

Pengembangan Kuliner Dari Digital Marketing Dengan Menggunakan Aplikasi Go-Jek

Devina¹⁾, Edvan Josley²⁾, Isabela Hadiano³⁾, dan Jhoni Hendri⁴⁾

¹Universitas Internasional Batam (Devina)
email: devinakho13@gmail.com

²Universitas Internasional Batam (Edvan Josley)
email: edvanjosley1@gmail.com

³ Universitas Internasional Batam (Isabela Hadiano)
email: isabela.hadiano@gmail.com

⁴ Universitas Internasional Batam (Jhoni Hendri)
email: jhonilim8888@gmail.com

Abstract

Culinary business is one of the promising business, that is the reason why many people chose culinary business as a source of income or an additional income. This also happened in Tiban Lama, Sekupang, Batam. Not to mention that there are still many people who purposely go out to buy the food that they want like Nasi Padang. This has caused the consumers of Nasi Padang to decrease. Regarding this matter, we have discussed and found out the way to broaden the marketing other than through effective social media, and that is by registering the stall to an e-commerce platform like Go-JEK. After the owner had registered to this platform, the owner had confessed that their revenue has increased, and the other impact is that the income of GO-JEK driver who lives in Tiban Lama or based around Tiban Lama area

Kata Kunci: *Culinary business, GO-JEK, Platform E-Commerce , Tiban Lama*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di era seperti sekarang ini, setiap orang berlomba-lomba berinovasi menciptakan bisnis yang spektakuler, tak hanya para elit bermodal besar yang mampu menciptakan bisnis tersebut. Karena sekarang hampir setiap orang sadar akan perubahan gaya hidup yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir. Salah satu bisnis yang menjanjikan tidak pernah sepi konsumen dan kian menjamur adalah bisnis kuliner. Gaya hidup seperti apa yang membuat bisnis kuliner kian di lirik para pemula bisnis? Zaman sekarang ini semakin meningkatnya pekerja kantor yang tidak mempunyai banyak waktu untuk sekedar keluar membeli makanan, atau alasan lainnya teknologi dan internet yang merambat hingga pengguna remaja bahkan anak-anak yang menjadikan itu

sebagai alternatif pemesanan layanan barang atau jasa yang efisien, alasan lainnya yaitu pola hidup masyarakat yang semakin menuntut adanya mobilisasi yang memudahkan segala sesuatunya. Sehingga bisnis kuliner yang di padu dengan teknologi dapat memecahkan tuntutan-tuntutan diatas. Berdasarkan hasil observasi yang telah kelompok kami lakukan beberapa minggu yang lalu, temuan adanya warung-warung makan di sekitaran rumah warga tepatnya di RT 001 RW 010. Dan pemilik salah satu warung makan nasi padang “Ampera Tuan Mande” mengaku pembeli nasi padang hanya terbatas warga di sekitaran rumah, karena lokasinya tepat di sekitaran gang.

Di tengah kesibukan zaman yang berkembang pesat ini, banyak bermunculan makanan-makanan yang baru karena permintaan yang tinggi seperti makanan cepat saji/makanan instan lainnya. Namun, dibalik berkembangnya

berbagai makanan cepat saji, tetap ada salah satu jenis makanan yang tidak akan terlupakan oleh masyarakat Indonesia. Makanan tersebut adalah nasi padang.

Selain itu, nasi Padang merupakan salah satu makanan yang dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, baik dari anak-anak, orang dewasa, maupun orang tua bahkan sampai ke mancanegara.

Tetapi, di samping itu semua, ada satu penghalang yang membuat peminat nasi Padang semakin berkurang. Bukan karena faktor umur, rasa, atau kalah bersaing, melainkan karena alasan-alasan di atas yaitu kesibukan yang dialami oleh kebanyakan masyarakat di zaman sekarang sehingga membuat orang-orang tidak ada waktu untuk sengaja pergi ke luar rumah/kantor demi membeli nasi padang tersebut. Dari kasus tersebut, penyebab peminat nasi padang berkurang adalah karena ketiadaan waktu yang belum lagi permasalahan lokasi yang sukar dijangkau dengan mobil. Meskipun lokasi warung tersebut berada di sekitaran gang, belum tentu itu juga merupakan akses masuk untuk kendaraan roda empat. Belum lagi warung seperti ini yang dengan mudah kalah bersaing karena ‘agak’ sulit dijangkau, dan di sekitar Sekupang juga terdapat beberapa tempat nongkrong yang memburu kaum milenial dengan *layout*, *design* yang *trendy* yang tentu saja lebih menarik perhatian, serta di lengkapi internet.

