

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Banjarmasin Kalimantan Selatan

Kota Banjarmasin merupakan salah satu ibukota yang ada dipulau Kalimantan yaitu di Kalimantan Selatan. Kota Banjarmasin terletak antara $3^{\circ} 16' 46''$ sampai dengan $3^{\circ} 22' 54''$ LS sampai dengan $114^{\circ} 39' 55''$ BT. Kota Banjarmasin berada pada ketinggian rata-rata 0,16 m dibawah permukaan laut dengan kondisi daerah yang relatif datar sehingga hampir seluruh wilayahnya akan tergenang air saat pasang. Kota Banjarmasin terdiri dari lima kecamatan yaitu kecamatan Banjarmasin Selatan, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kecamatan Banjarmasin Barat, Kecamatan Banjarmasin Tengah, dan Kecamatan Banjarmasin Utara. Kota Banjarmasin disebut sebagai kota seribu sungai karena banyaknya sungai yang melintas diwilayah kota Banjarmasin. Kota Banjarmasin terletak dekat muara sungai barito dan dibelah dua oleh sungai martapura sehingga seolah-olah kota Banjarmasin menjadi dua bagian. Kota Banjarmasin memiliki wilayah sebesar 98,46 km², kepadatan penduduk Kota Banjarmasin mencapai 6.949 penduduk/km². Dari angka tersebut, penduduk Kota Banjarmasin merupakan yang terdapat jika dibandingkan dengan seluruh Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan. Jika dilihat dari tahun-tahun sebelumnya, kepadatan penduduk Kota

Banjarmasin selalu mengalami peningkatan hal ini sejalan dengan terjadinya pertumbuhan penduduk yang selalu meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan wilayah kecamatan, maka hampir sekitar 45,51% penduduk Kota Banjarmasin berdiam di Kecamatan Banjarmasin Selatan dan Banjarmasin Utara dengan tingkat kepadatan penduduk terbesar pada Kecamatan Banjarmasin Tengah yang mencapai 14.295 jiwa/km².

2. Dapoer Kebab Gibran

Dapoer Kebab Gibran merupakan suatu usaha perseorangan yang mana usahanya dimulai sejak 2017. Dapoer Kebab Gibran ini menjual berbagai menu makanan diantaranya yaitu kebab dan burger dengan berbagai varian isian, sosis, otak-otak serta kentang goreng dan seiring bertambahnya waktu Dapoer Kebab Gibran juga menambahkan menu makanan utama ke dalam pilihan makanan yang mereka tawarkan seperti nasi ayam katsu, ayam penyet, spaghetti dan masih banyak lagi, tidak lupa mereka juga menjual puding dan aneka minuman. Namun menu unggulan dari Dapoer Kebab Gibran sendiri yaitu kebab. Ide awal pendiriannya ini karena keinginan besar oleh ibu Irma Ningsih untuk membuka usaha milik sendiri ditambah sebelumnya juga pernah melakukan usaha menjual *Frozen Food* yang beberapa diantaranya ada bahan baku untuk membuat kebab sendiri sehingga memudahkan ibu Irma Ningsih untuk memulai usaha Dapoer Kebab Gibran karena sudah paham dan terbiasa dengan apa saja bahan baku yang digunakan dan juga bagaimana cara pengolahannya, selain itu dalam membuat usaha

Dapoer Kebab Gibran ini sendiri ibu Irma Ningsih diuntungkan dengan posisi atau kediaman rumahnya yang berada dikomplek perumahan yang ramai penduduk maka dari itu beliau pun berencana dan akhirnya memberanikan diri untuk memulai usaha Dapoer Kebab Gibran. Usaha ini dijalankan dan dikelola oleh pemiliknya sendiri tanpa menggunakan bantuan karyawan tambahan.

Dapoer Kebab Gibran telah menjalankan usaha dan menjual produk makanannya melalui dua alternatif yaitu dari media *offline* maupun media online hal ini dilakukan untuk memperluas pangsa pasar dan menambah jangkauan para pembeli. Untuk media *offline*, outlet Dapoer Kebab Gibran berada tepat didepan rumah pemiliknya sendiri yaitu di Jl. Sungai Andai, Komplek Andai Jaya Persada No.04, Blok G, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Sedangkan untuk media *online*, Dapoer Kebab Gibran telah bekerja sama dengan aplikasi-aplikasi penyedia layanan jasa pesan antar makanan salah satunya yaitu GrabFood dan juga melalui media sosial. Untuk GrabFood sendiri Dapoer Kebab Gibran telah bermitra sejak tahun 2018.

3. Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada informan secara jelas mengenai Analisis Tingkat Penjualan Dapoer Kebab Gibran Sebelum Dan Saat Masa Pandemi COVID-19 Dengan Menggunakan Pelayanan Jasa Grabfood adalah sebagai berikut :

Nama : Irma Ningsih
Umur : 42 Tahun
Pendidikan : D3 Manajemen Informatika
Jabatan : Owner / Pemilik Usaha Dapoer Kebab Gibran
Alamat : Jl. Sungai Andai, Komplek Andai Jaya Persada No.04,
Blok G, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota
Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

Ibu Irma sebagai pendiri sekaligus pemilik dari usaha Dapoer Kebab Gibran ini menceritakan sendiri awal mula berdirinya usaha Kebab. Pemilik usaha Dapoer Kebab Gibran menamakan usahanya berdasarkan dari nama belakang kedua anaknya sendiri yang bernama Maulana Gibran dan Muhammad Rakha Gibran, usaha Dapoer Kebab Gibran ini awal mula dibuka pada tahun 2017 dan termotivasi karena mengikuti tren usaha saat itu yaitu usaha jualan Kebab, sebelumnya pun ibu Irma Ningsih telah berjualan *Frozen Food* atau makanan yang dibekukan dengan tujuan makanan tersebut diawetkan hingga siap dimakan kapan saja. Adapun makanan beku yang pernah dijual oleh ibu Irma diantaranya juga terdapat bahan-bahan untuk membuat kebab seperti daging ham, sosis, kentang, roti burger, tortilla dan lain-lain sehingga memudahkan beliau dalam memulai usaha Dapoer Kebab Gibran ini karena sudah mengetahui apa saja bahan yang diperlukan serta bagaimana saja cara pengolahan yang baik dan benar. Jenis makanan ini disukai oleh banyak kalangan usia, baik dari kalangan anak-anak, orang tua

bahkan hingga remaja. Untuk harga penjualan kebab ini sendiri bervariasi, sebagai berikut :

Tabel 4.1

Daftar Harga Kebab Pada Menu Dapoer Kebab Gibran

No.	Nama Menu	Harga
1.	Kebab Telur	Rp. 13.000
2.	Kebab Istimewa	Rp. 27.000
3.	Kebab Mozzarella	Rp. 25.000
4.	Kebab Soju/Sosis Jumbo	Rp. 20.000
5.	Kebab Ngangenin/Sedang	Rp. 14.000
6.	Kebab Kangen/Mini	Rp. 7.000
7.	Kebab Ngangenin Banar/Jumbo	Rp.18.000

Sumber : Aplikasi GrabFood

Selain menjual Kebab, di Dapoer Kebab Gibran ini pun juga menyediakan berbagai menu lain diantaranya yaitu menu utama seperti berbagai olahan ayam, spaghetti dan paket nasi, lalu ada makanan pendamping lain seperti burger, sosis, kentang goreng, otak-otak dan puding dan juga berbagai macam jenis minuman yang dijual dengan harga yang masih terjangkau, sebagai berikut :

Tabel 4.2**Daftar Harga dan Menu Pada Dapoer Kebab Gibran**

No.	Nama Menu	Harga
1.	Nasi Bungkus Filled Dada Ayam Teriyaki	Rp. 10.000
2.	Nasi Ayam Katsu	Rp. 22.000
3.	Ayam Penyet	Rp. 18.000
4.	Nasi Kangen/Menteng	Rp. 16.000
5.	Ayam Kremes + Nasi	Rp. 22.000
6.	Ayam Kremes	Rp. 18.000
7.	Spaghetti	Rp. 13.000
8.	Burger Telur	Rp. 12.000
9.	Burger Reguler	Rp. 12.000
10.	Burger Beef Patty	Rp. 18.000
11.	Burger Ayam Crispy	Rp. 18.000
12.	Otak-Otak Singapura	Rp. 14.000
13.	Sosis Bakar	Rp. 13.000
14.	Kentang Goreng	Rp. 12.000
15.	Puding Coklat Fla	Rp. 5.000
16.	Es Susu Jelly	Rp. 7.000
17.	Es Lemon Tea	Rp. 5.000
18.	Es The	Rp. 4.000

Sumber : Aplikasi GrabFood

Untuk modal usaha dalam bisnis Dapoer Kebab Gibran yang dikeluarkan berkisar Rp. 10.000.000, adapun modal usaha ini berasal dari tabungan ibu Irma Ningsih sendiri. Rincian dari modal awal yang dikeluarkan adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3

