

Pemanfaatan Aplikasi Antar Makanan Dimasa Pandemi Untuk Menunjang Usaha Kuliner Masyarakat Dikalangan Generasi Z Pada Era Society 5.0

**Ni Wayan Sri Mira Dayini¹, Ni Wayan Amira Uyeni², I Nyoman
Bayu Surya Dinata³, Dr. I Wayan Widnyana, SE., MM⁴**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Fakultas Hukum

Universitas Mahasaraswati Denpasar

wywid@unmas.acid

Abstrak

Perkembangan teknologi dan informasi sangat berperan penting dalam meningkatkan taraf pertumbuhan ekonomi. Pemanfaatan teknologi dan informasi digunakan dalam menunjang usaha kuliner masyarakat. Keberadaan aplikasi antar makanan menjadi salah satu layanan yang memungkinkan seseorang untuk memesan makanan tanpa harus ke tempat yang dituju. Aplikasi antar makanan ini dapat berupa GoFood dan GrabFood. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana keberadaan Aplikasi Antar Makanan dalam menunjang usaha kuliner masyarakat di kalangan generasi z pada era society 5.0. Penelitian ini menggunakan metode teknik pengumpulan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui web scraping atau mengakses informasi melalui media sosial. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan aplikasi antar makanan melalui layanan GoFood dan GrabFood sangat membantu masyarakat dalam pemesanan makanan tanpa harus datang ke tempat yang dituju. Bagi pengusaha kuliner Gofood dan Grabfood juga dapat membantu mempromosikan produk mereka serta meningkatkan penjualan para pengusaha kuliner.

Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan informasi saat ini semakin mempermudah orang dalam melakukan berbagai bisnis seperti salah satunya bisnis kuliner. Bisnis kuliner merupakan bisnis yang paling menjanjikan, karena makanan dan minuman sampai kapanpun akan selalu dibutuhkan. Target pasar bisnis makanan sangat luas karena tidak akan ada matinya. Semakin makanan tersebut memiliki rasa yang unik dan enak, maka semakin besar potensi bisnis kuliner tersebut berkembang pesat. Bagi masyarakat yang ingin memulai bisnis kuliner atau yang kini sedang menjalankan bisnis kuliner, masyarakat dapat mengembangkan usaha kuliner dengan mencoba untuk bermitra bersama GoFood atau GrabFood. Keberadaan aplikasi antar makanan seperti Gofood dan Grabfood dapat menjadi salah satu cara untuk memesan makanan tanpa harus ke tempat yang dituju.

Menurut hasil riset Nielsen Singapura, 84 persen masyarakat telah menggunakan lebih dari satu aplikasi pesan antar makanan. Dengan melakukan kerjasama dengan Go-Jek atau Grab, masyarakat dapat memperoleh beberapa keuntungan, karena sistem pemesanan makanan yang ditawarkan keduanya sangat baik. Hanya dengan bermodal kecil saja sudah bisa menjalankan bisnis kuliner itu. Selain bisa menguntungkan secara finansial, pelaku bisnis kuliner pun bisa mendapatkan keuntungan lainnya.

Jika sebelumnya para pengusaha kuliner kesulitan dalam memasarkan produk, kini hal tersebut bisa diatasi dengan berkerjasama sama melalui Gofood atau Grabfood. Dengan adanya aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood maka para pengusaha kuliner tidak perlu khawatir dalam memasarkan usaha kulinernya terlebih lagi di masa pandemi Covid-19 yang membuat para pembeli enggan untuk keluar rumah. Demikian juga jika lokasi usaha tersebut tidak strategis dan sulit untuk dijangkau, Gofood atau Grabfood dapat membantu untuk memasarkan produk mereka. Banyak keuntungan yang dapat

diperoleh bagi pengusaha bisnis kuliner jika mereka dapat memanfaatkan aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood, yaitu:

1. Dapat Menjangkau Konsumen Lebih Luas

Dalam mengembangkan bisnis kuliner atau produk makanan, hal yang sering biasanya karena terbatas jangkauan atau tempat usaha kuliner tersebut kurang strategis. Tapi hal tersebut kini menjadi bukan kendala lagi karena jika memanfaatkan aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood akan secara otomatis menjangkau para konsumen secara luas karena ada ratusan ribu driver ojek online yang siap mengantarkan makanan dan minuman ke pelanggan.

