahan bagi pelanggan.

Kategori yang berada didalam layanan Go Food akan mempermudah pelanggan untuk menemukan restoran kita.

e) Kemudahan mempromosikan menu

² Miftahul Khoer “8 Keuntungan Pengusaha Kuliner Bermitra Dengan Ojek Online“, <https://www.cekaja.com/> diakses pada tanggal 28 february 2021

Dengan banyaknya fitur dari aplikasi GoFood kita dapat menampilkan menu-menu terbaik yang ada di restoran kita.

f) Tak perlu kurir sendiri.

Hal menguntungkan lainnya yaitu kamu tidak memerlukan kurir antar sebab para driver siap kapan saja melayani kamu.

g) Meningkatnya omzet

Jika restoran kita sudah terdaftar di aplikasi GoFood, apalagi ditunjang dengan mnegolah makanan secara menarik dan bercita rasa yang memuaskan, secara otomatis orderan pun akan semakin banyak. Semakin banyak orderan omzet pun akan meningkat.

h) Membantu meningkatkan UKM kuliner.

Tak hanya membantu usaha waralaba besar, layanan pesan antar dari aplikator ojek online bias membantu mempromosikan makanan hasil karya pelaku UKM. Warung makan biasa sukses bersama gofood.

Selain itu, Go food jugak memberikan promo untuk usaha bisnis kuliner berupa gratis ongkir dan potongan harga sangat membantu dan menghemat pengeluaran pengguna aplikasi sehingga pengguna lebih suka memesan makanan melalui layanan Gofood. Berikut adalah contoh promo yang diberikan oleh layanan Gofood.



LabiHepi hematnya

Pasti Ada Promo

Diskon s.d

60rb & 25% **DISKON ONGKIR SETIAP HARI***

Bisa pakai  



TASTY OFFERS

BURGER KING

1 Whopper Jr.
+ 1 Cheeseburger
+ 3 Pcs Ayam
Rp 174.500
Rp77.000

5 Mix Cheeseburgers
Rp 216.500
Rp 97.000





BANYAK PROMO SPESIAL Untuk Teman Sejiwa

+ Diskon Belanja

25 Rb

Pembayaran via 

Jiwa tea *Sejiwa* **JIWA**



*Minimum pembelian 50k
*Periode 1-31 Maret 2021

LebiHepi) hematnya

Pasti Ada Promo

Diskon Ongkir Ayam & Bebek

Mulai dari

5rb

Bisa pakai  gopay &  paylater



Cek promo antar

→

Makan jadi lebih nikmat kalo ongkirnya hemat



Cobain Resto Terbaru Minggu Ini, mumpung masih anget!



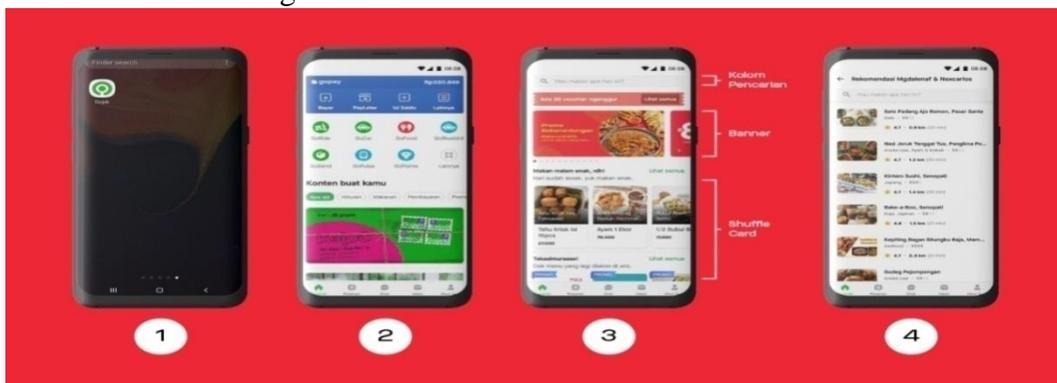


Gambar 5.2 promo yang di sediakan *Go Food*

Sumber: Aplikasi *Gojek* di dalam layanan *Gofood* tahun 2021

Promo yang diberlakukan *Go food* bervariasi baik seperti promo pembelian paketan, *Cashback*, pemotongan menu makanan atau minuman, bahkan pemotongan ongkos kirim. Dianta promo yang disediakan *Go food* ialah berbentuk *voucher*, *cashback*, diskon belanja minimal pembelian, pemotongan ongkos kirim, dan Buy one get one. Promo *voucher Go food* merupakan metode promosi dimana Anda memberikan *voucher* potongan harga bagi pelanggan. Nah, berdasarkan riset tim *Go food*, promo ini telah terbukti dapat mendatangkan kenaikan transaksi hingga 119% dan kenaikan pendapatan hingga 146%.³