Rincian Modal Awal Pada Dapoer Kebab Gibran

No.	Jenis Pengeluaran	Jumlah Pengeluaran
1.	Gerobak	± Rp. 4.000.000
2.	Bahan Baku	± Rp. 3.000.000
3.	Peralatan	± Rp. 2.350.000

Sumber : Irma Ningsih

Dalam usaha Dapoer Kebab Gibran ini tidak menggunakan sistem karyawan atau bisa dikatakan bahwa usaha Dapoer Kebab Gibran dikelola oleh pemiliknya sendiri, menurut ibu Irma *“Kami tidak menggunakan karyawan ya karna saya sendiri masih merasa mampu melakukannya sendiri, walaupun sedang banyak pesanan sesekali saya dibantu oleh orang rumah seperti suami saya. Selain itu juga tidak menggunakan karyawan dapat membantu mengurangi pengeluaran ya untuk menggaji karyawan”*.

Untuk tingkat penjualan di Dapoer Kebab Gibran sendiri pada saat sebelum masa pandemi bisa dikatakan memperoleh hasil yang sangat menguntungkan karena banyaknya pelanggan yang menyukai atau membeli secara langsung ke kedai tersebut apalagi Dapoer Kebab Gibran ini lokasinya berada di kawasan perumahan padat penduduk. Setelah mendaftarkan usaha

Dapoer Kebab Gibran ke layanan jasa GrabFood pun tingkat penjualan usaha milik ibu Irma Ningsih pun semakin meningkat dikarenakan antusiasme dari pembeli ditambah kemudahan yang diberikan oleh layanan jasa GrabFood sehingga memudahkan pelanggan dalam membeli makanan terutama untuk membeli di Dapoer Kebab Gibran. Kemudian dimasa pandemi tingkat penjualan Dapoer Kebab Gibran agak menurun dikarenakan tingginya angka kasus penularan virus COVID-19 sehingga banyaknya masyarakat yang takut tertular virus tersebut, ditambah lagi dari pemerintah yang mulai menganjurkan masyarakat untuk tidak menimbulkan kerumunan atau berada ditempat yang berpotensi dalam menimbulkan kerumunan dengan resiko penambahan jumlah terpapar penyakit virus COVID-19 dimasa pandemi ini. Selain itu dikarenakan adanya pembatasan dari pemerintah seperti pemberlakuan jam operasional bagi pelaku usaha yang hanya boleh beroperasi sampai jam 20.00 WITA dan melarang untuk pembelian secara langsung maupun melayani untuk makan ditempat serta menurunnya perekonomian masyarakat maka saat masa pandemi COVID-19 masyarakat lebih mengutamakan untuk belanja bahan/makanan utama seperti lauk, nasi dan lain-lain dibandingkan makanan penunjang/camilan seperti kebab, sosis dan lain-lain, oleh sebab itu Dapoer Kebab Gibran pun merasakan dampak dari pandemi COVID-19 ini dengan menurunnya tingkat penjualan. Sebelum masa pandemi Dapoer Kebab Gibran dapat melayani penjualan secara langsung atau pelanggan bisa secara langsung datang atau memesan Kebab ditempat penjualannya. Akan tetapi ketika dimasa pandemi ini Dapoer Kebab

Gibran hanya melayani pelanggan secara terbatas dan bahkan lebih mengandalkan sistem layanan jasa online yang salah satunya yaitu GrabFood. Menurut Ibu Irma, *“tidak bisa melayani penjualan ditempat ya karena pemerintah sempat melakukan PPKM kan yang melarang penjualan secara langsung yang datang ke tempat jualannya dan hanya bisa dibungkus atau melalui pesanan online saja”*.

Saat ini mitra GrabFood atau layanan pemesanan makanan secara online menjadi suatu hal yang banyak digunakan dan menarik perhatian bagi masyarakat. Beberapa orang biasanya malas untuk membeli secara langsung atau ada yang tidak bisa bepergian karena suatu kondisi seperti masih bekerja atau tidak ada transportasi untuk berangkat ketempat usaha yang diinginkan. Maka dari itu, jasa GrabFood saat ini sangat dibutuhkan oleh beberapa orang tersebut sebagai jasa pengganti secara instan untuk membeli sesuatu karena sangat memudahkan sekali bagi para pembeli karena pembeli hanya perlu memesan makanan yang diinginkan melalui aplikasi yang disediakan dalam hal ini adalah Grab, lalu kemudian menunggu kurir untuk datang ke tempat penjualan untuk membeli pesanan sesuai yang ada di aplikasi lalu mengantarkannya langsung ke alamat pembeli yang selanjutnya melakukan pembayaran yang bisa dilakukan baik secara tunai maupun non tunai. Jadwal beroperasi di Dapoer Kebab Gibran setiap hari mulai pukul 08.00 WITA hingga 22.00 WITA, namun ketika dimasa pandemi beberapa kali mengalami perubahan jam buka dikarenakan adanya pemberlakuan aturan dari pemerintah yang melakukan aturan PPKM atau Pemberlakuan Pembatasan

