

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Nakula Tahu Banjarmasin

Nakula Tahu Banjarmasin adalah sebuah brand usaha kuliner untuk produk Tahu ,Bakso, Cireng, tempe, bakwan, dan Pangsit yang merupakan produk makanan khas Indonesia. Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin yang di miliki oleh ibu sri rahayu memiliki dua Outlet dan satu franchise di kota Banjarmasin. Salah satunya peneliti melakukan penelitian di Outlet utama yang berada di Jl.Raya Nakula No.17.

Gambar 4.1

Gambar Tempat Nakula Tahu Banjarmasin



Sumber: Data Primer Olahan 2023

Nakula Tahu Banjarmasin memiliki peminat dari semua kalangan masyarakat umum baik dari kalangan anak – anak maupun orang dewasa lainnya, Selain itu nakula tahu ini juga dapat dijadikan salah satu cemilan yang banyak diminati oleh kalangan ekonomi menengah kebawah. Banyak usaha berbahan dasar tahu di kota Banjarmasin, salah satunya nakula tahu Banjarmasin yang sangat diminati oleh konsumen, cemilan di nakula tahu juga memiliki varian rasa dan berbagai macam produk cemilan lainnya dengan harga yang terjangkau.

Usaha yang dirintis oleh ibu sri rahayu ini berdiri pada tahun 2015 lalu, ibu sri rahayu di mulai sejak beliau berusia 37 tahun. Awalnya ibu sri rahayu hanya suka memakan dan membuat tahu untuk keluarganya dan membagi ke tetangga- tetangganya, ternyata banyak yang suka dengan tahu buatan ibu sri rahayu. Maka dari itu ibu sri rahayu memberanikan diri untuk membuat 1 buah grobak nakula tahu untuk menjual tahu buatannya.

Gambar 4.2

Gambar Logo Nakula Tahu Banjarmasin



Sumber: Data Primer Olahan 2023

Jajanan yang dijual ibu rahayu memiliki berbagai macam varian isi, seperti tahu isi bakso sapi, tahu isi sayur, tahu isi mihun dan lainnya yang dijual dalam bentuk frozen dan siap makan. Usaha nakula tahu Banjarmasin yang awalnya hanya menjual produk tahu yang bervariasi hingga sekarang telah memiliki bermacam produk lain tidak hanya tahu saja. Produk yang di pasarkan di nakula tahu Banjarmasin adalah tahu, bakso, cireng, dimsum, pangsit, tempe, dan bakwan.

Nakula Tahu Banjarmasin juga menjalankan produksi dan SOP kerja berdasarkan prinsip syariah dan profesional dengan dibuktikan dalam perolehan sertifikat dan Pernyataan Kebijakan halal :

Gambar 4.3

Gambar Pernyataan Kebijakan halal dan Komitmen dalam Bekerja Nakula Tahu Banjarmasin



Sumber: Data Primer Olahan 2023

Pernyataan Kebijakan halal:

Nakula Tahu Banjarmasin, bertekad untuk hanya memproduksi dan memasarkan produk halal secara konsisten dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen serta mengutamakan kepuasan pelanggan melalui inovasi.

Kami akan mencapainya melalui penerapan langkah-langkah berikut:

- a. Menjamin seluruh produksi yang dibuat disertifikasi oleh LPPOM MUL
- b. Menjamin seluruh bahan yang digunakan dalam pembuatan produk-produk kami adalah halal
- c. Menjamin sistem produksi adalah bersih dan bebas dari bahan yang tidak halal dan najis
- d. Melatih mengembangkan dan melibatkan seluruh stake holder perusahaan guna memahami sistem jaminan Halal
- e. Menyediakan sumber daya yang diperlukan untuk penyusunan, penerapan dan perbaikan berkelanjutan sistem jaminan Halal
- f. Melakukan Sosialisasi kebijakan Halal ke seluruh pemangku kepentingan (stake holders) perusahaan melalui media sosialisasi seperti pelatihan briefing, spanduk, poster, atau bentuk sosialisasi lain yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan

Komitmen dalam Bekerja :