Jadi dari permasalahan seperti inilah, penulis berusaha menjembatani agar orang-orang yang berpotensi sebagai pembeli dapat menikmati makanan yang legendaris tersebut. Sampai pada akhirnya kami memiliki ide yang dapat membantu pedagang nasi padang ini dengan memberikan salah satu solusi yang di tawarkan adalah adanya fasilitas mengantarkan nasi padang yang ingin dibeli oleh konsumen. Hal ini dapat diwujudkan dengan mendaftarkan bisnis nasi padang tersebut ke *platform e-commerce* yang bergerak di bidang pengantaran makanan. Sesuai dengan yang

pembahasan tersebut, maka bisnis kuliner semakin menarik untuk di selami jika dipadu dengan inovasi dan teknologi. Kami berusaha membantu pedagang nasi Padang tersebut dengan sentuhan teknologi, karena tidak sedikit bagi perusahaan yang bekerja sama dengan GO-JEK yang merasakan omset penjualan yang melesat dari layanan GO-FOOD. Semakin meningkatnya jumlah penduduk dan pertumbuhan ekonomi, khususnya Batam kota industri yang menarik perhatian pulau-pulau sekitarnya, hal ini membuat para pendatang tertarik mencari tempat tinggal di sekitaran Tiban dengan harga yang lebih terjangkau jika di bandingkan daerah sekitaran kota seperti Nagoya, Baloi, Batam Center. Lokasi ini tidak terlalu jauh dengan perusahaan.

Maka, salah satu *platform* yang menyediakan jasa ini dan sudah tidak asing lagi di masyarakat yang tidak terlepas dari perkembangan teknologi yaitu GO-FOOD.

GO-FOOD merupakan layanan pesan-antar makanan yang terbesar di dunia di luar Cina dan bekerja sama dengan banyaknya *merchant* di berbagai kota di Indonesia. Terdapat lebih dari 125,000 restoran telah menjadi mitra GO-FOOD yang resmi bekerja sama. Melalui aplikasi ini, pedagang nasi padang dapat dengan mudah mengirimkan pesanan konsumennya ke tujuan. Konsumen pun cukup memesannya dari aplikasi di *handphone* dan menunggu pesannya sampai ke tujuan. Hal ini menjadi solusi bagi para konsumen yang ingin menikmati nasi padang ditengah-tengah kesibukan yang ada.

Dengan mendaftarkan produk nasi padang pedagang tersebut ke aplikasi pengantar makanan seperti GO-FOOD, pedagang nasi padang di zaman sekarang sudah bisa lebih berkembang dan bersaing serta mengikuti perkembangan zaman yang sudah canggih dan serba *online* serta tidak perlu takut akan persaingan dengan *café-café* yang ada di sekitaran.

2. METODE PELAKSANAAN

Untuk mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan dari pemerintah yaitu salah satunya *Sustainable Development Goals* (SDGs) Nomor 8 tentang pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi yaitu mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, tenaga kerja penuh dan produktif dan pekerjaan yang layak (McKee, Robert & Gerace, Tom. 2018). Maka, diwujudkan dengan pengimplementasian aplikasi online melalui aplikasi GO-JEK yang dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia dengan memberikan pekerjaan yang layak bagi semua kalangan. Fitur GO-FOOD yang dikembangkan GO-JEK dapat memberi keuntungan bagi semua pihak yang berhubungan. Dari pihak konsumen, dapat dimudahkan dalam hal memesan makanan, dari pihak GO-JEK dapat menambah pendapatan dengan banyaknya pesanan yang masuk via orderan GO-FOOD, sedangkan dari pihak perusahaan yang bekerja sama dengan GO-JEK, adanya kenaikan omset penjualan dari layanan GO-FOOD. Karena semakin banyaknya jumlah penduduk yang tidak lagi melihat batasan lokasi dimana tempat yang menyediakan makanan tersebut, maka akan semakin banyak pula konsumsi masyarakat. Dengan memanfaatkan *social media*, semua bekerja secara efektif dan efisien sehingga tidak membuang banyak waktu untuk transaksi jual-beli (Zarella, Dan. 2009). Hanya dengan memesan makanan menggunakan aplikasi GO-JEK dengan fitur GO-FOOD nya, dapat memudahkan para pekerja yang sangat sibuk dan tidak memiliki waktu hanya untuk membeli makan, dengan GO-JEK, hanya akan memakan waktu kurang dari 30 menit (Tergantung lokasi yang dibeli dan lokasi drivernya).