2. Meningkatkan Popularitas Usaha Kuliner

Sebuah popularitas usaha kuliner atau produk makanan itu penting. Dengan terdaftar pada aplikasi GoFood atau GrabFood, pengusaha bisnis kuliner dapat meningkatkan usaha kulinernya dengan mempromosikan produk makanan mereka. Sehingga produk makanan bisa dilihat pengguna yang otomatis akan meningkatkan eksposur produk.

3. Meningkatkan 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 Gofood dan Grabfood yang dapat memesan makanan tanpa ke tempat yang dituju. Dengan mengolah makanan secara menarik dan bercita rasa tinggi dan memuaskan, secara otomatis orderan pun akan semakin banyak. Semakin banyak orderan omzet pun akan meningkat.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode analisis data sekunder. Analisis data sekunder merupakan analisis data yang dilakukan terhadap data yang sudah ada tanpa perlu melakukan wawancara, survey observasi dan teknik pengumpulan data tertentu lainnya. Teknik pengumpulan data sekunder dilakukan karena disebabkan oleh pengambilan data primer yang memakan lebih banyak waktu, biaya, dan tenaga. Sama seperti proses pengumpulan data primer yang memiliki beberapa teknik, data sekunder juga demikian. Salah satu teknik yang bisa digunakan adalah web scraping. Web scraping merupakan proses pengumpulan data dan informasi yang ada dalam sebuah website secara otomatis dan spesifik. Dikatakan spesifik karena data yang diambil hanya dibagian tertentu sesuai dengan kebutuhan.

Peneliti juga melakukan pencarian data melalui sumber-sumber tertulis untuk memperoleh informasi mengenai objek penelitian ini. Melalui pengumpulan data online/ internet searching. Internet searching memudahkan dalam membantu peneliti menemukan suatu informasi data. Mencari data di internet bisa dilakukan dengan cara *searching*, *browsing*, *surfing* ataupun *downloading*. Dalam penelitian ini, analisis data yang dilakukan adalah mengenai bagaimana dampak keberadaan aplikasi pesan antar makanan berupa layanan Gofood dan Grabfood terhadap penjualan usaha kuliner. Setelah data tersebut telah selesai dikumpulkan selanjutnya data tersebut akan diolah sesuai dengan permasalahannya.

Hasil dan Pembahasan

Hasil data penelitian pengusaha kuliner yang bergabung dengan aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood melalui web scraping dan pengumpulan data online/ internet searching yang bertujuan untuk mengetahui dampak keberadaan aplikasi antar makanan

seperti Gofood atau Grabfood dalam menunjang usaha kuliner masyarakat dikalangan generasi z pada era society 5.0.

Salah satu mitra UMKM asal Bali, Made Bayu Darmadi, penerus dari Nasi Ayam Kedewatan Ibu Mangku, Seminyak, bercerita perubahan yang dialami sejak bergabung dengan Gofood, terlebih dimasa pandemi. Omsetnya sempat melorot hingga Rp 50.000-Rp 200.000 perhari. Made Bayu Darmadi berupaya melakukan inovasi dengan berbagai menu baru. Selain nasi kotak dan nasi bungkus, dimunculkan menu ala carte, seperti sambal, sate dan ayam suwir. Variasi tersebut membuat pelanggan memiliki banyak pilihan. Made Bayu Darmadi mengaku sangat terbantu dengan GoFood sehingga bisnisnya mampu bertahan di masa pandemi. Kini saat keadaan berangsur normal, Bayu mendapati kalau penjualan melalui GoFood mampu menaikkan omset restoran hingga 2 kali lipat, yang dulunya sempat hampir tidak ada orderan, sekarang bisa 80-110 orderan per harinya

Pengalaman Made Bayu Darmadi dalam mengandalkan teknologi aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood untuk bertahan di masa pandemi juga sejalan dengan temuan survei Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LD FEB UI) yang menyebutkan bahwa pendapatan mitra UMKM GoFood rata-rata naik 66 persen di tahun 2021 dibandingkan tahun 2020, di mana 4 dari 5 UMKM percaya GoFood mendukung pertumbuhan usaha mereka. Pada survei yang sama, 9 dari 10 mitra berencana untuk menjalankan kemitraan jangka panjang bersama GoFood. Mereka mengakui GoFood memberikan banyak manfaat, diantaranya kesempatan mengatur promosi, akses ke pelanggan yang lebih luas, hingga kemudahan mengelola kegiatan operasional.