Kegiatan Masyarakat seperti salah satunya pembatasan jam operasional bagi pelaku usaha hanya boleh melayani dan berjualan sampai jam 20.00 WITA sehingga jam buka usaha yang tidak menentu pun terjadi di Dapoer Kebab Gibran. Proses awal pendaftaran untuk menjadi mitra GrabFood saat itu Dapoer Kebab Gibran ditawarkan langsung oleh pihak Grab untuk bergabung menjadi mitra Grab dengan menyertakan informasi mengenai usaha yang akan didaftarkan, lalu setelah terverifikasi oleh pihak Grab maka akan diminta untuk melakukan tanda tangan kontrak, maka selanjutnya akan mulai mengisi profil usaha pada layanan jasa GrabFood dan memasukkan alamat serta menu-menu yang ada dalam usaha tersebut.

Sebelum masa pandemi Dapoer Kebab Gibran juga sudah menggunakan layanan jasa GrabFood untuk pemesanan dari pelanggan. Akan tetapi penjualan menggunakan layanan jasa GrabFood masih tidak sebanding dengan penjualan secara langsung kepada pelanggan. Sedangkan dimasa pandemi, penjualan menggunakan layanan jasa GrabFood lebih banyak dibandingkan penjualan secara langsung. Hal ini dikarenakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat yang diperintahkan oleh pemerintah dan juga tingginya angka kasus terpaparnya virus COVID-19 sehingga pemesanan melalui layanan jasa GrabFood sendiri dirasakan menjadi salah satu alternatif yang memudahkan pembeli untuk memesan atau membeli makanan terutama di Dapoer Kebab Gibran. Untuk omset rata-rata perharinya yang dihasilkan oleh usaha Dapoer Kebab Gibran sebelum pandemi berkisar Rp. 1.500.000 sampai Rp. 2.000.000 dan dimasa pandemi mengalami

penurunan omset perharinya berkisar Rp. 500.000 sampai Rp. 800.000. Untuk pencatatan hasil pendapatan yang didapat oleh usaha Dapoer Kebab Gibran, Ibu Irma sendiri lebih memilih menggunakan sistem manual atau hanya menggunakan catatan dibuku jurnal karena dirasa lebih mudah untuk dilakukan. Untuk pelanggan yang ingin membeli kebab melalui aplikasi Grab dengan layanan jasa GrabFood setelah memesan maka *driver* Grab akan segera menuju lokasi pemesanan yaitu Dapoer Kebab Gibran, lalu setelahnya penjual akan menyiapkan pesanan yang kemudian akan segera diantar oleh *driver* Grab kepada pemesan atau pembeli. Untuk kedepannya Dapoer Kebab Gibran akan terus berinovasi dengan varian-varian baru dari kebab seperti jenis isiannya, atau jenis saos-saos yang akan ditambahkan dalam kebab sehingga akan memberi rasa yang berbeda dari kebab-kebab yang dijual oleh kedai yang lainnya. Dapoer Kebab Gibran sendiri tidak memiliki strategi khusus yang dilakukan dalam masa pandemi COVID-19 untuk meningkatkan penjualan melalui layanan jasa GrabFood saat ini karena masyarakat yang cenderung mengutamakan pembelian untuk makanan utama sehingga terjadi penurunan untuk penjualan makanan seperti kebab, burger dan lain-lain, karena sebelumnya menu unggulan Dapoer Kebab Gibran yaitu makanan penunjang atau cemilan seperti kebab, burger, kentang goreng dan lain-lain yang terjadi penurunan tingkat penjualan akibat dampak dari masa pandemi COVID-19 jadi sekarang Ibu Irma lebih memilih untuk fokus dalam menawarkan salah satu menu mereka yang juga merupakan makanan utama seperti paket nasi, aneka olahan ayam dan lain-lain melalui media online

namun dengan penjualan yang terbatas perharinya agar menyesuaikan dengan modal dan bahan baku sehingga mengurangi terjadinya kerugian akibat bahan-bahan yang terbuang karena tidak bisa digunakan.

