

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian

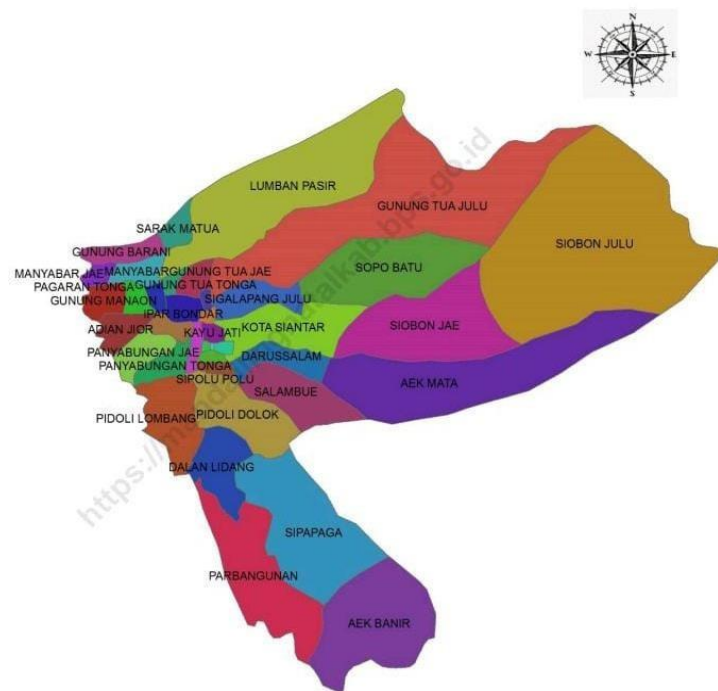
Kecamatan Panyabungan adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Mandailing Natal Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Kecamatan Panyabungan terdiri dari 39 kelurahan atau desa. Tercatat ada sejumlah fasilitas pendidikan di kecamatan Panyabungan yaitu sebanyak 42 SD negeri dan 5 SD swasta, 7 SLTP negeri dan 2 SLTP swasta, 3 SLTA negeri, 2 SLTA swasta, 3 SMK negeri, dan 4 SMK swasta. Masyarakat Panyabungan terdiri dari suku Mandailing, Jawa, Melayu, Minang, Aceh dan Nias.

Luas Kecamatan panyabungan 25977, 43 Ha. Kecamatan Panyabungan memiliki jumlah penduduk sebesar 85.648 jiwa, dengan jumlah laki-laki 41.484 jiwa dan perempuan 44.164 jiwa. Masyarakat Panyabungan terdiri dari suku Mandailing, Jawa, Melayu, Minang, Aceh dan Nias. Secara Geografis batasbatas wilayah di Kecamatan Panyabungan sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Batas-Batas Wilayah Kecamatan Penyabungan

No	Batas	Kecamatan
1	Sebelah Utara	Kecamatan Penyabungan Utara
2	Sebelah Selatan	Kecamatan Penyabungan Selatan Kecamatan Lembah Sorik Merapi
3	Sebelah Barat	Kecamatan Penyabungan Barat Kecamatan Huta Bargot
4	Sebelah Timur	Kecamatan Penyabungan Timur

(Sumber: BPS Kecamatan Penyabungan 2021)



(Sumber: BPS Kecamatan Penyabungan 2021)

Gambar 4.1

Peta Kecamatan Penyabungan

Kantor Camat Kecamatan Panyabungan berada di Jl. Merdeka No.133, Kayu Jati, Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara 22976. Kepala Camat Panyabungan adalah Bapak Edi Sahlan, SH. Kecamatan Panyabungan memiliki struktur pemerintahan yang baik, Camat bertanggung jawab atas kepemimpinannya serta pengurus kecamatan lainnya yang saling membantu dan bertanggung jawab di bidangnya masing-masing.

Kecamatan Panyabungan memiliki 2 (dua) aplikasi hasil dari karya putra asli Mandailing Natal yang dimana aplikasi online ini sudah beroperasi selama 5 tahun di Kecamatan Panyabungan. Aplikasi ini sangat membantu pedagang-pedagang khususnya dibidang kuliner yang berada di Pasar Baru, Kec. Panyabungan. Ada pun aplikasi tersebut, yaitu:

a. Aplikasi *Marpoken Delivery*

MARPOKEN *DELIVERY* adalah Layanan Pemesan/*Delivery* Online hasil karya putra asli Mandailing Natal Di Kab. Mandailing Natal, yang menggunakan Aplikasi Android untuk memberikan kemudahan akses bagi

pengguna jasa dalam pesan antar makanan, pengiriman barang dan belanja sesuai dengan kebutuhan pengguna jasa MARPOKEN *DELIVERY*. Marpoken *Delivery* diresmikan pada tanggal 14 Februari 2021 di Jl. H.Adam Malik, Sipolu-polu, Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara, Indonesia. Dengan motto, “*Prioritas Utama Kami Adalah Melayani Sepenuhi Hati, Percayakan Pada Marpoken Delivery.*”



(Sumber: Aplikasi Marpoken Delivery)

Gambar 4.2

Logo Marpoken Delivery

Pada bulan Februari Perkembangan pengguna aplikasi Marpoken *Delivery* hanya 4 orang pengguna, Seiring berjalannya waktu pada bulan Juni pengguna aplikasi bertambah menjadi 30 pengguna dengan ulasan penilaian bintang 4 sebagaimana yang terlihat pada gambar 1. Bahwa pengguna sudah aplikasi sudah menyebar luas.



(Sumber: Tampilan Aplikasi Marpoken Delivery)

Gambar 4.3

Model E-Bisnis Marpoken Delivery

Kemudian setelah bulan September pengguna Aplikasi Marpoken *Delivery* melonjak mencapai 1000+ pengguna. Aplikasi ini makin banyak diminati masyarakat Mandailing Natal karena dapat membantu masyarakat untuk melakukan pembelian secara online. Aplikasi Marpoken *Delivery* menjadi peluang bagi para pelaku bisnis yang lain karena dengan aplikasi tersebut para mitra bisnis dapat menjalin interaksi dan memudahkan para produsen ataupun para kurir dalam memperoleh keuntungan.

1) Visi dan Misi

Visi yang dimiliki oleh Aplikasi *Marpoken Delivery* ialah mendapatkan hasil yang memuaskan dari respons pelanggan, melayani pelanggan dengan ramah dan santun, kritik dari pelanggan menjadi acuan perubahan masa depan dan berpikiran terbuka terhadap keinginan pelanggan.

Adapun misi dari Aplikasi *Marpoken Delivery* yaitu:

- a) Membuka Lapangan Pekerjaan secara *universal* di wilayah Kab. Mandailing Natal
- b) Meningkatkan Silaturahmi antara Pelanggan dengan *Marpoken Delivery* demi kepentingan sosial yang lebih tinggi
- c) Melayani Customer Dengan Baik
- d) Meningkatkan Daya Jual Mitra *Marpoken Delivery* secara keseluruhan di wilayah Kab. Mandailing Natal

2) Layanan

Sampai saat ini aplikasi *Marpoken Delivery* telah menyediakan 3 jenis layanan jasa di Kab. Mandailing Natal sudah menerapkan semua layanan sesuai aplikasi, yaitu:

- a) Pesan Antar Makanan

Layanan pesan-antar makanan dengan berbagai restoran maupun produk UMKM di Kabupaten Mandailing Natal.