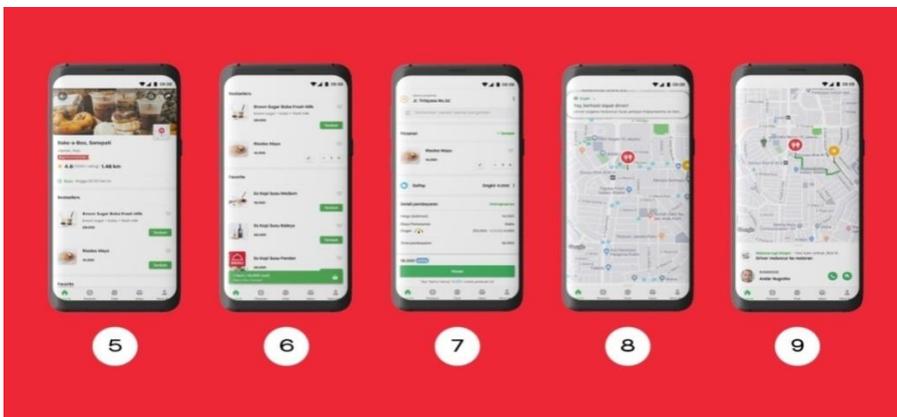
Di aplikasi *Gojek* dalam layanan *Gofood* untuk melakukan pemesanan memiliki cara sebagai berikut :



³ Gojek, lihat di <https://www.gojek.com/blog/gofood/promo-voucher-go-food//> di akses pada tanggal 28 febuari 2021

Sumber: <https://www.gojek.com/blog/gofood/cara-pesan-go-food/>

1. Pastikan sudah download dan instal aplikasi *Go jek*.
2. Pilih layanan *Go Food* pada aplikasi *Go jek*.
3. Temukan berbagai merchant *Go Food* melalui kolom pencarian, *banner*, *shuffle card*, atau kategori lainnya yang dapat kamu temukan di halaman utama *Go Food*.
4. Pilih merchant yang kamu inginkan.



Sumber: <https://www.gojek.com/blog/gofood/cara-pesan-go-food/> tahun 2021

5. Klik tombol “tambah” untuk menambahkan menu makanan yang ingin kamu beli.
6. Jika sudah selesai memilih makanan, klik tombol hijau di bagian bawah halaman untuk melanjutkan ke halaman *checkout*.
7. Pastikan pesanan kamu sudah sesuai ya. Klik tombol “pesan” untuk memesan.
8. *Driver Go jek* akan dicari untuk mengantarkan pesanan *Go Food* kamu.
9. Jika sudah dapat *driver*, jangan lupa untuk konfirmasi kembali ke *driver* yaa supaya lebih aman. Makanan kamu akan segera diantarkan.⁴

⁴ <https://www.gojek.com/blog/gofood/cara-pesan-go-food/> diakses 28 Februari 2021

C. Pembahasan

1. Dampak *Go food* Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner di Kecamatan Medan Area

Dapat dilihat dari penuturan responden diawal, penuturan responden diatas peneliti bisa menyimpulkan bahwa dari 7 usaha bisnis kuliner tersebut kurang merasakan peningkatan penjualan walaupun bergabung dengan *Go food*, karena pembeli hanya lebih banyak datang langsung ketoko daripada untuk membeli melalui *Go food*, karena itu lah keenam usaha bisnis kuliner diatas kurang merasakan dampak setelah bergabung dengan *Go Food*.