B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap informan (pemilik usaha), maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini.

1. Analisis tingkat penjualan Dapoer Kebab Gibran sebelum dan saat masa pandemi COVID-19 saat ini dengan menggunakan layanan jasa GrabFood

Berdasarkan analisis yang berkaitan dengan usaha Dapoer Kebab Gibran sebelum dan saat masa pandemi dengan menggunakan layanan jasa GrabFood yaitu sebelum masa pandemi usaha ini mengalami kenaikan tingkat penjualan antara lain omset perharinya berkisar Rp. 1.500.000 sampai dengan Rp. 2.000.000 karena pelanggan lebih banyak membeli secara langsung atau makan ditempat bahkan bisa juga melalui layanan jasa GrabFood. Tidak dapat dipungkiri layanan jasa pesan antar makanan yang ditawarkan oleh aplikasi Grab ini sangat membantu dalam menarik minat pembeli dan mampu menjangkau secara luas selain itu juga memudahkan para pembeli dengan hanya memesan lewat aplikasi baik dari rumah maupun tempat si pembeli berada lalu pembeli akan menunggu *driver* yang terpilih untuk membeli dan mengantarkan langsung pesanan ke tempat yang sudah ditentukan sehingga pembeli tidak perlu keluar rumah bahkan mengantre

ditempat ketika melakukan pembelian. Hal ini membuat antusiasme pembeli dalam menggunakan layanan jasa GrabFood yang penggunaannya sangat praktis sehingga memudahkan penggunanya terutama yang tidak banyak memiliki waktu untuk membeli makan diluar.

Sedangkan dimasa pandemi COVID-19 saat ini, usaha Dapoer Kebab Gibran mengalami penurunan omset dibandingkan omset ketika sebelum masa pandemi. Hal ini dikarenakan banyak masyarakat yang memilih untuk tidak keluar rumah atau berada ditempat keramaian karena ingin menjaga jarak agar terhindar dari paparan virus COVID-19, bahkan pemerintahpun menganjurkan untuk menjaga jarak dan tidak menimbulkan kerumunan karena beresiko menambah jumlah angka terkonfirmasi terpapar virus COVID-19 ini, kebijakan yang diambil oleh pemerintah ini menunjukkan nalar rasional karena dari sisi kesehatan, kebijakan untuk menjaga jarak dan menghindari kerumunan secara rasional dapat diterima sebagai suatu cara untuk menghindari terjadinya penyebarang virus COVID-19 ini sedangkan dari sisi ekonomi pemerintah memperhitungkan dampak ekonomi yang akan ditimbulkan dari kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat yang terkesan melakukan kebijakan secara bertahap untuk menghindari dampak ekonomi secara drastis sehingga kebijakan pembatasan sosial secara besar ini menjadi kebijakan yang dipilih oleh pemerintah. (Hariah & Rizaldi, 2020, p. 48). Pada saat masa pandemi COVID-19 ini juga masyarakat lebih mengutamakan untuk membeli makanan utama dibandingkan makanan penunjang dimana salah satu alasannya yaitu perekonomian masyarakat juga

menurun akibat dari pandemi ini bahkan tidak sedikit masyarakat lebih memilih untuk mengolah makanan sendiri dibandingkan membeli. Omset Dapoer Kebab Gibran sendiri pada masa pandemi COVID-19 rata-rata berkisar Rp. 500.000 sampai dengan Rp. 800.000 perharinya. Hal ini menyebabkan penurunan dalam tingkat penjualan pada Dapoer Kebab Gibran dimasa pandemi ini.

Pandemi COVID-19 yang sudah terjadi sejak awal tahun 2020 memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap tatanan kehidupan sosial serta menurunnya kinerja ekonomi di sebagian besar negara di dunia, tidak terkecuali untuk Indonesia yang juga merasakan dampaknya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik pada tahun 2021, turunnya kinerja ekonomi di Indonesia ini terjadi sejak triwulan I tahun 2020 yang tumbuh pada minus 5,32%. Pemerintah Indonesia dalam hal ini berupaya mengatasi pandemi COVID-19 ini mulai dengan memberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) atau *sosial distancing* sejak Maret 2020 yang bertujuan untuk membatasi pergerakan orang-orang dan atau barang sehingga mewajibkan masyarakat untuk tetap berada didalam rumah jika tidak dalam keadaan darurat dan tidak adanya keperluan mendesak. Sektor UMKM adalah satu dari sekian banyak sektor yang terdampak cukup signifikan pada saat pemerintah memberlakukan PSBB, karena akan berpotensi mengurangi jumlah konsumen yang berbelanja secara langsung. Pandemi COVID-19 ini menyebabkan Sebagian besar UMKM mengalami terjadinya penurunan pendapatan akibat adanya penurunan daya beli pada masyarakat yang juga