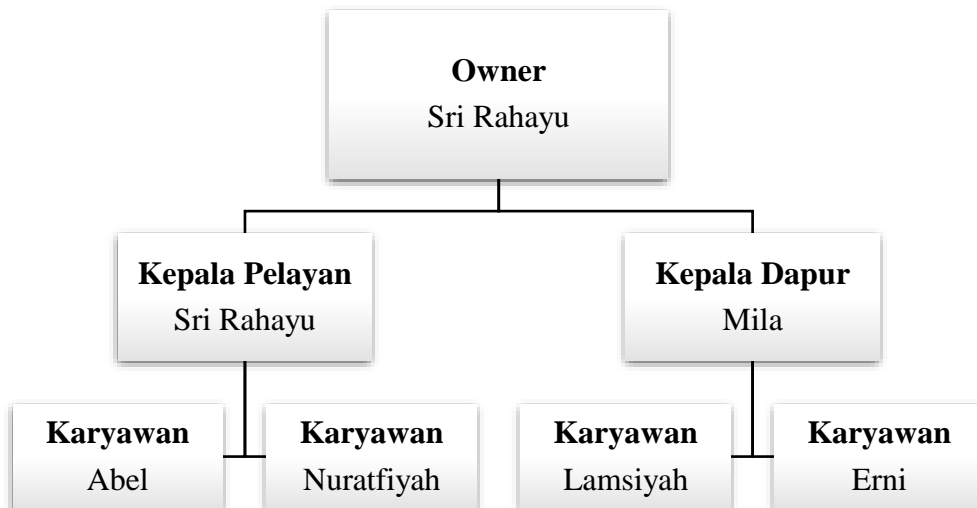
- a. Pakaian kerja harus bersih dan rapi.
- b. Cuci tangan sebelum bekerja.
- c. Selesai Bekerja :

- 1) Cuci/Bersihkan peralatan
 - 2) Tiriskan peralatan.
 - 3) Hindarkan dari Najis
- d. Bersihkan tempat dan lingkungan kerja.

2. Struktur Organisasi Nakula Tahu Banjarmasin

Gambar 4.4

Gambar Struktur Organisasi Nakula Tahu Banjarmasin



Sumber: Data Primer Olahan 2023

3. Fungsi dan Tugas Wewenang Jabatan

Adapun tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut :

a. Owner

fungsinya owner adalah sebagai berikut :

- 1) Menyediakan Biaya
- 2) Melakukan Kegiatan Administrasi
- 3) Memberikan Tugas kepada Karyawan

Ada beberapa tugas dan tanggung jawab owner adalah sebagai berikut :

- 1) Mengawasi kepala produksi dan kepala pelayanan
- 2) Memimpin Usaha
- 3) Mengambil keputusan dalam usaha
- 4) Bertanggung Jawab atas Kerugian
- 5) Mengembangkan Strategi Bisnis

b. Kepala Pelayanan

Fungsinya kepala pelayanan adalah mengawasi karyawan pelayanan dan memastikan pelayanan yang diberikan kepada konsumen sudah maksimal serta bertanggung jawab dalam melaporkan kritikan konsumen kepada owner.

Ada beberapa tugas dan tanggung jawab kepala Pelayanan adalah sebagai berikut:

- 1) Membimbing Karyawan dalam melakukan pelayanan
- 2) Mengatur karyawan dalam melakukan tugasnya
- 3) Memeriksa dan mencatat data penjualan

- 4) Menggantikan tugas restaurant manager dan reception head waiter apabila keduanya mengambil cuti kerja.

c. Kepala Produksi

Fungsinya kepala produksi adalah mengawasi karyawan produksi dan memastikan kelancaran produksi serta bertanggung jawab dalam melaporkan perkembangan bagian produksi kepada owner.

Ada beberapa tugas dan tanggung jawab kepala produksi adalah sebagai berikut

- 1) Merencanakan produksi dan melakukan penjadwalan
- 2) Melakukan koordinasi di proses pengadaan bahan produksi
- 3) Melakukan pengawasan proses produksi
- 4) Perawatan alat produksi
- 5) Melakukan kontrol kualitas produk

d. Karyawan Pelayanan

Fungsi dari Karyawan pelayanan adalah Fungsi pelayanan adalah melayani, menyediakan, dan menyajikan dengan layanan yang memuaskan kepada konsumen.