- b) Pengiriman Barang

Layanan pengiriman barang atau kurir instan yang digunakan untuk mengirim surat dan barang dalam waktu 60 menit atau tergantung jarak tempuh.

c) Belanja

Layanan yang dapat digunakan untuk berbelanja ribuan jenis barang dari berbagai macam toko atau pasar di Kabupaten Mandailing Natal.

b. Aplikasi *Suru-suru All Delivery*

Suru-suru All Delivery ialah penyedia layanan transportasi berbasis aplikasi di Mandailing Natal. *Suru-Suru All Delivery* diresmikan aplikasinya pada 12 Juli 2019 yang bertempat di Komplek Pelangi, Desa Parbangunan, Raja Batu, Kec. Panyabungan, Kabupaten Mandailing Natal, Sumatera Utara. Dengan motto, *“Siap Melayani Sepenuh Hati, Kepuasan Pelanggan Adalah Prioritas Kami.”*



(Sumber: Aplikasi *Suru-suru All Delivery*)

Gambar 4. 4

Logo *Suru-suru All Delivery*

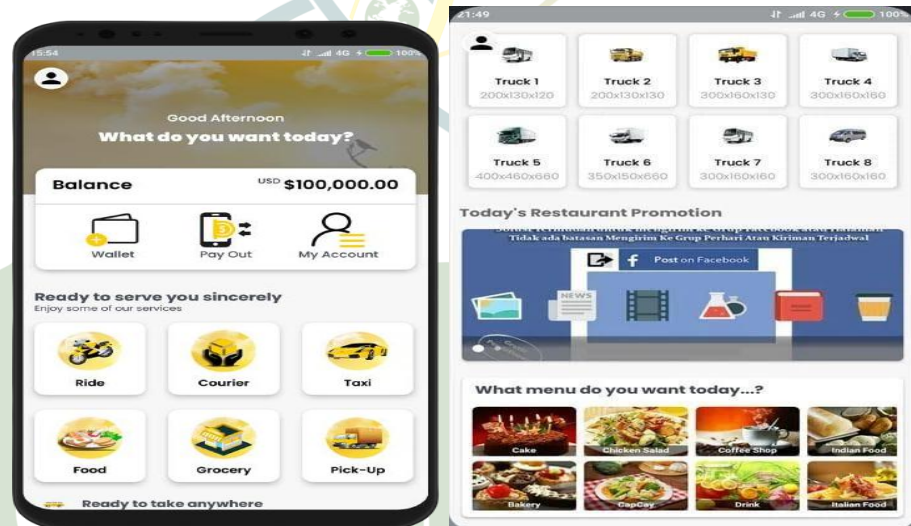
Awalnya *Suru-Suru* menggunakan pesan Whatsapp sebelum aplikasi apps resmi ada. Aplikasi ini diharapkan bisa bekerja sama dengan mitra lainnya. Diawal peluncurannya sebagai perusahaan jasa transportasi berbasis teknologi ini *Suru Suru All Delivery* menyediakan 20-30 mitra driver untuk menunjang kebutuhan pelayanan operasionalnya.

Tentu kebutuhan tersebut akan berkembang lebih lanjut menyesuaikan dari kebutuhan yang ada nantinya diberbagai aspek dari mitra driver hingga

pengembangan aplikasi itu sendiri. Untuk tarif sendiri Suru Suru akan menerapkan sistem tarif fleksibel di aplikasinya yaitu Rp 5.000,- untuk tarif minimum order dimana Rp 2.000,-/Km menjadi tarif akumulatif perjalanan.

1) Layanan

Aplikasi ini telah menyediakan layanan jasa yang diberi nama *Ride*, *Grocery*, *Resto*, *Courier*, *Taxi*, dan *Pick-up* yang tentunya akan membantu pengguna agar lebih mudah, efisien dan transparan dalam ber-transaksi di berbagai kebutuhan transportasi dan jasa.



(Sumber: Tampilan Aplikasi Suru-suru All Delivery)

Gambar 4.5

Berbagai Jenis Layanan Suru-suru All Delivery

Sampai saat ini aplikasi Suru Suru *All Delivery* telah menyediakan 6 jenis layanan jasa di Kab. Mandailing Natal sudah menerapkan semua layanan sesuai aplikasi, yaitu:

- 1) *Ride* yaitu yang memberikan jasa transportasi sepeda motor yang dapat mengantarkan ke berbagai tempat dengan lebih mudah dan lebih cepat.
- 2) *Grocery* yaitu layanan yang memungkinkan Mitra *Merchant* menjual produk-produk kebutuhan sehari-hari, seperti bahan pangan, peralatan rumah tangga, dan sejenisnya.

- 3) *Resto* yaitu layanan pesan antar makanan mengantarkan berbagai jenis makanan dan minuman dari restoran ke konsumen. Hanya dengan beberapa klik dapat menikmati santapan favorit perlu bepergian.
- 4) *Courier* yaitu layanan pengiriman on-demand yang dapat dilacak dengan GPS secara langsung untuk membantu Anda mengirim dokumen maupun barang lainnya.
- 5) *Taxi* yaitu layanan transportasi berbasis aplikasi yang bekerja sama dengan operator-operator taksi reguler atau layanan taksi online dengan tarif terjangkau dan memiliki kapasitas maksimum hingga 4 orang penumpang.
- 6) *Pick-up* yaitu layanan yang memberikan jasa pengangkutan barang yang lebih berat dan benda yang memakan tempat.

B. Hasil Penelitian

1. Penjualan Online Melalui Jasa Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan

Di dalam aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* terdapat daerah yang merupakan kawasan yang paling sering melakukan transaksi salah satu daerah yang paling sering menggungkannya adalah kecamatan Panyabungan dikarenakan di daerah tersebut banyak terdapat gerai makanan.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan, menemukan bahwa jumlah usaha kuliner yang bergabung dengan Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* mencapai 130 pedagang. Disini penulis menyajikan beberapa daftar usaha kuliner yang bergabung dengan Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* di kecamatan Panyabungan dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel 4. 2
**Usaha Kuliner yang Bergabung dengan Marpoken *Delivery* dan Suru-
 Suru *All Delivery***

No.	Nama Usaha	Alamat
1.	Alesha Frozen	Kayu Jati Depan Taman Kota
2.	Ayam Geprek Pasar Hilir	Pasar Hilir
3.	Banana Roll Caca	Simpang Aek Galoga
4.	Go Klat Drink	Sipolu Polu
5.	Pecal Lele Pakde Khas Lamongan	Jembatan Aek Mata
6.	Hexa fried chicken	Pasar Lama
7.	Nasi Goreng Jawa	Pasar Jongjong (Samping MMI)
8.	Gerobak Rujak	Aek 8 Panyabungan
9.	Warung Mak Hamid	Sipolu Polu
10.	Ayam Getuk Restu Ibu	Jalan Abri Panyabungan
11.	Alika Street Food	Depan Bank Sumut
12.	Kuliner Hits Palembang (KUHP)	Kayu Jati
13.	Warung Rafka Mie Pedas Dower	Pidoli Dolok
14.	Bakso Pentol dan Bakso Mekar	Simpang Jl. Bermula
15.	Mie Alfalah	Jl. Abri
16.	Dapur Dinda (Sarapan Pagi)	Pasar Jonng-jong seberang Coffe El
17.	Tpmyan Resto (Sarapan Pagi)	Sipolu-polu
18.	Sate Bang Ardi	Jl. Bermula Karya
19.	Bubur Ayam dan Nasi Kuning	Lintas Barat-Pasar Jong-jong
20.	Mie Balap Krakatau	Simpang Jl. Abri
21.	Sate Bang Puli	Sipolu-polu
22.	Mie Balap Bunda Salwa	Sebelah Showroom All
23.	Warung Sarapan Pagi	Samping Bakso Samudera
24.	Lontong Kak Siti	Jl. Istiqomah
25.	Nasi Uduk Kak Ros	Simpang Jl. Abri