merasakan berkurangnya aktivitas diluar rumah, berkurangnya kepercayaan masyarakat serta sulitnya memperoleh bahan baku (Nabilah, Nursan, & Supryana, 2021, hal. 1-3).

Menurut Kementerian Koperasi UKM, ada empat masalah yang menjadi kesulitan yang dialami oleh UMKM selama masa pandemi COVID-19, diantaranya sebagai berikut:

1. Terdapat penurunan penjualan yang dikarenakan berkurangnya aktivitas oleh masyarakat diluar ruangan atau diluar rumah yang berperan sebagai konsumen.
 2. Kesulitan dalam permodalan yang disebabkan oleh perputaran moda yang sulit sehubungan dengan menurunnya tingkat penjualan.
 3. Adanya hambatan distribusi produk yang dikarenakan adanya pembatasan pergerakan dalam penyaluran produk pada wilayah-wilayah tertentu.
 4. Adanya kesulitan bahan baku karena sebagai UMKM menggantungkan ketersediaan bahan baku dari sektor industri lain (Sugiri, 2020, hal. 79).
2. Faktor pendukung dan penghambat dari usaha Dapoer Kebab Gibran sebelum dan sesudah pandemi COVID-19 saat ini dengan menggunakan layanan jasa GrabFood

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang sangat digandrungi oleh para pelaku usaha saat ini. Para pelaku usaha mulai tertarik dengan bisnis ini

dikarenakan makanan merupakan hal utama yang dibutuhkan manusia untuk bertahan hidup. Bisnis kuliner juga dapat disebut bisnis yang tidak ada matinya. Bertambahnya kesibukan dan tingkat aktivitas pada seseorang, maka membuat mereka membutuhkan sesuatu yang cepat dan instan. Makanan cepat saji tidak memerlukan waktu yang lama untuk melakukan penyajian makanan kepada para konsumen. Bisnis makanan cepat saji ini pun sangat mudah ditemukan dimana-mana, baik disudut kota maupun disepanjang jalan protokol banyak sekali ditemukan usaha kuliner mulai dari bentuk tenda-tenda pedagang kaki lima, kafe, restoran atau rumah makan hingga resto di pusat perbelanjaan. Penyajian makanan yang ditawarkan pun selain halal, memiliki cita rasa yang cukup khas serta ditawarkan dengan harga yang terjangkau yang tentunya sangat diminati dari berbagai kalangan masyarakat (Rofi'i, 2019, hal. 1).

Usaha kuliner kebab tentunya sudah sangat sering dijumpai oleh para pecinta kuliner khususnya diwilayah kota Banjarmasin. Kebab merupakan sebuah hidangan daging dari dunia kuliner yang berada di Timur Tengah. Berupa daging yang dibakar atau dipanggang pada sebuah tusukan yang terbuat dari logam atau kayu. Kebab sendiri dibuat dari daging bisa menggunakan daging kambing atau pun juga daging sapi, juga terdapat Kebab yang dibuat dari daging ayam, ikan dan kerang-kerangan. Secara etimologi kebab berasal dari Bahasa Arab yaitu Kabab yang awalnya berarti daging goreng, bukannya daging panggang ataupun bakar. Pada awal abad ke-14, Kebab menjadi sinonim dengan *tabahajah* yang dalam Bahasa Persia