Tugas pelayan adalah menerima pesanan konsumen secara online dan offline, melayani proses transaksi, serta mengambil pesanan konsumen dari bagian produksi untuk selanjutnya di antarkan ke konsumen.

e. Karyawan Produksi

Fungsi dari karyawan yaitu menciptakan barang dan jasa sesuai kebutuhan masyarakat pada waktu harga dan jumlah yang tepat. Karena itu, agar fungsi karyawan dapat berperan dengan baik perencanaan produksi merupakan hal yang penting untuk dilaksanakan.

Tugas karyawan adalah sebagai berikut :

- 1) Melayani Konsumen
- 2) Membuat pesanan yang dipilih konsumen
- 3) Melayani kebutuhan Konsumen dan merapikan barang
- 4) Melaksanakan tugas dari atasan sesuai bagian

4. Visi, Misi, dan Pernyataan Kebijakan halal Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin

Visi :

- a. Menjadi Merk pilihan nomer satu konsumen untuk jajanan sehat yang mengenyangkan
- b. Menjadi Perusahaan yang mempunyai jaringan distribusi luas hingga ke pelosok negeri dan luar negeri

Misi :

- a. Menghadirkan Produk berkualitas dan lezat dengan harga terjangkau namun tidak mengesampingkan nilai gizi.
- b. Menghasilkan profit maksimal Bersama mitra dengan menghadirkan produk yang di sukai konsumen.

- c. Membangun dan mengembangkan sumber daya manusia yang berkualitas.

5. Produk yang disajikan dalam Layanan Gofood

Table 4.1

Tabel daftar menu Layanan Gofood Nakula Tahu Banjarmasin

Daftar Menu Gofood Nakula Tahu Banjarmasin		
Siap santap atau Siap Makan	Tahu Bakso Sapi Goreng (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu Bakso Sapi Kukus (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu Bakso Ikan Tenggiri Goreng (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu Bakso Ikan Tenggiri Kukus (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu isi Tumisan Mercon Goreng (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu isi Tumisan Mercon Kukus (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu Bakso Ayam Goreng (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu Bakso Ayam Kukus (5 pcs)	Rp.27.500
	Tahu isi Sayur Goreng (5 pcs)	Rp.22.500
	Tahu isi Mihun Goreng (5 pcs)	Rp.22.500
	Tahu isi Sayur Pedas Goreng (5 pcs)	Rp.27.500
	Tempe Mendoan Ala Nakula (10 potong)	Rp.22.500
	Bakwan Sayur (8 pcs)	Rp.25.000
	Pangsit Goreng (10 pcs)	Rp.25.000
	Cireng Crispy (10 pcs)	Rp.27.500
	Bakso Goreng (4 pcs)	Rp.20.500
	Paket Tahu Pentol + Saos	Rp.19.000
	Paket Pentol daging/urat	Rp.25.000
	Paket Pentol Ayam + Saos	Rp.19.000
	Paket Pentol Ikan Tenggiri	Rp.25.000
	Paket Pentol Bakso Siap saji Mix (siap makan)	Rp.37.000
	Paket Sedap Tahu isi Bakso Sapi	Rp.15.000
	Paket Sedap Tahu Isi Bakso Ayam	Rp.15.000
	Paket Sedap Tahu Isi Bakso Ikan	Rp.15.000
Petis	Petis 340 ML	Rp.25.000
	Petis Banjar 220 ML	Rp.15.000
	Petis 60 ML	Rp.60.500
Dimsum	Dimsum Mix Dimsum (3pcs)	Rp.22.500
	Dimsum Mix Tahu Bakso (3 pcs)	Rp.22.500
	Dimsum Mix (7 pcs) kukus	Rp.37.500
	Dimsum Ayam Kukus	Rp.37.500