26.	Dams Food	Aek 8
27.	Bubur Pangeran	Sipolu-polu
28.	Gorengan Asmar	Jembatan Aek Mata
29.	Jajan Le Barokah	Jl. Barokah Kayu Jati
30.	Gorengan Khas Sunda	Simpang Jl. Abri
31.	Jasuke Bang Jo	Depan Bank Sumut
32.	Mercon Food	Gunung Tua Panyabungan
33.	Mie Pedas Nyor-nyor	Kayu Jati Panyabungan
34.	Cemilan.id	Kayu Jati Panyabungan
35.	Empem Empek Gek-Ya	Depan Bank BNI
36.	Jajanan Mie Siak Panyabungan	Kayu Jati
37.	Warung Petir Aul	Pasar Jong-jong
38.	Sosis Nyumpet	Jl. Merdeka Kayujati
39.	Mie Nyinyir	Jl. Bermula Ujung
40.	You & Me	Sipolu-Polu
41.	Lumpia Roll	Panyabungan Jae
42.	Rumah Donat	Pidoli Dolok
43.	Gemal-Gemul	Pidoli Dolok
44.	Panyabungan Culinary	Pidoli Dolok
45.	Rujak Ulek	Jembatan Aek Mata
46.	Warung Parpocalan Kak Juli	Jl. Lintas Timur
47.	Siomay Bandung	Jembatan Aek Mata
48.	Lontong Malam (Rini)	Pasar Lama
49.	Kue Molen	Jembatan Aek Mata
50.	Es Tebu	Simpang Pasar Jong-jong
51.	Es Teler dan Sop Buah	Jembatan Aek Mata
52.	Maro Juice	Depan BRI

(Aplikasi Marpokan *Delivery* dan Suru-Suru *All Delivery*)

Dari 52 usaha bisnis kuliner di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan yang disajikan diatas, hanya 10 yang bersedia untuk diwawancarai.

Wawancara yang di lakukan kepada responden bertujuan untuk mengetahui apakah mendaftarkan bisnis kuliner dengan aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* 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

Data Pedagang Pengguna Marpoken *Delivery*

No	Nama	Menu	Tahun Bergabung	Jam Buka	Omzet Sebelum Bergabung (bulan)	Omzet Sesudah Bergabung (bulan)
1	Alesha Frozen	Dimsum	2021	10.00 – 20.00 WIB	Rp. 200.000	Rp. 900.000
2	Ayam Geprek Pasar Hilir	Ayam Geprek	2022	09.00 – 21.00 WIB	Rp. 300.000	Rp. 1.000.000
3	Gerobak Rujak	Rujak	2023	11.00 – 16.00 WIB	Rp. 300.000	Rp. 300.000
4	Kuliner Hits Palembang	Pempek & Tekwan	2021	10.00 – 21.00 WIB	Rp. 800.000	Rp. 1.500.000
5	Hexa fried chicken	Ayam goreng	2022	10.00 – 21.30 WIB	Rp. 500.000	Rp. 1.000.000

(Sumber : Hasil Wawancara Pengguna aplikasi Marpoken *Delivery*)

Tabel 4.4

Data Pedagang Pengguna Suru-Suru *All Delivery*

No	Nama	Menu	Tahun Bergabung	Jam Buka	Omzet Sebelum Bergabung (bulan)	Omzet Sesudah Bergabung (bulan)
1	Warung Rafka	Mie Level	2021	14.00 – 20.00 WIB	Rp. 200.000	Rp. 300.000
2	Mie Alfala	Mie Kuning Dower	2022	09.00 – 21.00 WIB	Rp. 500.000	Rp. 1000.000
3	Bakso Mekar	Bakso Pentol	2022	11.00 – 16.00 WIB	Rp. 200.000	Rp. 500.000
4	Warung Mak	seblak	2021	10.00 – 21.00 WIB	Rp. 300.000	Rp. 700.000

	Hamid					
5	Ayam Gepuk Restu Ibu	Ayam goreng	2022	10.00 – 21.30 WIB	Rp. 500.000	Rp. 1.000.000

(Sumber : Hasil Wawancara Suru-Suru *All Delivery*)

Tabel diatas merupakan 10 responden yang berhasil diwawancarai terkait usaha bisnis kuliner kuliner di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan guna untuk mengetahui seberapa jauh peningkatan omzet yang dirasakan setelah bergabung dengan aplikasi Marpokan *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery*.

a. Narasumber Alesha Frozen

Narasumber pertama yang berhasil peneliti wawancarai adalah usaha kuliner Alesha Frozen yang beralamat di Kayu Jati Depan Taman Kota. Alesha Frozen berjualan makan cepat saji atau *frozen food* seperti Dimsum dan bakso. Usaha ini mulanya didirikan oleh 2 orang kakak-adik yang bernama Alia dan Aisyah dalam satu keluarga yang memiliki cita-cita untuk membangun usaha, dan muncul lah Alesha Frozen. Awal mulanya mereka Alesha hanya berjualan makanan instan atau cepat saji mulai dari bakso, batagor, nugget, sosis dan lain-lainnya, seiring berjalannya waktu banyaknya permintaan konsumen dengan menu makanan lain yaitu dimsum. Dimsum tersebut mulai mengeluarkan jenis varian seperti dimsum isi ayam, udang, keju, dan rumput laut. Usaha ini berdiri pada tahun 2022 dan bergabung tahun yang sama.

“Narasumber mengatakan bahwa harga makanan yang saya jual termasuk dalam kategori harga terjangkau yang dimana sesuai dengan porsi makanan yang ditawarkan. Kualitas makanan yang saya berikan pun sangat sesuai dengan pelanggan inginkan seperti varian produk terbaru. Promosi yang dibantu oleh aplikasi pun sangat efektif karena memudahkan pelanggan saya dalam meng-order pesanan. Alhamdulillah omzet kami naik secara drastis menjadi Rp.

900.000/bulan yang bermula hanya Rp. 200.000/bulan. Selain itu, aplikasi ini sangat membantu kami dalam mencapai target pasar yang telah kami tentukan, target pasar yang ingin kami tujukan ialah kaum milenial karena mereka lebih sering menggunakan media sosial diberbagai lini kehidupan misalnya memesan makanan atau pun layanan antar jemput. Hingga saat ini saya belum mengalami kendala apa-apa”.

b. Narasumber Ayam Geprek Pasar Hillir

Warung Ayam Geprek yang beralamat di Pasar Hillir merupakan warung yang menyajikan makanan utama dengan pemilik Ibu Erni beserta kedua anaknya. Menu makanan yang paling populer ialah ayam geprek dengan cabe yang super pedas. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2015 dan bergabung ke aplikasi *Marpoken Delivery* pada tahun 2021.