berarti hidangan berupa daging goreng. Dalam beberapa literatur Turki istilah Kabab sendiri digunakan untuk sebutan pada sebuah hidangan yang berupa bola-bola daging yang terbuat dari daging ayam atau daging domba cincang (Swandayani, 2009, hal. 88). Kuliner Kebab ini tentu banyak diminati oleh berbagai kalangan usia dari anak-anak, remaja, bahkan hingga orang dewasa. Seperti halnya usaha kuliner kebab di Dapoer Kebab Gibran di jalan Sungai Andai, Komplek Andai Jaya Persada No.04, Blok G, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Usaha yang sudah berdiri sejak 2017 ini sudah sangat banyak dikunjungi oleh pelanggan khususnya pelanggan Kebab. Usaha Dapoer Kebab Gibran ini memiliki varian rasa kebab yang tentunya dengan harga yang terjangkau. Tidak hanya Kebab sebagai menu yang diunggulkan pada usaha Dapoer Kebab Gibran, terdapat berbagai macam menu lain diantaranya makanan utama seperti aneka olahan ayam, spaghetti dan paket nasi dengan kisaran harga dari Rp. 10.000 hingga Rp. 22.000, lalu ada makanan pendamping lain seperti burger, sosis, kentang goreng dan puding dengan kisaran harga dari Rp. 5.000 hingga Rp. 18.000 dan juga berbagai macam minuman yang ditawarkan dengan kisaran harga dari Rp. 4.000 hingga Rp. 7.000, harga yang murah dan terjangkau ini tentu menjadi hal yang menarik untuk para pembeli. Dalam usaha ini, ada banyak faktor yang mempengaruhi berdiri atau berjalannya usaha ini baik itu dari segi positif maupun dari segi negatif. Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha Dapoer Kebab Gibran ini terbagi dua bagian yaitu faktor pendukung dan penghambat berjalannya usaha ini.

Adapun faktor pendukung usaha dari Dapoer Kebab Gibran ini yaitu :

- a. Lokasinya yang strategis dan mudah ditemukan yang terletak dikomplek perumahan padat penduduk.
- b. Promosi usaha yang dilakukan Dapoer Kebab Gibran sendiri melalui media sosial bahkan dari mulut kemulut sehingga usaha ini banyak dikunjungi dari berbagai kalangan.
- c. Banyak varian rasa dan ukuran kebab yang dijual dengan harga yang terjangkau sehingga menarik perhatian pembeli.
- d. Selain kebab, ada berbagai menu lain diantaranya makanan utama seperti aneka olahan ayam, spaghetti dan paket nasi, makanan pendamping seperti burger, sosis, kentang goreng, otak-otak dan puding dan juga berbagai macam minuman yang ditawarkan sehingga pembeli memiliki banyak variasi pilihan dan tentunya dijual dengan harga yang terjangkau.
- e. Pemesanan dapat dilakukan melalui layanan jasa GrabFood atau melakukan pemesanan secara langsung dengan menghubungi kontak pemilik usahanya serta adanya lebel khusus usaha Dapoer Kebab Gibran yang terdapat pada bungkus kebabnya tersebut disertai dengan nomor pemilik usaha nya sendiri sehingga pelanggan yang sudah membeli dapat memesan kembali setelah melihat label pada kemasan tersebut.
- f. Pelayanan untuk pelanggan selain melalui pemesanan bisa juga dengan makan ditempat atau pemesanan secara langsung sehingga memberi

opsi lain bagi yang ingin mendatangi langsung ke Dapoer Kebab Gibran.

Faktor penghambat usaha Dapoer Kebab Gibran ini yaitu :

- a. Suasana pandemi COVID-19 saat ini yang membuat terjadinya penurunan tingkat penjualan pada Dapoer Kebab Gibran.
- b. Adanya kebijakan pemerintah dalam pembatasan sosial yang disebut Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat demi mengurangi terjadinya kerumunan orang-orang pada suatu tempat sehingga mencegah atau mengurangi angka penularan virus COVID-19, salah satu contoh pembatasan sosialnya seperti melarang penjualan secara langsung untuk pelaku usaha, membatasi jam operasional sampai jam 20.00 WITA.
- c. Terjadinya penurunan perekonomian masyarakat sebagai dampak dari pandemi COVID-19 ini sehingga masyarakat lebih mengutamakan untuk membeli makanan utama seperti nasi, lauk pauk dan lain-lain dibandingkan membeli makanan pendamping seperti kebab, burger, kentang goreng dan lain-lain dimana menu tersebut yang menjadi unggulan dari Dapoer Kebab Gibran.
- d. Waktu untuk penjualan kebab pada usaha Dapoer Kebab Gibran sendiri yang kadang terbagi / berkurang karena adanya pesanan catering yang merupakan usaha tambahan yang dilakukan oleh pemilik usaha dan Dapoer Kebab Gibran sendiri yang tidak memiliki karyawan tambahan

sehingga pelayanan baik secara langsung atau menggunakan jasa GrabFood tidak efisien.

- e. Adanya saingan lain atau pedagang kebab lainnya yang juga membuka usaha disekitaran lokasi Dapoer Kebab Gibran sehingga itu menjadi saingan usaha itu tersendiri.