	Dimsum Udang Kukus	Rp.37.500
	Dimsum Keju Kukus	Rp.37.500
	Dimsum Jamur Kukus	Rp.37.500
	Dimsum Pedas Kukus	Rp.37.500
	Dimsum Ayam Frozen	Rp.37.500
	Dimsum Udang Frozen	Rp.37.500
	Dimsum Keju Frozen	Rp.37.500
	Dimsum Jamur Frozen	Rp.37.500
	Dimsum Pedas Frozen	Rp.37.500
Bawang Goreng	Bawang Goreng Crispy Ori	Rp.21.500
	Bawang Goreng tepung Crispy	Rp.21.500
	Bawang Goreng Crispy Pedas	Rp.21.500
	Bawang Putih Goreng Crispy	Rp.21.500
Minuman	Es Sirup Banjar	Rp.7.500
	Es Jeruk	Rp.7.500
	Es Teh	Rp.7.500
	Es Sirup Melon Marjan	Rp.7.500
	Aqua 600 Ml Air Mineral	Rp.6.000
Isi Lebih Banyak	Tahu Bakso Sapi (Goreng)	Rp.50.000
	Tahu Bakso Sapi (Kukus)	Rp.50.000
	Tahu Bakso Ayam (Goreng)	Rp.44.000
	Tahu Bakso Ayam (Kukus)	Rp.44.000
	Tahu Bakso Ikan Tenggiri (Goreng)	Rp.50.000
	Tahu Bakso Ikan Tenggiri (Kukus)	Rp.50.000
	Tahu Mercon (Goreng)	Rp.50.000
	Tahu Mercon (Kukus)	Rp.50.000
	Tahu Isi Sayur (Goreng)	Rp.37.500
	Tahu Isi Sayur Pedas (Goreng)	Rp.44.000
	Tahu Isi Mihun (Goreng)	Rp.37.500
Extra Bumbu	Tepung Pencelup Gorengan	Rp.15.000
	Bumbu Kuah Bakso	Rp.6.500
	Sambal Extra Pedas Frozen Untuk Bakso	Rp.6.500
	Extra Bawang Goreng Mix	Rp.6.500
	Extra Saos Sambal Tomat	Rp.6.500
Frozen	Tahu Bakso Sapi Frozen	Rp.50.000
	Tahu Mercon (Frozen)	Rp.50.000
	Tahu Bakso Ayam Frozen	Rp.44.000
	Tahu Bakso Ikan Tenggiri Frozen	Rp.50.000
	Tahu Isi Sayur Pedas Frozen	Rp.44.000
	Tahu Isi Sayur (Frozen)	Rp.37.500
	Tahu Isi Mihun (Frozen)	Rp.37.500
	Cireng Crispy (Frozen)	Rp.21.000
	Bakso Goreng (Frozen)	Rp.20.000
Pangsit (Frozen)	Rp.25.000	

	Pentol Bakso Daging Sapi Original	Rp.62.000
	Pentol Bakso Daging Sapi Urat	Rp.62.000
	Pentol Bakso Daging Ayam	Rp.50.000
	Pentol Bakso Ikan Tenggiri Asli	Rp.62.000
	Pentol Bakso Daging Sapi Isi Sambel Mercon	Rp.62.000
	Pentol Bakso Daging Sapi Isi Kaju	Rp.62.000
	Pentol Daging Sapi Isi Telur Puyuh	Rp.62.000
	Pentol Bakso Isi Mozarella	Rp.31.500
	Pentol Bakso Daging Sapi Isi Coklat	Rp.62.000
	Pentol Bakso Siap Saji-in	Rp.37.500
	Bakso Sehat No Tepung	Rp.37.500

Sumber: Data Primer Aplikasi Layanan Gofood 2023

Gambar 4.5

Gambar Platform Nakula Tahu Banjarmasin dari Layanan Gofood



Sumber: Data Primer Aplikasi Layanan Gofood 2023

Harga yang telah tertera di tabel daftar menu Gofood Nakula Tahu Banjarmasin tersebut belum terpotong komisi yang di berikan oleh GoFood atau aplikasi yang di miliki oleh penjual yaitu Gobiz. Gobiz telah menghadirkan skema komisi baru. yaitu sebesar 20% + Rp1.000 per transaksi. Penyesuaian ini bertujuan agar ekosistem bisnis terus berlanjut,

terutama pada UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Sebagai informasi, skema ini mulai berlaku per 5 Maret 2021. Jadi, Mitra Usaha yang baru bergabung di GoFood lewat pendaftaran mandiri akan dikenai potongan komisi Standar (20% + Rp1.000). (Gobiz, 2023)

B. Penyajian Data.

1. Dampak penggunaan layanan Gofood pada Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarnasin

Pada bagian ini akan disajikan hasil wawancara yang dilakukan terhadap narasumber dalam penelitian ini. Dalam laporan hasil penelitian ini, penulis akan menguraikan pendapat masing-masing narasumber berdasarkan beberapa poin yang ditanyakan dan ingin digali dalam penelitian ini.

