



## Pengaruh layanan pengiriman makanan terhadap meningkatkan penjualan pengusaha Kuliner

Mohammad Fahreza<sup>1</sup>, Adri Arisena<sup>2</sup>, Nabila Ayu Zhafira<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Koperasi Indonesia

<sup>1</sup>[mfahreza@ikopin.ac.id](mailto:mfahreza@ikopin.ac.id), <sup>2</sup>[adri@ikopin.ac.id](mailto:adri@ikopin.ac.id), <sup>3</sup>[nabilaayu@gmail.com](mailto:nabilaayu@gmail.com)

### Info Artikel

#### Sejarah artikel:

Diterima 5 Februari 2022

Disetujui 20 Februari 2022

Diterbitkan 25 Februari 2022

### Kata kunci:

Layanan pesan antar makanan; Aplikasi Gojek/GoFood; E-Commerce; Peningkatan penjualan; UKM kuliner

### Keywords :

Food delivery services; Gojek/GoFood application; E-Commerce; Increased sales; Culinary SMEs

### ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh UKM kuliner atau pengusaha kuliner Jatinangor yang penjualannya turun diakibatkan Covid-19 pada tahun 2020. Untuk menekan penyebaran Covid-19, Pemerintah merekomendasikan salah satunya dengan menggunakan transaksi digital. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana layanan pesan antar makanan GoFood memberikan pengaruh terhadap meningkatnya penjualan kuliner di Jatinangor. Upaya apa yang harus dilakukan oleh aplikasi layanan pesan antar makanan GoFood dalam meningkatkan penjualan para pengusaha kuliner di Jatinangor. Metode yang digunakan yaitu pengujian hipotesis dan studi kasus dengan mendeskripsikan masing-masing faktor yang berhubungan melalui wawancara dan studi pustaka. Objek penelitian ini yaitu pelaku usaha kuliner atau UKM kuliner yang terdaftar di aplikasi GoFood Jatinangor. Data yang diperoleh diolah dengan menyebarkan kuesioner, wawancara lapangan dan berdasarkan uji t dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan layanan pesan antar makanan GoFood berpengaruh terhadap peningkatan penjualan para pengusaha kuliner atau UMKM Kuliner di Jatinangor, sehingga layanan pesan antar makanan GoFood sebaiknya meminimalkan atau tidak mengubah aturan biaya bagi hasil dan melakukan program promosi untuk anggota atau restoran baru.

### ABSTRACT

*This research was backgrounded by culinary SMEs or Jatinangor culinary entrepreneurs whose sales fell due to Covid-19 in 2020. To suppress the spread of Covid-19, the Government recommends one of them by using digital transactions. This study aims to find out how GoFood's food delivery service has an influence on increasing culinary sales in Jatinangor. What efforts should be made by the GoFood food delivery service application in increasing sales of culinary entrepreneurs in Jatinangor. The methods used are hypothesis testing and case studies by describing each related factor through interviews and literature studies. The object of this study is culinary business actors or culinary SMEs registered in the GoFood Jatinangor application. The data obtained are processed by distributing questionnaires, field interviews and based on t-tests and coefficients of determination. The results showed that GoFood food delivery services had an effect on increasing sales of culinary entrepreneurs or Culinary MSMEs in Jatinangor, so that GoFood food delivery services should minimize or not change the rules for profit sharing costs and carry out promotional programs for new members or restaurants.*



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi, Institut Koperasi Indonesia.

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi CC BY NC

(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

## PENDAHULUAN

Perekonomian Sumedang mengalami pertumbuhan ekonomi yang fluktuatif, hal ini terlihat dari data perekonomian di Sumedang dalam beberapa tahun terakhir terutama pada tahun 2020 mencapai titik -1,12 persen, diakibatkan pandemi Covid-19. yang membuat ekonomi global dalam keadaan rusak. sulit, dan tentunya berdampak pada perekonomian Indonesia khususnya di Jawa Barat. Dengan kondisi tersebut, transaksi digital semakin banyak digunakan, hal ini dikarenakan kemudahan bertransaksi dan anjuran pemerintah, karena transaksi digital mengurangi kontak langsung antar manusia yang dapat menekan penyebaran COVID-19. Seperti yang kita ketahui bersama, perkembangan teknologi informasi di era globalisasi saat ini berkembang pesat. Industri kuliner saat ini merupakan salah satu dari 16 subsektor industri kreatif yang ada di Indonesia. Masuknya industri kuliner ke dalam industri kreatif dapat diartikan sebagai nilai tambah produk melalui kreativitas yang dimiliki oleh para pelaku usaha kuliner. Proses pemesanan pada suatu usaha kuliner diharapkan kinerjanya dapat meningkat.