Ada juga beberapa responden yang mendapatkan dampak yang positif peneliti dapat menyimpulkan bahwa kedua usaha bisnis kuliner merasakan dampak setelah bergabung dengan Gofood. Dampak yang dirasakan oleh kedua bisnis kuliner diatas adalah peningkatan penjualan yang lumayan dapat membantu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden diatas dapat diketahui bahwasanya berapa usaha bisnis kuliner di kecamatan medan area yang tidak merasakan efek bergabungnya dengan *Go food*. Dapat dilihat dari beberapa usaha bisnis kuliner yang tidak mengalami peningkatan yang signifikan. Sebagaimana hasil wawancara dengan pemilik usaha bisnis kuliner Najaf Jhon Rohim Putra Tarigan. Beliau berpendapat bahwa selama bergabung dengan *Go food* peningkatan penjualan yang terjadi tidak signifikan, hanya bertambah sedikit karena lebih banyak pembeli langsung datang ke toko. kemudian responden berkata hambatan yang dirasakan semenjak bergabung dengan gofood salah satunya ongkos kirim yang mahal dan juga keterlambatan mengambil atau mengantar ke pembeli, ada juga seperti yang dikatakan oleh pemilik bisnis kuliner Buffet Salim beliau mengatakan hambatan terjadi selain dari ongkos kirim yang semakin lama semakin mahal dan terkadang juga ada keterlambatan *driver* mengantarkan makanan faktor lainnya adalah dampak dari pandemic *virus corona*

yang membuat pelanggan lebih memilih membeli langsung datang ke toko dari pada menggunakan layanan *Go Food* untuk menghindari ongkos kirim yang menurut mereka semakin mahal .

Dari responden yang berhasil di wawancarai ada juga dua bisnis kuliner yang merasakan adanya peningkatan penjualan selama bergabung dengan Gofood. Seperti usaha kuliner tahu gejrot dan salad buah pelangi milik kak almada yang mendirikan usaha kuliner miliknya berawal dari rumah nya sendiri belum menggunakan gerai makanan yang mengandalkan pembeli dari go food

2. Penerapan Go food dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada gerai makanan di kawasan kecamatan medan area

promo yang di sediakan *Go food* sangat menarik dan sangat menarik minat konsumen untuk mengintsal dan menggunakan aplikasi. Sehingga pengguna lebih tertarik memesan makanan dan minuman dari aplikasi selain mempermudah dan juga memperhemat pembelajaran.

Penerapan *Gofood* dalam membantu persaingan bisnis kuliner berikiutnya adalah usaha bisnis kuliner yang berlakukan potongan harga akan mendapatkan keuntungan yaitu berupa usaha bisnis kulinernya di tempatkan di paling atas dari pada pesaing bisnis lainnya yang memiliki menu yang hampir sama.

Dari hasil wawancara dengan salah satu responden yaitu saudari almada pemilik usaha bisnis kuliner Tahu Gejrot dan Salad Buah. Dalam wawancara tersebut beliau mengatakan bahwa apabila menu makanan yang di masukkan di layanan *Gofood* lalu beberapa menu tersebut diberikan potongan harga dalam aplikasi, maka jika konsumen ingin membeli makanan yang tersedia di menu, maka di dalam layanan *Gofood* menu makanan yang ingin di beli dan sudah mendapat potongan harga akan berada di sisi paling atas dan membuat konsumen yang ingin membeli langsung dengan mudah memesan nya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai Analisis Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner Melalui *Gofood* Di Kecamatan Medan Area dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dampak *Gofood* terhadap peningkatan penjualan gerai makanan di kawasan kecamatan medan area peneliti mendapatkan hasil penelitian masih banyak bisnis kuliner yang belum merasakan dampak positif berupa peningkatan penjualan yang signifikan bahkan ada juga yang sama sekali tidak merasakan dampak setelah bergabung dengan layanan *Gofood*. Dari beberapa pelaku usaha kuliner yang sudah terdaftar dengan layanan *Gofood* lebih banyak yang mengatakan bahwasanya tidak merasakan dampak yang terjadi setelah bergabung dengan layanan *Gofood* dikarenakan banyak pembeli gerai makanan tersebut lebih memilih untuk membeli langsung datang ke toko tanpa melalui aplikasi. Pembeli lebih memilih untuk datang ke toko salah satu alasan yang sering di dengar oleh pemilik gerai makanan adalah ongkos nya yang semakin lama meningkat dan banyak dari mereka yang terlambat menerima makanan yang dipesan bahkan rusaknya makanan yang di pesan melalui aplikasi, dan ada juga mengatakan adanya kemungkinan dikarenakan kondisi pandemi covid yang membuat pembeli lebih memilih untuk membeli langsung ke toko untuk menghemat pengeluaran.
2. Penerapan *Go food* dalam membantu persaingan dalam bisnis kuliner pada usaha bisnis kuliner di kawasan kecamatan medan area alasan utama adalah sarana untuk mempromosikan produk di usaha bisnis kuliner yang mudah dan efisien tanpa menggunakan dana. Layanan *Gofood* juga memberikan promo promo seperti potongan harga, beli satu gratis satu