Berikut ini akan disajikan keseluruhan hasil dari wawancara yang penulis lakukan terhadap 3 orang narasumber dalam penelitian ini berdasarkan dengan rumusan masalah yang pertama yaitu Dampak Penggunaan Aplikasi Layanan Gofood dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarnasin sebagai berikut:

a. Narasumber I

1) Identitas Narasumber

Nama : Sri Rahayu

Umur : 45 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan : SMA

Jabatan : Owner

2) Dampak penggunaan layanan Gofood pada Usaha Kuliner
Nakula Tahu Banjarmasin

Narasumber merupakan owner Nakula Tahu Banjarmasin yang telah mendirikan Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin sejak tahun 2015 dan sudah bergabung dengan Layanan Gofood sejak 2017, Beliau Mengatakan bahwa “Keberadaan Gofood ini sangat membantu Usaha Kuliner kami diantaranya Meningkatkan popularitas ,ongkos antar lebih murah , menjangkau konsumen lebih luas ,memberikan kemudahan bagi pelanggan, kemudahan mempromosikan menu, dan meningkatkan omzet penjualan Apalagi saat ini sangat banyak masyarakat yang menjalankan transaksi melalui GoFood mungkin karena malas keluar, atau tempatnya jauh, kebanyakan masyarakat malas mengantri hingga keberadaan aplikasi ini tentu sangat membantu kami. Penjualan kami juga mengalami peningkatan yang sebelumnya kami mendapatkan penghasilan Rp. 900.000/hari setelah bergabung menjadi Rp. 1.700.000/hari. Untuk menarik konsumen kami juga memberlakukan promo. Terkait Kerugian kami merasakannya juga akibat dari promo yang memberikan potongan lebih besar namun

kurang terekspos sehingga mengakibatkan kami mengalami kerugian.

b. Narasumber II

1) Identitas Narasumber

Nama : Nabilatul Huda

Umur : 20 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan : SMA

Jabatan : Karyawan Bidang Pelayanan

2) Dampak penggunaan layanan Gofood pada Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin

Narasumber merupakan karyawan bidang produksi Nakula Tahu Banjarmasin yang telah bekerja di Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin sejak tahun 2022. Beliau mengatakan bahwa “Sejak saya bekerja di sini Usaha Kuliner Nakula Tahu telah lebih dahulu bergabung dengan Layanan Gofood sehingga saya kurang merasakan hasil dari peningkatan pendapatannya tetapi saya mengetahui pemasukan yang saya input perharinya kurang lebih dari transaksi yang menggunakan layanan Gofood adalah dengan persentase 30% tanpa mengikuti event promosi dari layanan Gofood dan setelah mengikuti promosi peningkatan ini bisa mencapai 50% dari hasil dari promosi yang kami ikuti “ .

c. Narasumber III

1) Identitas Narasumber

Nama : Lamsiah
Umur : 36 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMP
Jabatan : Karyawan Bidang Produksi

2) Dampak dari penggunaan layanan Gofood pada Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin

Narasumber merupakan karyawan bidang pelayanan Nakula Tahu Banjarmasin yang telah bekerja di Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin sejak tahun 2015 Beliau Mengatakan bahwa “Saya sudah bekerja selama 8 tahun bersama Nakula Tahu Banjarmasin, Peningkatan pendapatan cukup terasa setelah Usaha ini bergabung dengan layanan Gofood. Pada tahun 2015 saat itu belum terlalu berkembang karena belum ada jasa antar makanan yang mempermudah orang-orang dalam melakukan penjualan, tetapi setelah bergabung dengan layanan Gofood sejak 2017 terjadi peningkatan pendapatan yang signifikan hingga di tahun 2020 puncaknya. Pendapatan menjadi sangat meningkat di akibatkannya Pandemi Covid-19 yang menyebabkan banyaknya masyarakat yang enggan untuk keluar rumah. Setelah Masa Pandemi usai, pendapatan mulai stabil seperti biasanya.

2. Perbandingan Hasil Penjualan Sebelum dan Sesudah Bergabung dengan Gofood

Sebagai salah satu kegiatan usaha, pemasaran melalui Layanan Gofood juga dimaksudkan untuk meningkatkan pendapatan dari usaha kuliner. Berikut perbandingan pendapatan usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin sebelum dan sesudah bergabung dengan Gofood.