Pada tahun 2010 sebagai perusahaan transportasi roda dua pertama di Indonesia yang pemesanannya melalui panggilan telepon, GO-JEK kini telah berkembang menjadi platform dan aplikasi mobile on-demand terkemuka yang menyediakan berbagai layanan lengkap mulai dari transportasi, logistik, pembayaran, pengiriman makanan, dan berbagai layanan lainnya. Setelah sukses memperkenalkan bisnis ojek online kepada masyarakat Indonesia, GO-JEK memiliki layanan baru yaitu Go-Food. Gojek mencatat ada peningkatan hingga 50 persen dari total jumlah mitra bisnis Go-Food di Indonesia menjadi 750.000 mitra dibandingkan tahun sebelumnya dengan rincian sebanyak 43 persen UMKM yang tergabung dalam ekosistem Gojek, kemudian 94 persen di antaranya adalah pelaku usaha skala mikro. Jatinangor merupakan salah satu kecamatan di Sumedang Jawa Barat yang menunjukkan perkembangan yang sangat dinamis baik dari segi jumlah penduduk, pertumbuhan ekonomi dan pendidikan dibandingkan dengan kecamatan lain di Kabupaten Sumedang. Hal ini disambut baik oleh para pelaku usaha dengan bertambahnya berbagai usaha makanan dan minuman di Jatinangor. Berdasarkan fenomena di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji seberapa besar pengaruh layanan pesan-antar makanan (Go-Food) terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner yang bermitra dengan GO-JEK di Jatinangor

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, Uji hipotesis berfungsi untuk mengetahui apakah dugaan terhadap asumsi awal dapat dibenarkan atau tidak. Hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

$H_0$  = Tidak ada pengaruh food delivery service (X) terhadap peningkatan penjualan pengusaha kuliner (Y).

$H_1$  = Ada pengaruh food delivery service (X) terhadap peningkatan penjualan pengusaha kuliner (Y).

Sedangkan untuk mengetahui apakah koefisien regresi signifikan atau tidak (dalam arti variabel X mempengaruhi variabel Y) kita dapat menguji hipotesis ini dengan membandingkan nilai signifikansi (Sig), dengan probabilitas 0,05 atau dengan membandingkan nilai menghitung dengan tabel.

### Operasional Variabel

No	Variabel	Sub Variabel	Indikator
1	Layanan Pesan Antar Makanan GoFood (X)	Distribusi	Dengan bermitra untuk memiliki layanan aplikasi pengiriman makanan
			Kemudahan distribusi produk
		Promosi	Mengurangi biaya karyawan dan biaya distribusi
			Produk dapat dikenal secara luas
2	Peningkatan Penjualan (Y)	Omset Penjualan	Pangsa pasar semakin luas
			Kemudahan promosi
		Volume penjualan	Pendapatan meningkat setelah mitra
			Penjualan konsumen meningkat
			Pendapatan cenderung stabil bahkan meningkat
Peningkatan produksi	Penjualan stabil bahkan meningkat		
	Jumlah produk yang terjual meningkat dalam layanan pengiriman makanan		

### Regresi Linier Sederhana

Analisis Regresi adalah teknik untuk membangun persamaan dan menggunakan persamaan tersebut untuk membuat estimasi (Kurniawan, 2014: 178). Persamaan umum untuk regresi linier sederhana adalah:

$$Y = a + b. X$$

Dimana :

Y = Nilai variabel terikat

a = Konstanta  
 X = Nilai variabel bebas

### Uji t

Uji t merupakan uji yang bertujuan untuk mengetahui apakah koefisien regresi signifikan atau tidak (Fidausa, 2012: 46). Untuk menguji signifikan tidaknya pengaruh food delivery service terhadap peningkatan penjualan digunakan uji-t = 5% atau 0,05. Kriteria pengujiannya adalah:  
 Ho diterima, H1 ditolak, jika :  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $Sig >$  (tidak ada pengaruh yang signifikan).  
 H1 diterima, Ho ditolak, jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $Sig <$  (ada pengaruh yang signifikan).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pengaruh Aplikasi Food Delivery Service GoFood Terhadap Peningkatan Penjualan Pengusaha Kuliner di Jatinangor

Hasil yang diperoleh dari pengujian hipotesis adalah menganalisis jawaban kuesioner menggunakan metode regresi linier sederhana dan koefisien determinasi dengan tingkat penilaian terhadap jawaban yang diberikan oleh responden dengan hasil sebagai berikut:

#### Regresi Linier Sederhana

**Tabel 1 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
1	(Constant)	5.809	1.779		3.266	.003
	NILAI TOTAL X	.549	.110	.668	4.992	<.001

a. Dependent Variable : NILAI TOTAL Y

Diketahui nilai Konstanta (a) adalah 5,809 sedangkan nilai koefisien regresi (b) adalah 0,549 sehingga persamaan regresi dapat ditulis:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5,809 + 0,549x$$

Persamaan tersebut dapat diterjemahkan:

Konstanta sebesar 5,809 berarti nilai konsistensi variabel partisipasi sebesar 5,809. Koefisien regresi X sebesar 0,549 yang berarti koefisien regresinya positif, sehingga dapat dikatakan arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif. Artinya semakin banyak food delivery service atau tingkat order delivery yang masuk maka semakin tinggi tingkat penjualan sebesar 0,549.