atau *by one get one*, diskon harga berbentuk *vocher*, gratis ongkir, dan potongan harga minimal pembelian. Di layanan *Gofood* juga memberikan keistimewaan kepada pelaku usaha bisnis kuliner yang terdaftar dengan layanan *Go food* apabila memberikan potongan harga dari tokonya sendiri *Go food* akan meletakkan menu yang dapat potongan harga dari tokonya di deretan yang paling atas sehingga memudahkan pembeli untuk mendapatkan produk di usaha bisnis kuliner tersebut.

B. Saran

Setelah melaksanakan penelitian yang berjudul DAMPAK *GO FOOD* TERHADAP PENJUALAN PENJUALAN BISNIS KULINER (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Dikawasan Medan Area). Peneliti ingin menyampaikan beberapa saran dengan harapan untuk memaksimalkan atau dapat memberikat manfaat dan masukan dari pihak terkait.

1. Bagi Peneliti

Saran saya dengan diangkatnya judul skripsi ini untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis agar melanjutkan penelitian tentang masalah ini dan lebih mendalam lagi dengan adanya penelitian ini.

2. Bagi Usaha Bisnis Kuliner

Pemilik usaha bisnis kuliner agar dapat memanfaatkan peluang semaksimal mungkin dalam pemanfaatan layanan *Go food* agar dapat meningkatkan penjualan dan usaha bisnis kuliner terus berkembang serta dapat memaksimalkan kualitas makanan dan bungkus makanan dengan baik.

3. Bagi PT. Gojek

Agar terus memaksimalkan semua fitur yang disediakan salah satunya adalah *Go food* seperti dengan memberi himbauan kepada para driver agar dapat secepatnya mengantarkan pesanan apapun itu ke konsumen dengan hati hati agar tidak rusak saat diterima, dan dapat meninjau kembali tentang penerapan ongkos kirim supaya dapat menguntungkan sesama baik usaha bisnis kuliner, *driver*, dan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ajija, Shochrul Rohmatul, "*Koperasi Bmt : Teori, Aplikasi, dan Inovasi*", (Karang Anyar, CV Inti Media Komunika. 2018)
- Alby Anggito, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: Cv Jejak, 2018)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponogoro,2011) h. 47
- Anggiani, Sarfilianty "*Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan, dan Keterampilan: Edisi Kedua* (jakarta. Prenadamedia Group,2018)
- Arif,Muhammad, "Pengantar Bisnis", (Tanjung Pura,2015)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya, Halim, 2014)
- Fadhillah, Rizky Aditya, "*Analisis Perkembangan E-Commerce di Indonesia*"
- Fuad, M "*Pengantar Bisnis*", (Jakarta, Pt. Gramedia Pustaka Utama, 2000)
- Hartono, Budi, "Ekonomi Bisnis Perternakan", (Malang, Ub Press.2012)
- Kamaludin, Apiyaty, "Administrasi Bisnis"
- Mustofa Imam, " Fiqih Mu amalah Kontemporer" , (Jakarta. PT RajaGrafindo Persada. 2016)
- M.Royan, Frans, "*smart launching new product*" (jakarta:pt.alex media komputindo,2004)h.220
- Mustafa, Imam, " Fiqih Muamalah kontemporer " (depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2016)
- Purba, Orinton, "Praktis Praktis Mendirikan Berbagai Usaha", (Jakarta, PT Raih Asa Sukses, 2015)
- Rahmani, Bii Ahmadi Nur, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UINSU Press, 2016)
- Redaksi Ras, "Tips Hukum Praktis: Masalah Seputar Bisnis", (Jakarta Timur, Raih Asa Sukses .2010)
- Rokan, Kamal Mustafa, "*Bisnis Ala Nabi:Teladan Rasulullah Saw Dalam Bisnis*" (Yogyakarta,PT.Bentan Pustaka, 2013)
- Ruswandi, Agus, "*Bahan Ajar Al Islam,* "(2015)