“Beliau mengatakan bahwa harga jual produk yang ditawarkan relatif terjangkau, ditambah dengan bermitra dengan *Marpoken Delivery* dan *Suru-Suru All Delivery* dengan media promosi mereka sangat membantu saya dalam menjangkau target pasar yang saya inginkan. Alhamdulillah tiap bulannya mengalami peningkatan pendapatan sebanyak Rp. 1.000.000/bulan yang awal mulanya hanya berkisar Rp. 400.000/bulan. Selain itu, beliau mengatakan bahwa kita sebagai pebisnis harus pintar-pintar dalam mempromosi kan barang dagangan nya, terutama kita harus memberikan service yang sangat memuaskan bagi pelanggan. Banyak konsumen saya mengaku puas dengan pelayanan yang diberikan *Marpoken Delivery* dan *Suru-Suru All Delivery* karena kualitas aplikasi dan pengirimannya. Pemilik usaha mengaku tidak mengalami kendala apapun selama bermitra dengan *Marpoken Delivery* dan *Suru-Suru All Delivery*”.

c. Gerobak Rujak

Gerobak Rujak yang beralamat di Aek 8 Panyabungan merupakan warung yang menyajikan makanan penutup/cemilan dengan pemilik

Bapak Firman. Menu makanan yang disajikan ialah rujak segar dengan bumbu kacang giling. Usaha ini telah berdiri sejak Januari 2023 dan bergabung ke aplikasi bergabung pada Mei 2023.

“Pak Firman mengatakan bahwa harga rujak dengan kualitas buah yang fresh sudah sangat terjangkau. Namun demikian, masih kurang banyak pembeli yang dikarenakan juga sudah banyak penjual rujak disekitaran sini dengan harga yang lebih murah. Tidak memungkinkan bagi saya untuk mengurangi kualitas buah yang biasanya saya pakai agar harga jual dapat lebih murah. Saya berharap dengan bergabung aplikasi dengan Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery agar dapat membantu saya dalam meningkatkan hasil penjualan, terlebih lagi dapat mempromosikan rujak saya lebih luas lagi. Akan tetapi dari awal bergabung hingga sekarang belum ada merasakan adanya peningkatan bahkan semakin kemari gak ada pengaruh sama sekali pembeli. Sekarang yang membeli lebih banyak yang sudah langganan dengan membeli langsung ke tempat saya.”

d. Kuliner Hits Palembang

Kuliner Hits Palembang yang beralamat di Kayu Jati merupakan warung yang menyajikan makanan penutup/cemilan dengan pemilik Pak Usman dibantu dengan Istri dan anak-anaknya. Menu makanan yang paling populer ialah Tekwan dan Pempek dengan banyak jenis varian seperti pempek telok (telur), pempek kapal selam, pempek adaan, dan lainnya. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2018 dan bergabung ke aplikasi *Marpoken Delivery* pada tahun 2021.

“Pak Usman berkata nentuin harga pempek dengan varian yang banyak, awal mulanya sedikit kesulitan apalagi dengan bahan pokok yang tidak menentu harganya. Namun, berjalan waktu dapat kami atasi dengan berlangganan kepada distributor bahan-bahan utama pempek seperti ikan, tepung, dan lain-lain dengan bahan yang berkuliatas yang dimana kami dapat mematokan harga masih dalam kategori harga terjangkau untuk daerah sekitaran kami. Kami merasakan kepuasam

dari konsumen yang dimana mereka sudah berlangganan, karena makanan yang kami sajikan berkualitas dengan harga terjangkau dibandingkan pesaing lainnya. Aplikasi ini sudah memperluas target pasar yang ingin kami tujukan, tidak hanya masyarakat sekitar juga pembeli dari kecamatan lain terbukti mulai terasa adanya peningkatan yang biasanya kami peroleh hanya Rp. 700.000/bulan, Alhamdulillah mengalami peningkatan dengan pendapatan sekitar Rp. 1.500.000/bulan. Kendala yang saya rasain pernah mendapati komplain dari komsumen yang dikarenakan kedatangan makanan yang terlambat, itu aja sih menurut saya.”

e. Narasumber Hexa Fried Chicken

Hexa Fried Chicken terletak di Pasar Lama, dengan usaha yang dijalankan oleh dua orang dengan nama pemilik Fitri dan Yuni. Menu yang dijual meliputi ayam goreng, Chicken Featball, Chicken Skin dan lainnya. Berdiri sejak tahun 2019 dan mulai bergabung pada tahun 2021.

”Beliau mengatakan bahwa harga yang ditawarkan termasuk terjangkau sejalan dengan pelayanan yang kami berikan. Di Hexa Fried Chicken jika membeli 10 kali maka akan gratis 1 chicken skin. Dan kami juga memberikan harga yang sangat murah dibandingkan dengan pesaing, karena harga biasanya sekitar adalah Rp 15.000 dengan kualitas yang sama dengan di mall yang harganya mencapai Rp 50.000. Aplikasi ini terbukti sangat efektif dalam mempromosikan warung kami yang dimana penghasilan kami biasanya hanya sekitar Rp. 500.000/bulan sekarang Alhamdulillah menngalami peningkatan sebesar Rp. 1.000.000/bulan dan aplikasi ini sangat membuat kami kewalahan karena meningkatnya pelanggan tidak hanya masyarakat sekitar melainkan dari kecemata lain juga. Kendala yang pernah terjadi keterlambatan pesanan yang sudah pelanggan pesan, namun tidak terlalu dipermasalahkan oleh pelanggan.”

f. Narasumber Warung Rifka Mie Pedes Dower

Warung Rifka Mie Pedes Dower yang beralamat di Pidoli Dolok merupakan warung yang yang dijalankan oleh seorang mahasiswa *freshgraduate* yang mulai mencoba berjualan. Menu makanan yang paling populer ialah mie indomie dengan berbagai tingkat level kepedesan. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2022 dan bergabung pada tahun yang sama.

“Mbak Rifka mengatakan bahwa harga makanan saya cukup terjangkau dikalangan anak remaja yang penikmat makanan super pedas saya percaya bahwa harga terjangkau juga dapat bersaing dengan pedagang lain yang membedakan tidak hanya lagi, melainkan kualitas makanan yang saya jual memang benar-benar pedas tanpa ditambahkan bubuk cabe. Saya memakai cabe caplak dan cabe rawit. Saya kurang merasakan benefit dari aplikasi ini, namun tetap perlu disyukuri yang dimana saya Alhamdulillah mengalami peningkatan walaupun masih sedikit sekitar Rp. 300.000 sebelumnya hanya Rp. 200.000. Kendala yang saya alami, mahalnya tarif yang diberikan aplikasi, sehingga kebanyakan membeli langsung ke warung.”

g. Narasumber Mie Alfala

Mie Alfalah merupakan usaha yang dikelola oleh pasangan suami istri sebagai salah satu mata pencaharian mereka yaitu Ibu Wati dan Bapak Arif. Warung Mie Alfalah tidak hanya menyajikan makanan yang berbahan dasar mie saja, melainkan terdapat menu lainnya seperti: nasi goreng, bakso pentol pedas, mie kuning dower, mie tiaw goreng, dan lainnya. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2020 dan bergabung ke aplikasi *Suru-Suru All Delivery* pada tahun 2021.