Table 4.2

Tabel Pendapatan Layanan Gofood Nakula Tahu Banjarmasin

Tahun	Pendapatan kotor (Rp/Tahun)	Pendapatan Bersih (Rp/Tahun)	Persentase Pendapatan Bersih dari Gofood (%)
2015	Rp240.000.000	Rp84.000.000	0%
2016	Rp300.000.000	Rp105.000.000	0%
2017	Rp600.000.000	Rp210.000.000	17%
2018	Rp720.000.000	Rp252.000.000	20%
2019	Rp900.000.000	Rp315.000.000	20%
2020	Rp1.440.000.000	Rp504.000.000	30%
2021	Rp1.020.000.000	Rp357.000.000	27%
2022	Rp960.000.000	Rp336.000.000	25%

Sumber: Data Primer Olahan 2023

Tabel di atas merupakan perubahan pendapatan rata-rata dalam pertahun Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin, Sebelum bergabungnya Usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin dalam Aplikasi Layanan Gofood pada tahun 2015 sampai 2016 dan sesudah bergabungnya

Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin dalam Aplikasi Layanan Gofood pada tahun 2017 sampai 2022. Dimana seluruh Narasumber merasakan adanya Perubahan kenaikan Pendapatan hingga mencapai di angka 30% dari Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin setelah bergabung ke dalam aplikasi layanan Gofood. Data di atas menunjukkan bahwa keberadaan terbukti membantu usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin dalam memasarkan produk yang dijual.

C. Analisis Data

1. Dampak penggunaan layanan Gofood pada usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin

Berdasarkan hasil Penelitian yang di lakukan terhadap 5 narasumber. Peneliti Melakukan Analisis berdasarkan teori-teori yang telah di paparkan pada landasan teori yang berkaitan dengan Dampak penggunaan layanan Gofood dalam usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin bahwa dari 5 orang narasumber yang terlibat, Tiga narasumber yang bekerja langsung di Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin dan dua orang narasumber dari Driver Gojek.

Owner dan karyawan Nakula Tahu Banjarmasin menyatakan bahwa keberadaan Gofood memberikan dampak positif dan negative bagi Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin diantaranya Meningkatkan popularitas ,ongkos antar lebih murah , menjangkau konsumen lebih luas ,memberikan kemudahan bagi pelanggan, kemudahan mempromosikan menu, dan meningkatkan omzet penjualan .Usaha Kuliner Nakula Tahu

Banjarmasin bergabung dengan layanan Gofood. Pada tahun 2015 masih belum terlalu terlihat perkembangannya. Karena, belum ada jasa antar makanan yang mempermudah orang-orang dalam melakukan penjualan, tetapi setelah bergabung dengan layanan Gofood sejak 2017 terjadi peningkatan pendapatan yang signifikan hingga di tahun 2020 puncaknya. Pendapatan menjadi sangat meningkat di akibatkannya Pandemi Covid-19 yang menyebabkan banyaknya masyarakat yang tidak ingin untuk keluar rumah. Setelah Masa Pandemi usai pendapatan mulai stabil seperti biasanya.

Hal tersebut sangat mempengaruhi usaha kuliner dan masyarakat yang menjalankan transaksi melalui Aplikasi Layanan Gofood. Aplikasi ini tentu sangat membantu penjualan Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin. Penjualan mengalami peningkatan yang sebelumnya mendapatkan penghasilan Rp. 900.000/hari setelah bergabung menjadi Rp. 1.700.000/hari. Adapun Dampak Negatif yang di rasakan juga akibat dari promo yang memberikan potongan lebih besar namun kurang terekspos sehingga mengakibatkan Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin mengalami kerugian. Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin sangat terbantu dengan adanya Layanan Gofood dalam meningkatkan pendapatan Usaha Kuliner. Dengan proses pengantaran yang cukup terjamin oleh pihak driver Gojek. Dampak Negatif yang ditimbulkan dari Layanan Gofood memberikan kerugian pada saat

promosi yang ditawarkan oleh pihak Layanan Gofood kurang terekspos pada halaman.