- Sabran, Bob “*Sukses Manajemen Penjuala* ,(Jakarta: Eirlangga,2005)
- Saud, Abu Mahmud, “GBEI (Garis Besar Ekonomi Islam)”, (Jakarta. Gema Insani.1996)
- Simamora, Ilson, “*Memenangkan Pasar Dengan Pemasaran Efektif dan Porfitabel*”, (Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama), h.8
- Siregar, Dodi, *technopreuneurship: strategi dan inovasi*”(medan,yayasan kita menulis.2020)
- Sugiyono, “Metode Penelitian Kualitatif”, Kuantitatif Dan R&D”, (Bandung, Cv. Alfabeta, 2017)
- Soemitra Andri, “Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah” (Jakarta :Prenada Media Group, 2019) h. 147
- Tarigan Azhari Akmal, dkk, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan: La-Tansa Press, 2012)
- Tandjung, Widjaja Jenu, “*kungfu sales ! 18 jurus meningkatkan omzet penjualan*” (jakarta: pt.alex media komputindo,2010)

B. Jurnal

- Imsar. “*Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pengangguran terbuka di Indonesia priode 1989-2016*” dalam jurnal Human Fallah, Vol. 5. No. 1 Januari-Juni 2018.
- Amelia, Ratih, ‘*pengaruh aplikasi go food terhadap peningkatan penjualan mochitalk plaza medan fair.*
- Mujahid “ analisis penerapan akad wakalah dalam bil ujah dalam Gofood “, Vol IX . 2009
- Hasan, Muhammad, “Analisis Eksistensi Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Di Banjarmasin”, Dalam Jurnal Komunikasi Bisnis dan Manajemen, vol. 6 NO.1 Juli, 2019
- Arum Insdraswari, Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang, Dalam Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol 2 Jilid 1/Tahun 2018

- Tita Deitiana, Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan Dan Dividen Terhadap Harga Saham, Dalam Jurnal Bisnis dan Akuntansi, vol. 13, no. 1, April 2011, h.57
- Muhammad Latief Ilhami, ” Strategi Pemberdayaan UMKM Sektor Peternakan Ayam Organik (Studi Pada Koperasi Hidayah Sumatera Utara)”, Human Falah, Vol.5 No.2 juli 2018 h. 5

C. Website

- <https://edisimedan.com/>, Diakses Pada Tanggal 1 September 2020
- <https://www.cekaja.com/> diakses pada tanggal 17 agustus 2020
- <https://voffice.co.id>, diakses pada tanggal 10 september 2020
- <https://salamadian.com/pengertian-bisnis/>, di Akses Pada Tanggal 10 September 2020.
- GuruPendidikan.Co.Id Diakses Pada Tanggal 21 Agustus 2020.
- www.driver.go-jek.com diakses pada tanggal 3
- www.gojek.com

D. Wawancara

- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Najaf pada tanggal 4 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Ayam Penyet Kuliner pada tanggal 5 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Ayam Penyet Mak Yon pada tanggal 5 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Jasuka 99 pada tanggal 5 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Ayam Penyet Kanjeng Mami pada tanggal 5 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Mie Ayam Kriuk Dan Mie Goreng Kekinian pada tanggal 6 maret 2021
- Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Warung Pak Dhe pada tanggal 6 maret 2021

Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Tahu Gejrot Dan Salad Buah Pelangi
pada tanggal 8 maret 2021

Wawancara dengan pemilik bisnis kuliner Buffet Salim ar. Hakim 1 pada tanggal
10 maret 2021

Wawancara dengan pemilik bisnis Ayam Mamakku pada tanggal 10 maret 2021

LAMPIRAN

Daftar pertanyaan

1. Siapakah nama pemilik usaha ini ?
2. Sejak kapan usaha ini di dirikan ?
3. Siapa yang menjadi target pasar usaha kuliner ini ?
4. Mengapa bapak/ibu memilih bekerjasama dengan *Go Food* ?
5. Sudah berapa lama bergabung dengan *Go Food* ?
6. Apakah mengalami perubahan setelah bergabung dengan layanan *Go food* ?
7. Setelah bergabung dengan *Go Food*, Apa saja dampak keberadaan *Go Food* yang dirasakan ?
8. Apakah ada komplain dari pembeli yang menggunakan layanan *Go Food* ?
9. Adakah promo yang sedang di berikan oleh *Go Food* untuk membantu persaingan bisnis ?
10. Adakah penambahan karyawan semenjak bergabung dengan *Go Food* ?
11. Apa hambatan atau kendala yang dirasakan ketika bergabung dengan *Go Food* ?
12. Bagaimana penerapan *Go food* untuk mebentu dalam persaingan bisnis kuliner?