“Beliau mengatakan bahwa harga yang kami cantumkan sudah sangat terjangkau sesuai dengan porsi dan kualitas makanan yang kami sajikan. Makanan yang kami jual tidak mengandung unsur penyedap rasa seperti roycko, masako, atau yang lainnya untuk menambahkan rasa kami menggunakan bahan alami seperti garam, gula, tomat, udang kering dan sebagainya. Aplikasi ini sangat efektif

dalam memasarkan makanan kami. Lagian saat ini sangat banyak masyarakat yang menjalankan transaksi melalui aplikasi ini mungkin karena malas keluar, atau tempatnya jauh hingga ongkos lebih, kebanyakan masyarakat malas ngantri. Hingga keberadaan aplikasi ini tentu sangat membantu kami. Penjualan kami juga mengalami peningkatan yang sebelumnya kami mendapatkan penghasilan Rp. 500.000/bulan setelah bergabung menjadi Rp. 1.000.000/bulan Untuk menarik konsumen kami juga memberlakukan harga diskon 20persen dengan minimal pembelian total sebanyak Rp. 100.000. Kalau ditanya adakah kendala yang kami rasakan selama bergabung ke dalam aplikasi kami rasa tidak ada hambatan.”

h. Narasumber Bakso Pentol Mekar

Bakso Pentol Mekar yang beralamat di Simpang Jl Bermula merupakan warung yang menyajikan makanan penutup/cemilan dengan pemilik Bapak Danu. Menu makanan yang paling populer ialah bakso dengan jenis varians seperti bakso pentol kuah cabe, bakso pentol kuah rendang, bakso pentol bakar, dan lainnya. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2022 dan bergabung ke aplikasi bergabung pada tahun yang sama.

“Bapak Danu mengatakan bahwa harga bakso bakar yang saya jual termasuk harga terjangkau. Kualitas baksonya juga kenyal, terasa dagingnya karena baksonya saya yang buat sendiri tanpa campur tangan orang lain. Aplikasi ini sangat efektif, karena memudahkan pelanggan saya dalam meng-order pesanan, mereka sering kali menggunakan aplikasi karena tidak perlu datang ke kedai, cukup menunggu dirumah makanan minuman yang dipesan sudah datang, dan saya juga tidak perlu repot untuk mengantarkan pesanan ke para pelanggan. Alasan kami bergabung untuk meningkat kan penjualan jadi untuk orang yang gatau jadi tau. Penjualan kami juga lebih banyak yang memesan langsung kekami dari pada aplikasi, aplikasi ini ya Cuma nambah sikit – sikit saja yang sebelumnya hanya Rp.

200.000/bulan nambah sedikit saja menjadi Rp. 500.000/bulan. Selain itu, kendala yang pernah saya alami keluhan pelanggan karena telat menerima pesanan mereka, namun tidak sering terjadi kok.”

i. Narasumber Warung Mak Hamid

Warung Mak Hamid yang beralamat di Sipolu Polu merupakan warung yang menyajikan makanan utama dengan pemilik Ibu Mirnati. Menu makanan yang paling populer ialah seblak. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2019 dan bergabung ke aplikasi pada tahun 2021.

“Beliau mengatakan bahwa sangat terbantu dengan kehadiran aplikasi ini. Harga produk yang kami tawarkan relatif terjangkau, ditambah dengan promosi promosi yang ditawarkan oleh Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery membuat pelanggan saya semakin bertambah. Hal ini membuat pendapatan saya semakin bertambah dari yang sebelumnya hanya Rp 300.000/bulan, seiring berjalannya waktu pendapatan yang kami peroleh sekitar Rp 700.000/bulan. Pemilik usaha mengaku Tidak mengalami kendala apapun selama bermitra dengan Marpoken Delivery dan Suru-Suru All Delivery”

j. Narasumber Ayam Gepuk Restu Ibu

Ayam Gepuk Restu Ibu terletak di Jalan Abri Panyabungan usaha ini dijalankan oleh seorang anak dan ibu. Menu yang dijual meliputi ayam gepuk dengan bumbu khas dan sambal terasi. Berdiri sejak tahun 2019 dan mulai bergabung pada tahun 2022.

“Beliau mengatakan harga yang ditawarkan termasuk terjangkau dan bersaing. Ini terbukti dengan bekerjasamanya Ayam Gepuk Restu Ibu ini dengan Marpoken Delivery dan Suru-Suru All Delivery, keuntungan yang didapat oleh pemilik usaha mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Adapun peningkatan penjualan selama bergabung yang biasanya Rp. 500.000/bulan, Alhamdulillah mengalami oenaikan sebanyak Rp. 1.000.000/bulan. Hal ini menandakan bahwa daya beli konsumen akan produk yang dijual cukup tinggi, salah satu sebabnya karena harga yang ditawarkan cukup terjangkau. Aplikasi Marpoken

Delivery dan Suru-suru All Delivery ini juga terbukti efektif dalam meningkatkan omzet usaha. Pemilik usaha tidak mengaku mengalami kesulitan ketika berpartner dengan Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery ini. Pemilik usaha mengaku dengan berpartner justru mempermudah dalam menjalankan usahanya.”

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa keberadaan aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* jelas membawa peningkatan omzet pedagang di Pasar Baru Panyabungan. Seluruh narasumber mengungkapkan kepuasan mereka semenjak bergabung ke dalam aplikasi selain memberi dampak dalam meningkatkan penjualan, mempromosikan produk yang dijual tanpa mengeluarkan budget, memasarkan produk walau tanpa dapur bahkan salah satu narasumber hanya menggunakan gerobak sebagai lapak penjualan. Dari seluruh narasumber yang berhasil diwawancarai hanya satu narasumber yang tidak merasakan adanya peningkatan omzet selama bergabung di aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery*.

2. Faktor Apa yang Mempengaruhi Pedagang Dalam Memilih Aplikasi Marpoken Delivery dan Suru-Suru All Delivery di Pasar Baru Panyabungan

Masih banyak pelaku usaha kuliner mengalami berbagai hambatan yang bersifat eksternal dan internal. Hal yang berkaitan dengan eksternal, antara lain: a) akses pembiayaan usaha yang terbatas, b) mahal nya biaya infrastruktur serta yang berkaitan dengan internal, antara lain : a) sumber daya manusia, b) pemasaran dan teknologi, c) modal intelektual.

Masalah yang dihadapi dan sekaligus menjadi kelemahan pelaku usaha kuliner adalah kurangnya akses informasi, khususnya informasi pasar. Hal tersebut menjadi kendala dalam hal memasarkan produk-produknya, karena dengan terbatasnya akses informasi pasar akan mengakibatkan rendahnya orientasi pasar dan lemahnya daya saing. Informasi yang terbatas mengenai pasar menjadikan pedagang tidak dapat mengembangkan usahanya secara

jelas dan fokus, sehingga perkembangannya mengalami stagnasi. Dengan demikian pedagang sangat perlu memakai sistem online.

Platform online marketplace dalam transaksi yang muncul pada pasar aplikasi yang disediakan oleh *third-parties* membawa fase perekonomian tradisional menuju fase berikutnya yang lebih *modern*. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya aplikasi-aplikasi online yang mengalami pertumbuhan signifikan (Pujastuti & Winarno, 2014). Meskipun demikian, jumlah pedagang yang menggunakan aplikasi online masih sangat rendah, ini disebabkan oleh beberapa faktor. Salah satu faktor yang mempengaruhi pedagang dalam melakukan penjualan online pada umumnya bersumber dari karakteristik pemilik usaha.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Adnan Mustafa AlBar & Md. Rakibul Hoque (2017) bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pelaku usaha kuliner menggunakan aplikasi online adalah keuntungan relatif, budaya, lingkungan, inovasi dan pengetahuan teknologi. Selanjutnya Syed Zamberi Ahmad, et al (2015) juga meneliti faktor-faktor yang menentukan pelaku usaha kuliner menggunakan aplikasi online adalah keuntungan, pengetahuan dan keahlian pemilik, peningkatan produktivitas dan lingkungan eksternal.