Maka dari itu berdasarkan faktor pendukung dan penghambat diatas bahwa usaha Dapoer Kebab Gibran ini juga merupakan usaha yang banyak menjadi fenomena persaingan dalam dunia usaha kuliner yang banyak diminati oleh berbagai pelanggan. Faktor penghambat ini terjadi baik dari sisi internal maupun eksternal. Dari sisi internal yang terjadi dari pelaku usaha sendiri dalam hal ini Dapoer Kebab Gibran yaitu terbaginya waktu operasional atau penjualan dikarenakan adanya pesanan katering yang merupakan usaha tambahan dari ibu Irma Ningsih dikarenakan turunnya minat dalam pembelian dari menu unggulan Dapoer Kebab Gibran seperti kebab, burger dan lain-lain dan juga Dapoer Kebab Gibran tidak memiliki karyawan sehingga pelayanan dalam melakukan usaha baik secara langsung maupun menggunakan layanan jasa GrabFood pun menjadi tidak efisien.

Sedangkan dari sisi eksternal sendiri ada banyak seperti adanya pandemi COVID-19 yang keberedaannya berasal dari lingkungan eksternal dan tidak dapat dikontrol atau berada diluar kendali dari perusahaan atau pelaku usaha, keadaan pandemi COVID-19 ini membuat masyarakat takut dengan adanya penularan virus yang dapat terjadi dengan interaksi secara langsung sehingga terdapat penurunan tingkat penjualan pada Dapoer Kebab

Gibran. Lalu adanya pembatasan sosial yang dilakukan pemerintah dalam melakukan kebijakan, dalam hal ini pemerintah melakukan PPKM atau Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat dimana pemerintah melakukan upaya untuk menekan angka tertularnya virus COVID-19 dengan meminta masyarakat untuk melakukan jaga jarak, tidak menimbulkan maupun mendatangi kerumunan, pada pelaku usaha pun pemerintah memberlakukan jam operasional yang hanya sampai jam 20.00 WITA pada daerah Banjarmasin dan sekitarnya dan juga tidak memperbolehkan untuk melayani makan ditempat dan hanya untuk pesanan yang dibawa pulang ataupun pemesanan melalui media online ataupun layanan jasa seperti GrabFood. Akibat dari dampak pandemi COVID-19 ini pun terjadi penurunan perekonomian membuat masyarakat lebih bijak dalam mengelola keuangan, dalam hal ini pun terjadi dalam membeli makanan dimana masyarakat lebih mengutamakan membeli makanan utama seperti nasi, lauk pauk dan sayur bahkan tidak jarang masyarakat lebih memilih membuat atau memasak makanan sendiri dirumah dibandingkan membeli, hal ini pun berdampak terhadap penjualan Dapoer Kebab Gibran yang kebanyakan menjual makanan pendamping seperti kebab, burger, kentang goreng dan lain-lain. Saingan usaha pun tak bisa dihindari dalam menjalankan usaha Dapoer Kebab Gibran terutama dalam bidang kuliner, persaingan sendiri memiliki dampak baik dari positif maupun negatif. Dampak positif dari persaingan yaitu pelaku usaha akan menekan harga menjadi lebih rendah dengan cara melakukan efisiensi serta formula lainnya agar pelaku usaha dapat menarik lebih banyak

konsumen dibanding pesaing lainnya, pelaku usaha akan selalu berlomba dalam hal melakukan inovasi dan juga menciptakan produk baru demi terus menjaga pangsa pasar, serta pelaku usaha akan terus melakukan pelayanan-pelayanan yang lebih baik kepada konsumen dibandingkan para pesaingnya. Dampak negatif dari persaingan sendiri yaitu persaingan memerlukan biaya-biaya yang lebih dan kesulitan-kesulitan yang tidak ada dalam sistem monopoli, persaingan menimbulkan lebih banyak pengorbanan dengan keuntungan yang lebih rendah dibandingkan dengan monopoli, maka dari itu ada banyak pelaku usaha yang ingin meniadakan adanya persaingan tersebut dikarenakan dengan menghilangkan persaingan memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan keuntungan yang jauh lebih besar. (Khuriyati, 2013, hal. 30). Dalam hal ini persaingan pada Dapoer Kebab Gibran adalah persaingan dengan usaha kuliner terutama kebab, burger dan lainnya yang terus melakukan inovasi baru baik dari segi harga, rasa dan keunikan pada kreasi bahan makanannya.