WAWANCARA DENGAN PEMILIK USAHA DI KECAMTAN MEDAN AREA







SURAT IZIN RISET

3/26/2021

<https://siselma.uinsu.ac.id/pengajuan/cetakaktif/MjgxNTg=>


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371
Telp. (061) 6615683-6622925 Fax. 6615683

Nomor : B-2795/EB.I/KS.02/03/2021

04 Maret 2021

Lampiran : -

Hal : Izin Riset

Yth. Bapak/Ibu Kepala Bapak/ibu camat Kecamatan Medan Area Kota Medan

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, diberitahukan bahwa untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah menyusun Skripsi (Karya Ilmiah), kami tugaskan mahasiswa:

| | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Nama | : Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi |
| NIM | : 0501163210 |
| Tempat/Tanggal Lahir | : Medan, 03 September 1998 |
| Program Studi | : Ekonomi Islam |
| Semester | : IX (Sembilan) |
| Alamat | : JL. SELAMAT NO. 8 A BROMO UJUNG Kelurahan BINJAI Kecamatan MEDAN DENAI |

untuk hal dimaksud kami mohon memberikan Izin dan bantuannya terhadap pelaksanaan Riset di Kecamatan Medan Area, guna memperoleh informasi/keterangan dan data-data yang berhubungan dengan Skripsi (Karya Ilmiah) yang berjudul:

Analisis Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner Melalui Go - Food (studi kasus gerai makanan di kecamatan medan area)

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Medan, 04 Maret 2021
 a.n. DEKAN
 Wakil Dekan Bidang Akademik dan
 Kelembagaan



Digitally Signed

Dr. Marliah, M. Ag
 NIP. 197601262003122003

Tembusan:

- Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan

SURAT BALASAN DARI KANTOR KECAMATAN MEDAN AREA



**PEMERINTAH KOTA MEDAN
KECAMATAN MEDAN AREA**

JALAN RAHMADSYAH NO. 2 TELP. 7342208
MEDAN - 20215

Medan, 09 Maret 2021

Nomor : 070/240
Lamp :
Perihal : Izin Riset

Kepada Yth :
Bapak / Ibu Lurah
Se-Kecamatan Medan Area
Di –
Medan

1. Berdasarkan Surat Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan (UINSU) No.B-2795/EB.I/KS.02/03/201 tanggal 04 Maret 2021 Perihal Mohon Izin riset, maka dengan ini memberikan izin riset kepada :

N a m a : Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi
NIM : 0501163210
Semester : IX (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Lokasi Penelitian : Kelurahan Se-Kecamatan Medan Area Kota Medan
Judul : "Analisa Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner Melalui Go – Food (studi kasus gerai makanan di kecamatan medan area)".
Lamanya : 4 (Empat) Minggu
Penanggung Jawab : Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

2. Demikian kami sampaikan diucapkan terimakasih.


KECAMATAN MEDAN AREA
Medan, S.I.P, M.A.P
Pembina Tk.I
NIP. 19690617 199009 1 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi
NIM : 0501163210
Tempat/ Tgl Lahir : Medan, 03 September 1998
Jenis Kelamin : Laki – Laki
Alamat : Jl. Selamat Bromo Ujung No. 8a
Agama : Islam
Kontak Hp : 0895 0251 1332
Email : hasbishiddiqi0309@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

2003-2009 : SD Swasta Al Ulum
2009-2012 : SMP Swasta Al Ulum
2012-2015 : MAS Plus Al Ulum

NAMA ORANG TUA

1. Ayah : Bgd. Jufri Piliang
2. Ibu : Deliaty Chan

DOSEN PEMBIMBING

1. Pembimbing I: Sri Ramadhani, MM
2. Pembimbing II: Juliana Nasution, ME