Dalam menentukan jenis aplikasi online apa yang akan digunakan, biasanya ditentukan oleh beberapa faktor-faktor yaitu faktor internal seperti kemauan pemilik untuk berinovasi, sikap pribadi pemilik terhadap teknologi baru dan faktor eksternal seperti persaingan usaha dan kondisi pasar, serta faktor teknologi seperti kemudahan penggunaan teknologi dan manfaat yang akan diperoleh bila menggunakan teknologi tersebut.

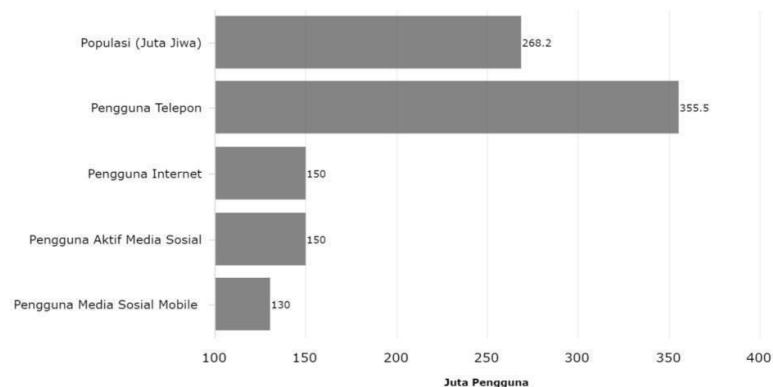
Maka dari itu, para pedagang di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan memilih aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* yang akan digunakan dalam penjualan online. Berdasarkan hasil wawancara bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi pedagang dalam memilih aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-Suru *All Delivery* di Pasar Baru Panyabungan sebagai berikut:

- a) Dapat menjangkau pasar secara luas (target pasar) karena bersifat online
- b) Dapat meningkatkan omzet penjualan
- c) Dapat meningkatkan popularitas usaha kuliner
- d) Tidak perlu kurir sendiri

Dalam hal ini para pedagang usaha kuliner di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan mengatakan bahwa aplikasi tersebut dapat menjadi sarana dalam meningkatkan omzet penjualan terlebih lagi mengakses aplikasi online sudah sangat mudah. Bahkan masyarakat yang tinggal di desa pun saat ini tidak ketinggalan sama sekali dalam melakukan penjualan maupun pembelian lewat aplikasi online.

3. Kontribusi Marpoken *Delivery* dan *Suru-Suru All Delivery* Dalam Membantu Persaingan Bisnis Pedagang di Pasar Baru Panyambungan

Perkembangan teknologi informasi memungkinkan untuk melaksanakan berbagai kegiatan dengan lebih cepat, lebih tepat dan lebih akurat, sehingga kinerja dan produktivitas diharapkan dapat ditingkatkan. Peran teknologi informasi menjadi sangat penting pada saat ini dan pada masa yang akan datang. Data menunjukkan bahwa pertumbuhan pengguna internet dan telepon berkembang sangat pesat. Berdasarkan riset *Wearesocial Hootsuite* tahun 2019 pengguna media sosial di Indonesia mencapai 150 juta atau sebesar 56% dari total populasi. Jumlah tersebut naik 20% dari survei sebelumnya. Sementara pengguna media sosial mobile (*gadget*) mencapai 130 juta atau sekitar 48% dari populasi sebagaimana terlihat dari Gambar di bawah ini.



Sumber: <https://wearesocial.com/>

Gambar 4.6
Pengguna Media Sosial di Indonesia

Dengan gambar diatas dapat diketahui bahwa pertumbuhan teknologi yang cukup pesat yang akan berdampak diberbagai sektor kehidupan, salah satunya ialah sektor ekonomi yang meliputi transaksi jual beli. Perubahan perilaku jual beli yang dilakukan oleh masyarakat dimana transaksi jual beli sudah mengalami pergeseran, jika sebelumnya transaksi dilakukan secara langsung dimana antara penjual dan pembeli bertemu dan pembeli bisa melihat produk yang diinginkan secara langsung namun saat ini antara pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung tetapi transaksi dilakukan secara online dan produk yang diinginkan hanya bisa dilihat melalui foto. Spesifikasi detail tentang produk bisaanya diberikan bersamaan dengan foto yang ditampilkan.

Berdasarkan hasil survei Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2019 mengidentifikasi berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha berdasarkan prioritasnya, meliputi: kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, dan persaingan usaha yang ketat. Maka dalam hal ini penjualan secara online sangatlah penting yang dimana akan memperluas jaringan konsumen dengan pemanfaatan aplikasi online food seperti Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* dalam memasarkan produknya sehingga dapat meningkatkan keunggulan bersaing bagi pedagang-pedagang lainnya.

Namun demikian, penjualan secara online di sisi lain dapat memperburuk ketimpangan dikarenakan ada sebagian kelompok yang cepat mengikuti perkembangan digital dan sukses, serta ada pula yang tidak bisa mengikutinya (Raja Zulkifi et al., 2018; Salman et al., 2016). Penjualan online masih menjadi tantangan bagi sebagian pengusaha, karena bagi yang mampu beradaptasi, keuntungan berlipat ganda akan didapat. Sebaliknya, pengusaha yang tidak dapat mengikuti kecanggihan perkembangan zaman bukan tidak mungkin akan jauh ketinggalan yang dimana ditandai dengan perbandingan dalam pendapatan tiap pedagang yang sudah bermitra dengan aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* sebagai berikut:

Tabel 4.5

Perbandingan Penjualan Sebelum dan Sesudah Bergabung dengan aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery*

DAFTAR USAHA	LABA		PERSENTASE %
	SEBELUM	SESUDAH	
Alesha Frozen	200.000	900.000	78%
Ayam Geprek Pasar Hilir	300.000	1.000.000	70%
Gerobak Rujak	300.000	300.000	0%
Kuliner Hits Palembang	800.000	1.500.000	47%
Hexa fried chicken	500.000	1.000.000	50%

DAFTAR USAHA	LABA		PERSENTASE %
	SEBELUM	SESUDAH	
Warung Rafka	200.000	300.000	33% %
Mie Alfala	500.000	1.000.000	50%
Bakso Pentol Mekar	200.000	500.000	60%
Warung Mak Hamid	300.000	700.000	57%
Ayam Getuk Restu Ibu	500.000	1.000.000	50%

(Sumber: Data Primer yang telah diolah)

Dari tabel di atas dapat ditarik kesimpulan seluruh pedagang mengalami peningkatan omzet setelah bergabung dan menjadi mitra dari aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* walaupun sebagian pedagang mengalami kenaikan yang belum signifikan bahkan sama sekali tidak mengalami kenaikan omzet. Dari data di atas juga menjelaskan bahwa pendapatan dari pedagang Kuliner Hits Palembang yang memiliki omzet yang lebih tinggi karena sebelum bergabung ke dalam aplikasi penghasilan Kuliner Hits Palembang juga relatif lebih tinggi dibanding dengan usaha kuliner yang lain, ditambah lagi dibantu oleh aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* walaupun tidak melebihi kenaikan yang didapat oleh Alesha Frozen yang mendapat penghasilan lebih dari 78persen setelah bergabung ke dalam aplikasi.