### Uji t

**Tabel 2. Hasil uji t**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
1	(Constant)	5.809	1.779		3.266	.003
	NILAI TOTAL X	.549	.110	.668	4.992	<.001

a. Dependent Variable : NILAI TOTAL Y

Nilai signifikansi thitung untuk variabel food delivery service sebesar 4,992 dan nilai signifikansi < 0,001, batas signifikansi model regresi menggunakan angka 0,05 ( $\alpha = 5\%$ ). Nilai ttabelnya adalah 2,034. Ini berarti  $4,992 > 2,034$  dan  $0,001 < 0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima. Sehingga layanan pesan antar makanan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan para pengusaha kuliner di Jatinangor

## Uji Koefisien Determinasi

Berdasarkan nilai koefisien determinasi dapat dilihat tingkat signifikansi atau kesesuaian hubungan antara peningkatan penjualan (x) dengan penerapan food delivery service (y) secara regresi linier.

**Tabel 3 Hasil Koefisien Determinasi  
Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error Of the Estimate
1	.668 <sup>a</sup>	.446	.428.	2.92386

a. Predictors : (Constant), NILAI TOTAL X

Tabel di atas menjelaskan besarnya nilai korelasi/hubungan (R) sebesar 0,668, dari output diperoleh koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,446 yang menyiratkan bahwa pengaruh variabel bebas (jasa pesan antar makanan) terhadap variabel terikat (peningkatan penjualan) adalah 44,6%.

## KESIMPULAN

Pengaruh aplikasi layanan pesan antar makanan GoFood dalam meningkatkan penjualan pengusaha kuliner atau UKM kuliner di Jatinangor berdasarkan hasil pengujian ditunjukkan dengan nilai thitung > t-tabel (4,992 > 2,034) dan sig < 0,001 < 0,05. Hasil penelitian ini sesuai dengan asumsi penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan layanan pesan antar makanan terhadap peningkatan penjualan pengusaha kuliner (studi pada pengusaha kuliner yang terdaftar di Go-Food/GO-JEK Jatinangor).

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Nur Sabila. (2019). PEMASARAN DIGITAL STEKOM. Semarang Ariffin, R. 2013. Koperasi Sebagai Perusahaan. Bandung : IKOPIN PRESS
- Doni Juni Priansa. 2017. Komunikasi Pemasaran Terintegrasi di Era Media Sosial. Bandung: CV Setia Pustaka.
- Erduandi. 2018. Jurnal Media Wahana Ekonomika: Penjualan Go-Food di Dunia Humas Perusahaan Indonesia. Jil. 15, No.1, April 2018
- Fandy, Tjiptono. 2014. Pemasaran Jasa. Andi : Yogyakarta
- J. Shultz, Philip William. 2005. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Cetak 7. dalam buku Prof.Dr. H.Buchari Alma.
- Kotler, Philip & Kelvin Lane Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jakarta : Erlangga
- Marchella, Marchella and Vitria Ariani, A.Par., M.Sc., Dr. (2013) Pengaruh Delivery Service Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Gang Macan Kfc. Tesis UNSPECIFIED, BINUS.
- Margono. 2004, Metodologi Penelitian Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta. Modul Lab Statistik Lembaga Manajemen Koperasi Indonesia. 2020
- Modul Pendampingan Koperasi Lembaga Manajemen Koperasi Indonesia. 2018
- Mulyawan, Rahman. 2016. Birokrasi dan Pelayanan Publik, Edisi 1. Sumedang : UNPAD PRESS
- Nana Sujana. 1987. Cara Belajar Siswa Aktif. Bandung: Banu Algesindo.
- Pratama, M.Yogi. 2018. Skripsi: Pengaruh Food Delivery Service Terhadap Peningkatan Penjualan Pengusaha Kuliner (Studi Pada Pengusaha Kuliner yang Terdaftar Di Go-Food/Go-Jek Jambi). Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
- Sugiono.2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. Metode Penelitian Baniis dan Ekonomi. Yogyakarta : Pustakabarupress
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2012. Prinsip Pemasaran. 14. New Jersey: Pendidikan Pearson.
- Pagappong, Yandry. 2015. Peningkatan Disiplin Pegawai di Kantor Kelurahan Harapan Baru Kecamatan Loa Janan Ilir Samarinda Seberang. 3-4. dari Universitas Mulawarman.
- Moh. Adzim Masogi, 2014. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Produk Telkomsel Pada PT. Ardan Masogi di Kabupaten Pinrang. Universitas Hasanuddin Makassar. Makassar.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang. Kecamatan Jatinangor Dalam Angka 2020. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumedang. 2020