Hal yang sama juga sempat dirasakan Amigos Bar dan Cantina Kemang. Mereka sempat tutup dua pekan, hingga akhirnya mulai beradaptasi dengan pandemi Covid-19. Sebagai restoran yang menjual

makanan khas Meksiko, termasuk burger, ia mengaku, terimbas parah datangnya pandemi. Salah satu cara yang ditempuh adalah ikut mempromosikan produk makanannya Gofood. Pada saat masa normal jujur tak terlalu prioritas order online, lebih enak pengunjung nongkrong dan dine in, persentase 15 sampai 20 persen total omzet Gofood. Dari porsi pesanan daring semula 20 persen, seiring berjalannya waktu naik menjadi 90 persen.

Ketika masa pandemi persentase order Gofood naik dari 85 sampai 90 persen. Amigos selama ini, memang mengandalkan pesanan pengunjung yang datang dan makan di lokasi saat situasi masih normal. Tapi begitu datang pandemi, mau tidak mau manajemen mengubah konsep berjualan daring agar bisa bertahan. Karena itu, Amigos akhirnya tertarik dan memanfaatkan aplikasi antar makanan seperti Gofood kala pandemi. Secara perlahan, akhirnya penjualan yang sempat turun parah, mulai membaik.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian melalui web scraping dan pengumpulan data online/ internet searching yang telah dilakukan mengenai Pemanfaatan Aplikasi Antar Makanan Seperti Gofood Atau Grabfood Dimasa Pandemi Untuk Menunjang Usaha Kuliner Masyarakat Dikalangan Generasi Z Pada Era Society 5.0 dapat ditarik kesimpulan bahwa keberadaan Gofood atau Grabfood membawa dampak positif kepada pengusaha kuliner. Beberapa pengusaha kuliner yang hampir mengalami kebangkrutan dimasa pandemi dapat bangkit kembali dengan mempromosikan produk mereka di aplikasi Gofood atau grabfood. Pengusaha kuliner merasa sangat terbantu dengan adanya aplikasi antar makanan seperti Gofood atau Grabfood karena dapat meningkatkan penjualan, mempromosikan produk yang dijual, serta menjangkau konsumen lebih luas.

Ucapan Terima kasih

Kami sebagai penulis mengucapkan terima kasih kepada bapak Dr. I Wayan Widnyana, S.E., M.M. selaku pembimbing atas segala bimbingan dan kemudahan yang diberikan dalam pembuatan artikel ini. Terima kasih juga kepada teman-teman satu kelompok angkatan 2021 yang telah mengeluarkan ide dalam pembuatan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

Budiarta, 2021. *Sempat Tutup Tiga Bulan, Warung Nasi Ayam Kedewatan, Seminyak Bangkit*. [Online] Available at: <https://www.balipuspanews.com/sempat-tutup-tiga-bulan-warung-nasi-ayam-kedewatan-seminyak-bangkit.html>

[Diakses 17 Januari 2022].

Cahyani, M., 2021. Analisis Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya kota Mataram. Volume 5, No. 1 Juni 2021, pp. 1-14.

CekAja, 2020. *8 Keuntungan Pengusaha Kuliner Bermitra dengan Ojek Online*. [Online] Available at: <https://www.cekaja.com/info/8-keuntungan-pengusaha-kuliner-bermitra-dengan-ojek-online>

[Diakses 16 Januari 2022].

Delyani, G., 2021. *Kenali Web Scraping, Salah Satu Teknik Pengumpulan Data Sekunder!*. [Online] Available at: <https://www.dqlab.id/kenali-web-scraping-salah-satu-teknik-pengumpulan-data-sekunder>

[Diakses 17 Januari 2022].

Putra, E. P., 2021. *Usaha Kuliner Sukses Lewati Krisis Terbantu Pesanan Daring*. [Online] Available at:

<https://www.republika.co.id/berita/r1fllk484/usaha-kuliner-sukses-lewati-krisis-terbantu-pesanan-daring>

[Diakses 19 Januari 2022]