Cara Pendaftaran GO-FOOD ke dalam Aplikasi GO-JEK :

1. Tekan Aplikasi “Play Store”, Lalu download aplikasi GO-BIZ untuk mendaftar kedalam GO-FOOD
2. Buka Aplikasi GO-BIZ
3. Tekan “DAFTAR GO-FOOD”
4. Tekan “DAFTAR SEKARANG”
5. Pilih Jenis Pendaftaran yang anda inginkan
 - Buka Restoran baru milik pribadi.

Restoran anda akan muncul di pilihan GO-FOOD dan mendapatkan akun GO-BIZ untuk kelola restoran anda !
 - Buka restoran baru milik perusahaan.

Daftarkan restoran anda yang sudah punya SIUP di GO-FOOD. Anda akan dapat akun GO-BIZ untuk kelola restoran.
 - Buka beberapa cabang restoran.

Daftarkan beberapa cabang restoran yang belum terdaftar dalam GO-FOOD. Anda akan dapat akun GO-BIZ untuk kelola restoran.
 - Penambahan cabang baru

Sudah mempunyai restoran di GO-FOOD dan ingin menambah cabang restoran baru.
 - Buat akun GO-BIZ.

Sudah mempunyai restoran di GO-FOOD dan ingin mengelolanya melalui aplikasi GO-BIZ.
6. Pilih kota restoran dimana anda buka usaha anda
7. Tekan “LANJUT”.
8. Isi bagian Nama Pengguna, Email Pengguna, dan Nomor HP untuk login. Lalu tekan “BUAT AKUN”.

9. Kode OTP akan dikirimkan ke nomor yang telah Anda daftarkan, masukkan kode dan tekan Konfirmasi.
10. Masukkan nama restoran anda dan tekan “Lanjut”.
11. Lalu tekan “Lengkapi Data Usaha”.
12. Isi data usaha anda mulai dari Informasi Restoran, Identitas pemilik, Informasi rekening bank, Informasi pajak dan lainnya.
13. Masukkan informasi restoran anda.
14. Atur juga titik lokasi restoran Anda dengan menekan tombol Set Lokasi untuk posisi yang lebih akurat.
15. Masukkan nomor telepon pemilik usaha.
16. Tekan Upload dan foto KTP Anda.
17. Masukkan juga nomor dan nama yang tertera pada KTP pada kolom yang tersedia.
18. Jika Anda memiliki NPWP, klik tanda centang, tekan Upload dan foto kartu NPWP Anda (Opsional).
19. Masukkan juga nomor dan nama yang tertera pada NPWP pada kolom yang tersedia (Opsional).
20. Tekan tombol panah pada kolom Nama bank dan pilih bank yang Anda gunakan.
21. Masukkan nomor rekening Anda.
22. Masukkan nama pemilik rekening tersebut sesuai dengan yang tertera pada buku tabungan.
23. Tekan Verifikasi.
24. Masukkan info Tarif pajak PB1 Anda (pilih Tidak ada atau 10%).
25. Masukkan juga info Tarif pelayanan Anda jika ada (maksimal 10%)
26. Tekan Simpan.
27. Tekan “LANJUT” Apabila semua data telah diisi sesuai dengan data diri anda.
28. Tekan “LANJUT” apabila data anda telah berhasil di setujui, jika belum disetujui, maka lengkapilah data yang tidak disetujui oleh pihak GO-BIZ.
29. Tekan Tambah pada Jam Operasional dan atur jadwal operasional restoran Anda sesuai harinya.
30. Tekan Tambah pada Menu restoran dan buatlah minimal 1 kategori dengan isi minimal 1 menu aktif untuk dijual.
31. Tekan Tambah pada Profil restoran dan upload foto banner restoran serta pilih maksimal 3 kategori makanan yang sesuai dengan restoran Anda
32. Tekan Aktifkan Sekarang apabila semua data telah terisi.
33. “Selamat ! Restoran anda sekarang sudah terdaftar dalam mitra GO-FOOD !”