Oleh karena itu untuk bisa memenangkan persaingan usaha maka saat ini pedagang harus memiliki media untuk memperkenalkan produknya secara online dan harus melakukan kajian secara terus menerus terhadap perilaku konsumen sehingga produsen mampu memenuhi keinginan pelanggan dan bisa memberikan layanan, baik informasi maupun produk secara cepat dan tepat. Selain itu pedagang juga harus secara terus menerus melihat pesaingnya terkait produk yang diproduksi, spesifikasi produknya, marketshare yang dilayani, dan strategi pemasaran yang dilakukan.

Pemahaman yang baik terhadap pesaing akan memberikan strategi yang tepat untuk bisa memenangkan persaingan serta perlunya menciptakan brand image yang kuat sehingga jika ada yang mencari produk yang diinginkan, orang akan langsung teringat dengan brand kita serta dapat meningkatkan penjualan yang dimana akan berdampak pada peningkatan omzet bagi pedagang di Pasar Baru Kec. Panyabungan.

C. Pembahasan

1. Kontribusi Keberadaan Aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-Suru All Delivery* Terhadap Peningkatan Omzet Pada Pedagang di Pasar Baru Panyabungan

Kontribusi keberadaan aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* dapat mempermudah para pedagang online dalam memasarkan suatu produk, karena ketika mereka memasarkan produk yang di jual lewat aplikasi banyak yang dapat melihat produk yang ditawarkan. Bukan hanya masyarakat di Kecamatan Panyabungan saja yang dapat melihat atau membeli produk yang ditawarkan oleh pedagang melainkan banyak orang khususnya di luar Kecamatan Panyabungan.

Selain itu keberadaan aplikasi ini terbukti bisa membantu pengusaha kuliner meningkatkan omzetnya. Dapat diketahui dari hasil penelitian melalui wawancara dengan beberapa narasumber, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dari 10 pedagang kuliner di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan merasakan adanya peningkatan penjualan setelah bergabung melalui aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* meskipun ada beberapa pedagang yang kurang merasakan peningkatan omzet disebabkan oleh masih lebih banyak konsumen membeli langsung ke gerai dibandingkan membeli melalui aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery*.

Sebagaimana hasil wawancara dengan pedagang kuliner Gerobak Rujak bahkan sama sekali tidak merasakan adanya peningkatan omzet selama bergabung dan pedagang kuliner Mie Rafka yang dimana merasakan sedikit adanya peningkatan omzet sekitar 33% setelah bergabung dengan aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery*. Akan tetapi ada juga beberapa narasumber yang sangat merasakan adanya peningkatan omzet yang cukup signifikan setiap bulannya setelah bergabung aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery*. Sebagaimana hasil wawancara dengan pedagang kuliner Alesha Frozen yang dimana merasakan peningkatan omzet yang cukup signifikan sekitar 78% yang bermula hanya Rp. 200.000/bulan kemudian setelah bergabung menjadi Rp. 900.000/bulan. Selain itu, pedagang Ayam Geprek Pasar Hilir yang dimana merasakan peningkatan omzet yang cukup signifikan sekitar 70% yang bermula hanya Rp. 300.000/bulan kemudian setelah bergabung menjadi Rp. 1.000.000/bulan.

Sebagaimana hasil wawancara dengan pedagang kuliner Bakso Pentol Mekar. Beliau mengatakan bahwa selama bergabung dengan aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* peningkatan penjualan yang terjadi tidak signifikan, hanya bertambah sedikit yang mulanya hanya Rp.200.000/bulan menjadi Rp. 600.000/bulan karena lebih banyak pembeli langsung datang ke gerai serta narasumber berkata hambatan yang dirasakan semenjak bergabung salah satunya ongkos kirim yang mahal dan juga keterlambatan mengambil atau mengantar ke pembeli.

Salah satu pedagang mengatakan bahwa ketika berjualan mereka tidak harus disibukan untuk menjaga produk yang mereka jual atau mereka tidak perlu untuk tinggal dirumah dalam berjualan melainkan mereka dapat memantau lewat aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* jika ada yang ingin memesan produk yang di tawarkan. Bahkan sebagian besar dari pedagang yang peneliti wawancarain mereka mengatakan bahwa mereka terus melakukan upaya agar mereka dapat terus berdagang dengan cara meningkatkan kualitas produk, memberikan promo atau diskon, dan membuat pelanggan puas atas produk yang dibeli.

Akan tetapi ada beberapa pedagang yang mengalami hambatan, salah satunya ialah pedagang kuliner Hexa Fried Chicken yang dimana keterlambatan driver mengantarkan makanan yang membuat pelanggan lebih memilih membeli langsung datang ke toko dari pada menggunakan layanan aplikasi untuk menghindari ongkos kirim yang menurut mereka semakin mahal. Meskipun demikian, tidak sedikit juga bagi pedagang menghasilkan keuntungan sehingga mereka dapat membantu perekonomian keluarga mereka. Ada beberapa kontribusi atas keberadaan aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* menurut para narasumber yang sudah merasakan keberadaan aplikasi tersebut ialah:

- a. Bagi pedagang kuliner, antara lain:
 - 1) Memperluas target pasar.
 - 2) Dengan capital outplay (pengeluaran) yang minim, seorang pedagang dapat dengan mudah menemukan lebih banyak

pelanggan, supplier yang lebih baik dan partner bisnis yang paling cocok.

- 3) Biaya yang lebih rendah, para pemasar yang melakukan penjualan online dapat menghindari biaya pengelolaan gerai dan biaya sewa, asuransi serta prasarana yang menyertainya. Para penjual dapat membuat katalog digital dengan biaya yang lebih rendah.

b. Bagi konsumen, antara lain:

- 1) Dapat dengan mudah berbelanja atau transaksi tanpa batas waktu maupun batas lokasi yang tidak perlu dikunjungi.
- 2) Lebih banyak mendapati berbagai pilihan dalam memilih produk sesuai dengan kualitas produk yang inginkan.
- 3) Menghemat biaya dan waktu, sistemnya online dari promosi, pemesanan dan pembayaran bisa dilakukan secara online dan pengiriman juga dengan mudah dan instan.

2. Faktor Apa yang Mempengaruhi Pedagang Dalam Memilih Marpoken Delivery dan Suru-Suru All Delivery di Pasar Baru Panyabungan

Masih banyak pelaku usaha kuliner mengalami berbagai hambatan yang bersifat eksternal dan internal. Hal yang berkaitan dengan eksternal, antara lain : a) akses pembiayaan usaha yang terbatas, b) mahalnya biaya infrastruktur serta yang berkaitan dengan internal, antara lain : a) sumber daya manusia b) pemasaran dan teknologi, c) modal intelektual.

Banyak sekali pedagang khususnya pedagang kecil mencoba berbagai cara agar usahanya tetap berjalan, dengan cara memanfaatkan adanya internet, dengan memanfaatkan sosial media atau aplikasi yang ada di smartphone masing-masing. Dengan memanfaatkan internet, para pedagang dapat mengembangkan pasar dan menjaring konsumen, karena di pandang jangkauan pemasarannya bisa lebih luas jika dibandingkan dengan pemasaran konvensional.