Driver Gojek juga mengatakan bahwa dengan adanya usaha kuliner nakula tahu Banjarmasin memberikan dampak Positif bagi pendapatan driver Gojek . Karena, Banyaknya konsumen yang membeli produk menggunakan layanan Gofood dari Usaha Kuliner Nakula Tahu Banjarmasin. Dengan adanya hubungan tersebut yang di timbulkan oleh Usaha Kuliner dan Driver Gojek ini menimbulkan dampak positif yang saling menguntungkan.

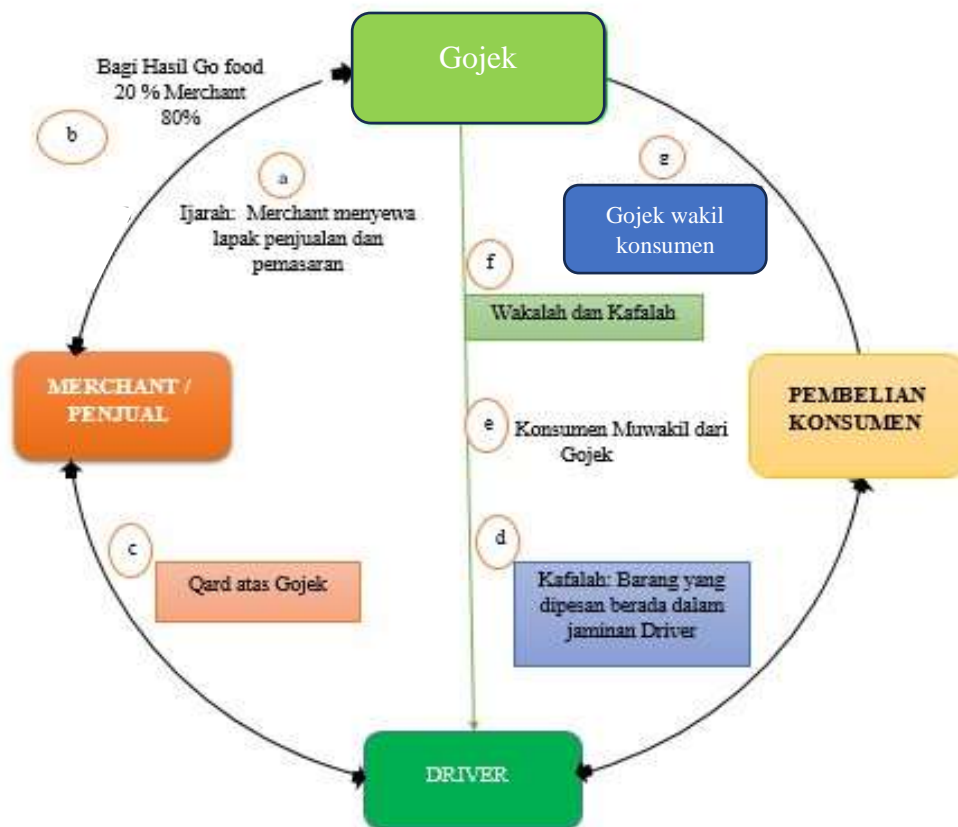
2. Dampak penjualan usaha kuliner Nakula Tahu Banjarmasin setelah bergabung pada layanan Gofood dalam perspektif ekonomi islam

Bedasarkan hasil kajian penulis dalam ekonomi islam mengenai dampak layanan Gofood terhadap usaha kuliner nakula tahu Banjarmasin dalam perspektif ekonomi islam. Hal tersebut sesuai kaidah islam yang berlaku untuk segala aktivitas ekonomi yaitu “segala sesuatu (dalam hal muamalah) boleh dilakukan, sampai ada dalil yang mengharamkan. Maka dari itu dalam melakukan muamalah diperlukan akad yang melandasi suatu transaksi syariah sehingga sesuai dengan kaidah Islam.” Atas dasar kaidah ini, maka segala aktivitas dalam ekonomi Islam yang membawa kemaslahatan , sesuai dengan akad dalam Islam dan tidak ada larangan didalamnya adalah boleh dilakukan

Dari berbagai literatur yang peneliti temukan dan ditarik kesimpulan bahwa akad yang digunakan dalam transaksi jual beli melalui Gofood menggunakan akad Ijarah, Mudharabah, Qard, Wakalah dan Kafalah lebih lanjut penulis menjelaskan melalui gambar di bawah:

Gambar 4.6

Gambar Skema Akad Jual Beli Melalui Gofood



Sumber: Data Skunder Olahan 2023

Berdasarkan gambar skema Akad Akad layana Gofood ,proses bisnis dari Gofood ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Ijarah: Ijarah adalah transaksi terhadap memakai manfaat tertentu (Soemitra, Hukum Ekonomi Syariah Dan Fiqh Muammalah ; Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer, 2019) yang dibolehkan dan dapat digunakan dengan imbalan atau bayaran tertentu. Perusahaan Gojek membuat aplikasi yang memungkinkan merchant (penjual) memajang produk di dalam aplikasi dan memfasilitasi terjadinya jual beli antara konsumen dengan merchant, dan pada waktu yang sama konsumen juga mendaftar ke Gojek untuk mengakses aplikasi Gofood . Sebelum merchant dan produknya muncul di aplikasi Gofood, merchant akan mendaftar ke aplikasi Gofood , di Verifikasi dan disetujui Gofood melalui kontrak yang di klaim sebagai Ijarah (yakni sewa lapak dan fasilitas pemasaran).
- b) Mudharabah (Bagi Hasil): Mudharabah adalah kesepakatan dua pihak, yaitu salah satu pihak mengeluarkan hartanya dan pihak lain menyumbangkan tenaga dan pengetahuannya dalam suatu usaha dan keuntungan dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan bersama, baik setengah, sepertiga dan sebagainya. (Marliyah, 2016) Dalam transaksi Gofood Setiap pemesanan yang dilakukan oleh konsumen penjual dan Gojek melakukan bagi hasil atas penjualan sebesar 20 % + Rp.1.000 untuk Gofood dari hasil penjualan dari merchant.

- c) Qard (Pinjaman): Qard adalah transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. (Z., 2012) Makanan dan minuman yang dipesan oleh konsumen ke merchant tentu belum diserahkan biayanya, sehingga driver yang bertindak sebagai wakil dari gojek meminjamkan uangnya dan setelah pesanan diberikan ke konsumen makanan dan minuman tersebut akan dibayar oleh si pemesan bersamaan dengan ongkos kirim pesanan.
- d) Kafalah (Jaminan): Kafalah adalah menjamin tanggungan orang yang dijamin dalam melaksanakan hak yang wajib baik seketika maupun akan datang. (Mardani, 2012) dalam transaksi jual beli melalui aplikasi Gofood ada jaminan yaitu driver atau pihak Gojek sebagai Kafil yang menjamin berupa biaya dari pesanan konsumen kepada merchant.
- e) Wakalah: Wakalah adalah akad perwakilan antara dua pihak, dimana pihak pertama mewakilkan suatu atau beberapa urusan kepada pihak kedua guna bertindak atas nama serta mewakilkan pihak pertama. (Naja, 2019) Melalui transaksi melalui kedua aplikasi ini terjadi juga akad wakalah antara konsumen dengan Gojek untuk membelikan produk makanan atau minuman ke merchant, di mana pihak pertama konsumen sebagai muwakil (مُوَكَّل) dan Gojek sebagai wakil. Driver sebagai wakil dari Gojek

kemudian mengantarkan makanan atau minuman tersebut kepada konsumen untuk memenuhi akad wakalah antara Gojek dan konsumen dengan status sebagai wakil dari Gojek, dan driver menerima pembayaran dari konsumen sejumlah harga makanan atau minuman yang tertera di struk/nota, dan ongkos kirim. Dasar hukum wakalah firman Allah dalam surat Al-Kahfi Ayat 19 :

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا
 أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ
 هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ
 وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Artinya : Demikianlah, Kami membangunkan mereka agar saling bertanya di antara mereka (sendiri). Salah seorang di antara mereka berkata, “Sudah berapa lama kamu berada (di sini)?” Mereka menjawab, “Kita berada (di sini) sehari atau setengah hari.” Mereka (yang lain lagi) berkata, “Tuhanmu lebih mengetahui berapa lama kamu berada (di sini). Maka, utuslah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini. Hendaklah dia melihat manakah makanan yang lebih baik, lalu membawa sebagian makanan itu untukmu. Hendaklah pula dia berlaku lemah lembut dan jangan sekali-kali memberitahukan keadaanmu kepada siapa pun