Pengumpulan data dalam tulisan ini menggunakan cara observasi dan mengamati lingkungan sekitar yang ada di daerah Tiban Lama, kami juga melakukan wawancara pada beberapa warung makan yang ada di daerah tersebut. Ternyata banyak warung makan yang masih belum mengenal aplikasi “GO-JEK” dan kami memutuskan untuk melakukan pendaftaran GO-FOOD kepada warung makan tersebut karena dengan mendaftarkan GO-FOOD dapat meningkatkan penjualan dan tidak

hanya masyarakat Tiban Lama yang dapat merasakan makanan-makanan tersebut melainkan seluruh Batam dapat menikmatinya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan menerapkan layanan GO-FOOD pada bisnis kuliner, konsumen dapat semakin mudah memperoleh jajanan kue. Berdasarkan hasil wawancara penulis terhadap warung nasi padang Ampera Tuan Mande pada awal mengelola bisnis ini mengalami masa sulit dalam mengenalkan produknya pada masyarakat karena keterbatasan waktu dan tempat. Hal tersebut dapat dilihat dari sedikitnya konsumen yang membeli. Untuk bisa beroperasi di tengah persaingan bisnis kulinernya, warung nasi padang Ampera Tuan Mande meningkatkan layanan kepada konsumen dengan cara berkomunikasi untuk mendapatkan berbagai masukan mengenai produknya. Untuk memperluas jaringan konsumen diberbagai kalangan, warung nasi padang Ampera Tuan Mande mulai menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya. Akan tetapi minat masyarakat terhadap produk warung nasi padang Ampera Tuan Mande masih kecil.

Layanan GO-FOOD menyediakan berbagai fasilitas yang sangat membantu warung nasi padang Ampera Tuan Mande maupun konsumen. Pemilik menyatakan bahwa adanya kemudahan dalam pengiriman, mempercepat pelayanan, menghemat waktu dan menghemat biaya.

Semenjak menggunakan layanan GO-FOOD, omset warung nasi padang Ampera Tuan Mande sekitar 15% dalam periode dua hari setelah bergabung dengan *platform e-commerce*.

Penggunaan media online merupakan suatu teknologi baru untuk memperluas jaringan pemasaran, penggunaan layanan GO-FOOD dapat menjangkau berbagai kalangan konsumen dari berbagai tempat.



Gambar 1. Warung Nasi Padang Ampera Tuan Mande

Sumber : pemilik warung nasi padang Ampera Tuan Mande

Tabel 1. Data Penjualan Warung nasi padang Ampera Tuan Mande Sebelum Menggunakan Layanan GO-FOOD

No	Periode	Omset
1	1 Agustus 2019	Rp.230.000
2	2 Agustus 2019	Rp.260.000
3	3 Agustuss 2019	Rp.200.000

Sumber: pemilik warung nasi padang Ampera Tuan Mande

Tabel 2. Data Penjualan Warung nasi padang Ampera Tuan Mande Setelah Menggunakan Layanan GO-FOOD

No	Periode	Omset
1	6 Agustus 2019	Rp. 259.000
2	7 Agustus 2019	Rp. 344.000

Sumber: pemilik warung nasi padang Ampera Tuan Mande

4. SIMPULAN

Penerapan platform e-commerce GO-JEK tidak hanya di rasakan oleh pemilik rumah makan padang Ampera Tuan Mande, namun juga *driver* GO-JEK yang bertempat tinggal atau mangkal di daerah sekitar Tiban Lama. Dan terhadap omset

pemilik -pemilik dapat di katakan cukup signifikan dikarenakan adanya peningkatan jumlah pemesanan melalui aplikasi GO-JEK. Sebab, semakin banyaknya jumlah penduduk yang tidak lagi melihat batasan lokasi dimana tempat yang menyediakan makanan tersebut dan meningkatnya pertumbuhan ekonomi maka akan semakin banyak juga konsumsi masyarakat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami tim penulis berterimakasih kepada Ibu Winda Fitri selaku dosen Kewarganegaraan yang bersedia mendampingi penulis mulai dari mendapatkan izin dari lurah terkait hingga proses pembuatan artikel. Kami juga berterima kasih kepada Universitas Internasional Batam selaku universitas yang membangun karakteristik mahasiswanya agar tetap aktif dalam kegiatan-kegiatan sosial sehingga dapat membantu masyarakat-masyarakat sekitar dengan adanya program-program yang diadakan oleh Universitas Internasional Batam.

DAFTAR PUSTAKA

Zarella, Dan. 2009.*The Social Media Marketing Book*. O'Reilly Media

McKee, Robert & Gerace, Tom. 2018. *Storynomics: Story-driven Marketing in a Post-advertising World*. Twelve.