Dengan perkembangan teknologi ini perilaku konsumen pun mulai berubah, dimana perilaku tersebut mulai beralih dari pembelian secara

langsung menjadi pembelian secara online, hal ini menjadikan bisnis online semakin menjanjikan. Oleh sebab itu, banyak sekali aplikasi-aplikasi yang menyediakan jasa layanan antar makanan dan minuman yang bisa dipesan melalui ponsel dengan menggunakan aplikasi yang bisa dipesan melalui smartphone.

Dengan aplikasi ini konsumen akan sangat dimudahkan untuk mencari menu makanan apa yang di inginkan, di dalam aplikasi tersebut terdaftar banyak menu makanan dan dilengkapi dengan harga, sehingga konsumen leluasa untuk menyesuaikan harga yang diinginkan.

Maka dari itu, para pedagang di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan memilih aplikasi *Marpoken Delivery* dan *Suru-suru All Delivery* yang akan digunakan dalam penjualan online yang disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut:

a) Memperluas target pasar

Para pedagang merasakan adanya peningkatan target pasar. Hal tersebut dikarenakan aplikasi *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery* sangat mampu menjangkau pasar yang lebih luas tanpa harus mengeluarkan banyak biaya yang dimana dapat menghemat biaya operasional para pedagang. Faktor ini termasuk faktor yang paling utama dalam memilih aplikasi yang akan dipakai oleh para pedagang di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan.

b) Peningkatan omzet penjualan

Jika bisnis kuliner sudah berjalan cukup lama, tentu saja akan banyak pelanggan khusus dan bisa lebih banyak menjangkau pelanggan. Apalagi dengan memanfaatkan aplikasi antar makanan seperti *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery*.

c) Meningkatnya popularitas

Menurut beberapa narasumber, sebuah popularitas usaha kuliner atau produk itu penting. Dengan terdaftar *pada aplikasi Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery*, bisa meningkatkan popularitas usaha kuliner

dengan peluang ini. Sehingga usaha kuliner atau produk langsung bisa dilihat pengguna yang otomatis akan meningkatkan eksposur produk.

d) Menghemat biaya operasional pengiriman/pengantaran

Hal menguntungkan lainnya bagi usaha kuliner yaitu tidak memerlukan kurir antar, sebab para driver siap kapan saja melayani. Jadi tak perlu lagi repot-repot mencari ojek atau kurir karena layanan *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery* siap mengantarkan pesanan dalam waktu 24 jam. Sehingga usaha kuliner tinggal fokus berinovasi dengan makanan yang akan ditawarkan kepada pelanggan dan tinggal menunggu orderan.

Dengan menggunakan aplikasi *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery*. sebagai media penjualan online, terdapat banyak manfaat yang dapat diperoleh bagi para pedagang di Pasar Baru Kec. Panyabungan. Seperti yang dijelaskan oleh mayoritas narasumber yang setuju bahwa di era digital saat ini aplikasi online merupakan media penjualan yang efektif mampu menjangkau jaringan pasar yang lebih luas sehingga meningkatnya omzet penjualan.

3. Kontribusi Marpoken Delivery dan Suru-Suru All Delivery Dalam Membantu Persaingan Bisnis Pedagang di Pasar Baru Panyabungan.

Kontribusi aplikasi *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery* dapat memberikan manfaat yang besar terhadap dunia bisnis yang kompetitif. Pedagang yang mampu bersaing dalam kompetisi tersebut adalah pedagang yang mampu mengimplementasikan atau memakai aplikasi tersebut. Salah satu cara pengimplementasi tersebut meningkatkan persaingan bisnis dan penjualan produk melalui aplikasi *Marpoken Delivery dan Suru-suru All Delivery* yaitu dengan memasarkan berbagai macam produk.

Dalam dunia persaingan yang ketat, memuaskan pelanggan tidak bisa menjadi satu-satunya tujuan yang harus dicapai. Konsumen saat ini terus mencoba membandingkan layanan dari setiap pedagang yang berbeda

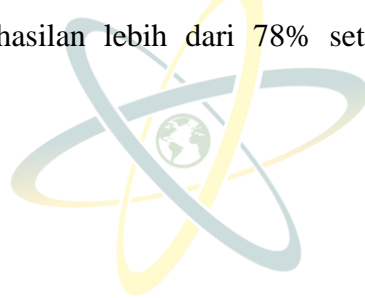
sehingga konsumen mendapatkan hal yang memberikan keuntungan terbaik bagi mereka. Kondisi persaingan yang sangat menuntut para Pedagang di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan untuk mampu bertahan. Sebagai pelaku usaha kuliner harus menerapkan strategi bersaing dan pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan kepercayaan pelanggan.

Strategi intensif yaitu melakukan penetrasi pasar dengan cara peningkatan kualitas produk, kualitas layanan, promosi/diskon serta menambah varian produk guna memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan. Sebagian pelaku kuliner di Pasar Baru Kecamatan Panyabungan memandang persaingan sebagai sesuatu yang kurang menguntungkan yang dikarenakan apabila banyaknya pedagang yang terlibat proses persaingan, maka keuntungan semakin berkurang. Untuk bisa menang dalam persaingan sering pelaku usaha kuliner harus menekan harga untuk merebut konsumen, penekanan harga ini tentunya akan berakibat berkurangnya keuntungan yang diperoleh. Dengan demikian merupakan sesuatu yang logis bila para pelaku usaha kuliner memilih untuk tidak bersaing.

Aktivitas perdagangan yang semakin meningkat menyebabkan semakin tingginya persaingan antar pelaku usaha dalam memperoleh pendapatan, sehingga menuntut para pelaku usaha untuk terus mengasah kreatifitasnya dalam menciptakan inovasi baru, menghasilkan produk yang berkualitas serta strategi penjualan yang baik, hal ini perlu dilakukan untuk menarik minat para konsumen dan untuk menghasilkan pendapatan yang sebesar-besarnya. Hasil penelitian yang dilakukan di Pasar Baru Panyabungan memperkuat teori sebelumnya yang dimana tingkat persaingan memberikan dampak yang signifikan terhadap pendapatan pedagang. Semakin tinggi tingkat persaingan maka semakin rendah pendapatan yang diperoleh.

Oleh karena itu, bagi pedagang disarankan untuk memiliki manajemen modal yang baik seperti menambah variasi produk dan memperhatikan strategi bersaing, misalnya memproduksi atau memasarkan produk baru yang belum banyak beredar di pasaran. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian

berdasarkan tabel 4.5 mengenai perbandingan pendapatan omzet yang berbeda-beda setiap Pedagang di Pasar Baru Kec. Panyabungan. Salah satunya Pedagang Kuliner Hits Palembang yang memiliki omzet yang lebih tinggi karena sebelum bergabung ke dalam aplikasi penghasilan Kuliner Hits Palembang juga relatif lebih tinggi dibanding dengan usaha kuliner yang lain, ditambah lagi dibantu oleh aplikasi Marpoken *Delivery* dan Suru-suru *All Delivery* walaupun tidak melebihi kenaikan yang didapat oleh Alesha Frozen yang mendapat penghasilan lebih dari 78% setelah bergabung ke dalam aplikasi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN