

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Sebagai makhluk hidup, manusia tidak dapat terlepas dari kegiatan ekonomi sebagai penunjang kebutuhan sehari-hari.<sup>1</sup> Seiring perkembangan teknologi informasi yang berkembang pesat terdapat banyak layanan yang memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Revolusi industri 4.0 membawa perubahan besar dalam kehidupan manusia. Dengan serangkaian teknologi baru yang menggabungkan dunia fisik, digital, yang mempengaruhi ilmu, budaya, dan ekonomi. Hampir semua masyarakat telah memanfaatkan teknologi informasi sebagai alat pemenuh kebutuhan. Dilihat berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) bahwa pengguna Internet di Indonesia sebanyak 196,7 juta dengan populasi di Indonesia sebanyak 266.911.900 Juta pada tahun 2019<sup>2</sup>. Hal ini menjadi bukti bahwa perkembangan teknologi tidak dapat dipungkiri lagi.

Hadirnya *Start Up* baru yang menciptakan berbagai inovasi salah satunya adalah transportasi berbasis *online* dimana transportasi *online* ini menyediakan jasa antar jemput penumpang, barang, makanan dan lain-lain.

---

<sup>1</sup> Maria Nur Afifah, *Peran Al-Qardh Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada*

<sup>2</sup> [https://aptika.kominfo.go.id/2021/09/warganet-meningkat-indonesia-perlu-tingkatkan-nilai-budaya-di-internet/Ditjen\\_PPI:\\_Survei\\_Penetrasi\\_Pengguna\\_Internet\\_di\\_Indonesia\\_Bagian\\_Penting\\_dari\\_Transformasi\\_Digital](https://aptika.kominfo.go.id/2021/09/warganet-meningkat-indonesia-perlu-tingkatkan-nilai-budaya-di-internet/Ditjen_PPI:_Survei_Penetrasi_Pengguna_Internet_di_Indonesia_Bagian_Penting_dari_Transformasi_Digital) diakses pada 25 November 2021 pukul 20.20

Menurut Endang Wahyusetyawati transportasi *online* memberikan kemudahan, biaya yang murah, kenyamanan dan keamanan yang lebih terjamin, maka banyak orang yang beralih ke transportasi *online*.<sup>3</sup>

Semakin besar jumlah penduduk dan semakin tinggi tingkat pertumbuhan ekonomi, maka semakin banyak pula masyarakat yang membutuhkan sandang, pangan dan papan. Salah satunya yang paling dibutuhkan masyarakat adalah pangan. Pangan merupakan kebutuhan dasar manusia yang paling utama. Dulu masyarakat dalam mencari makanan harus keluar rumah, ataupun memasak sendiri. Namun, Seiring berkembangnya teknologi muncul berbagai inovasi yang menghadirkan kemudahan dan kenyamanan untuk masyarakat. Apalagi pada era saat ini banyak masyarakat yang memilih praktis, cepat, dan mudah. Tidak hanya itu layanan baru ini juga membantu masyarakat untuk dapat membuka usaha dan mengembangkan usahanya dalam upaya untuk meningkatkan penjualan.

Menurut Swastha penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.<sup>4</sup> Tujuan dari peningkatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh laba, dan menunjang pertumbuhan serta perkembangan perusahaan. Sehingga

---

<sup>3</sup> Endang Wahyusetyawati, "Dilema Pengaturan Transportasi Online", *jurnal rechts vinding media pembinaan hukum nasional*, 2017

<sup>4</sup> Basu Swastha, dkk, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan" *Jurnal Valuta Vol 2 No 2*, (Oktober 2016)

penjualan bertujuan untuk menjual produk secara efektif, meningkat, dan menghasilkan keuntungan. Dimana keuntungan tersebut akan digunakan untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar dan stabil. Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat membuat para pelaku usaha harus beradaptasi agar usaha atau produk yang mereka jual bisa tetap laku dan mengikuti kemajuan pasar.

Dalam meningkatkan penjualannya, ada banyak hal yang bisa dilakukan oleh para pengusaha, khususnya para pengusaha makanan yang akan selalu dibutuhkan oleh masyarakat. Hadirnya layanan *Go Food* memberikan solusi kepada pelaku usaha yang belum memiliki akses penjualan *online* dan *delivery order*. *Go Food* merupakan layanan pesan antar makanan *online* di aplikasi Go-Jek.<sup>5</sup> Adanya *Go Food* ini memudahkan masyarakat mengakses kebutuhannya hanya melalui ponsel saja. Saat ini telah banyak pelaku usaha yang telah bekerjasama dengan Go-Jek ada sebanyak 2.900.000 lebih<sup>6</sup> mitra *Driver* dan *Go Food* yang telah menjadi bagian dari *merchant* Go-Jek. Pelaku usaha yang telah bekerjasama dengan *Go Food* akan menjadi bagian dari *Go Food partner*.

Di Kabupaten Kediri terdapat banyak pelaku usaha yang sudah menggunakan media jual beli *online* sebagai alat kelangsungan usahanya khususnya

---

<sup>5</sup> PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa (GOJEK) “SuperApp untuk kembangkan usaha #MelajuBersamaGojek” <https://Gobiz.Co.Id/> (Diakses Pada 26 Februari 2022)

<sup>6</sup>PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa (GOJEK) “Gojek si pembawa perubahan” <https://www.Gojek.Com/Id-Id/> (Diakses Pada 04 Juni 2022)

dibidang makanan yaitu menggunakan layanan *Go Food*. Pada penelitian ini, peneliti mengambil resto penjual salad buah yang sudah terdaftar di *Go Food*. Di zaman saat ini banyak masyarakat yang memilih menu *fast food* yang dianggap praktis dan efektif sehingga banyak menu makanan bermunculan guna untuk memudahkan masyarakat untuk memilih makanan yang mereka suka, makanan sehat akan menjadi prioritas utama, karena untuk meningkatkan kualitas hidup setiap orang memerlukan 5 kelompok zat gizi (karbohidrat, lemak, protein, mineral, dan vitamin). Buah-buahan merupakan sumber berbagai vitamin (Vit A, B, B1, B6, C), mineral, dan serat pangan. Sebagian vitamin, mineral yang terkandung dalam buah-buahan berperan sebagai anti oksidan.<sup>7</sup> Adanya kandungan yang banyak didalam buah-buahan banyak pelaku usaha yang berinovasi untuk menciptakan makanan yang bahan utamanya tetap buah-buahan, salad buah hadir untuk sebuah menu makanan yang dipadukan antara buah dan mayo serta topping aneka rasa yang sangat cocok untuk masyarakat yang ingin kenyang tanpa karbohidrat berlebih, apalagi untuk yang sedang program diet. Salad buah merupakan menu *fast food* yang didalamnya terdapat berbagai macam buah-buahan serta mayo yang berasal dari bahan *yogurt* salad buah sangat cocok disajikan dalam keadaan dingin. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian kepada para pelaku usaha yang berjualan salad buah. Pada penelitian ini

---

<sup>7</sup> <https://p2ptm.kemkes.go.id/infographic-p2ptm/obesitas/page/37/buah-buahan-merupakan-sumber-berbagai-vitamin-mineral-dan-serat-pangan-sobat-sehat-sudah-makan-buah-hari-ini> diakses pada 13 Juli 2023 pukul 17.20

Peneliti mengambil jarak 15 km terdekat dari tempat peneliti hal ini bertujuan untuk memudahkan peneliti mengambil data dan keikutsertaan peneliti dalam mengumpulkan data, peneliti berhasil mengambil 21 resto penjual salad buah di area sekitar kecamatan Pare yang dapat dilihat pada tabel 1.1:

**Tabel 1.1**  
**Data penjual dan pengunjung Salad Buah**  
**Di Sekitar Kecamatan Pare**  
**Tahun 2023**

No.	Nama took	Rating bintang (1-5)	Jumlah Rating ulasan (disajikan segar, rasa enak, kemasan baik)
1.	Delizz.Salad & Resto Pare	4,0	300
2.	Jus Buah Sop dan Salad Buah Kedai Juice Tulungrejo, Dahlia	4,4	60
3.	TJ Juice,Sop & Salad Buah, Pare Mangunrejo/Trijaya	4,4	80
4.	Risol Mayo Nayu dan Slad Buah Yulia Romaya	0	0
5.	Goola Salad Buah,Merah Delima	4,3	50
6.	Salad Buah Tsaumadina	0	0
7.	Salad Buah Saladify.id Bendo	3,3	50
9.	Salad Buah Saladku,Pare	4,7	70
10.	Makanan Salad Buah	0	0
11.	Sweetlicious Salad,Pare	4,1	50
12.	Salad Buah Eonni	0	0
13.	Cenul Salad Buah	0	0
14.	Kedai Dimsum & Salad Sambibroyong	0	0
15.	Al-Fazza Salad, Ahmad Yani Raya	0	0
16.	F&A Salad Buah, Badas	0	0
17.	KenQ Salad	0	0

18.	SuperHero SALAD,Sukorejo	0	0
19.	Salad Buah Dinda, Gurah	0	0
20.	Dapur Delin, (Salad Buah), Ngasem	0	0
21.	Candi Salad	0	0

Sumber: Hasil observasi melalui aplikasi Go-Jek, 13 Juli 2023

Berdasarkan data diatas ada 3 penjual salad buah di *Go Food* yang rating dan ulasannya unggul diantara penjual lain, yaitu:

**Tabel 1.2**  
**Data penjual dan pengunjung Salad Buah yang memiliki rating dan ulasan tertinggi**  
**Tahun 2023**

No	Nama toko	Rating bintang (1-5)	Jumlah Rating ulasan (disajikan segar, rasa enak, kemasan baik)
1.	Delizz.Salad & Resto Pare	4,0	300
2.	Salad Buah Saladku,Pare	4,7	70
3.	TJ Juice,Sop & Salad Buah, Pare Mangunrejo/Trijaya	4,4	80

Sumber: Hasil observasi melalui aplikasi Go-Jek, 13 Juli 2023

Dalam kategori produk makanan salad buah di *Go Food* yang berada di wilayah sekitar Kecamatan Pare, terdapat 3 resto yang memiliki rating dan ulasan yang unggul, Delizz Salad & Resto adalah salah satu mitra Go-Jek yang memiliki rating bintang 4,0 dan ulasan sebanyak 300 lebih dari konsumen dimana Delizz Salad & Resto menjadi resto dengan penilaian tertinggi dengan produk yang banyak disukai oleh konsumen yaitu dari segi rasa, penyajian, dan kemasan. dibanding dengan 2 penjual lain yaitu Salad

Buah Saladku,Pare resto ini unggul dari segi rating yang mendapatkan 4,7 namun untuk ulasan yang diberikan masih sedikit sekitar 70 rating dimana ini terlihat jauh dengan Delizz Salad & Resto yang memiliki ulasan 300 lebih dari konsumen yang artinya dari segi penjualan pun masih banyak yang terjual milik Delizz Salad & Resto. Kemudian TJ Juice,Sop & Salad Buah, Pare Mangunrejo/Trijaya yang memiliki rating 4,4 dengan ulasan sebanyak 80. Pada resto TJ Juice,Sop & Salad Buah, Pare Mangunrejo/Trijaya memiliki rating 4,4 dan ulasan sebanyak 80 ulasan. Namun pada resto ini produk yang dijual tidak hanya salad buah namun ada jus dan sop buah dimana ini juga mempengaruhi rating dan ulasan resto tersebut, sehingga pembeli tidak hanya memberikan ulasan tentang salad buah saja, sedangkan focus penelitian yang akan peneliti lakukan adalah disatu produk saja yaitu salad buah yang terdaftar di *Go Food*. Sehingga alasan peneliti memilih Delizz Salad & Resto menjadi tempat penelitian karena berdasarkan hasil observasi peneliti Delizz Salad & Resto merupakan penjual dalam kategori makanan salad buah di *Go Food* yang unggul di wilayah Kecamatan Pare Kediri.

Berdasarkan data di atas ada beberapa ulasan yang peneliti ambil dari aplikasi *Go food* di resto Delizz Salad & Resto dimana ulasan ini memberikan gambaran bahwa Delizz Salad & Resto banyak di sukai oleh konsumen seperti ulasan di bawah ini:

**Tabel 1.3**  
**Ulasan konsumen dalam pembelian melalui aplikasi *Go Food***  
**Tahun 2023**

Nama	Ulasan pembelian secara <i>Online</i>
S****	“enakk Pokok e enak”
Gina Trisnawati	“selalu enak! Kejunya melimpah, buahnya banyak, dan fresh! Packaging juga rapih!!”
H****M****	“enak salad nya, buahnya aman gak busuk”

Sumber: hasil ovservasi melalui aplikasi Go-Jek 16 juli 2023

Dalam menjalankan usahanya Delizz Salad & Resto menggunakan metode penjualan *offline* dan *online*. Delizz Salad & Resto memiliki beberapa produk yang dijual yaitu Salad buah, *Desert*, dan Puding buah. namun, untuk jenis makanan *Desert* dan puding hanya dapat dibeli secara *offline* saja, sedangkan untuk salad buah tersedia untuk pembelian *offline* dan *online* dengan menjual 4 macam varian dan harga salad buah yang berbeda dari penjualan *offline* dan *online* yaitu:

**Tabel 1.4**  
**Daftar varian dan harga Salad Buah**  
**Delizz Salad & Resto Pare**  
**Tahun 2023**

Varian Salad Buah	Harga <i>GoFood</i> (Rp)	Harga <i>offline</i> (Rp)	<i>Presentase</i> selisih harga
Salad buah small (200ml)	11.300	9.000	20 %
Salad buah medium (300ml)	17.000	14.000	20 %
Salad buah baby large (500ml)	25.000	20.000	20 %
Salad buah super large (650ml)	30.000	24.000	20 %

Sumber: Delizz Salad & resto & hasil observasi melalui aplikasi Go-Jek 15 Juli 2023



Berdasarkan data di atas harga penjualan di *Go Food* dan *offline* terdapat perbedaan harga yaitu lebih mahal harga di *Go Food* dengan selisih 20% dari harga *offline*. Namun banyak masyarakat yang ternyata lebih memilih bertransaksi membeli salad buah menggunakan *Go Food* hal ini dapat dilihat berdasarkan data penjualan Delizz Salad & Resto yang meningkat ditahun 2018 terjual 700 pcs per tahun, hingga tahun 2020 setelah bergabung dengan *Go Food* mengalami peningkatan penjualan mencapai 3600 pcs.<sup>8</sup>

Padahal konsumen yang menggunakan aplikasi *Go Food* selain harganya meningkat 20% dari harga penjualan *offline* konsumen juga harus membayar ongkos kirim yang nilainya ditentukan seberapa jauh jarak rumah pembeli dari pengambilan di resto. Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait bagaimana peran *Go Food* sebagai media peningkatan penjualan pada usaha Delizz Salad & Resto dengan mengangkat judul penelitian: PERAN *GOFOOD* DALAM MENINGKATAN PENJUALAN PRODUK SALAD BUAH (STUDI KASUS PADA *GOFOOD PARTNER DELIZZ SALAD & RESTO PARE KABUPATEN KEDIRI*)

## **B. Fokus penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

---

<sup>8</sup> Syifa, Hasil Wawancara Dengan Pemilik Usaha Delizz Salad & Resto Pare Kabupaten Kediri Jawa Timur, Wawancara oleh penulis di Pare, 16 Februari 2022

1. Mengetahui bagaimana peran *Go Food* dalam meningkatkan penjualan Delizz Salad & Resto Pare Kab.Kediri?
2. Mengetahui Bagaimana tingkat penjualan Delizz Salad & Resto Pare Kab. Kediri sebelum dan sesudah bergabung menjadi *partner Go Food*?

### **C. Tujuan Penelitian**

berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana peran *Go Food* dalam meningkatkan penjualan Delizz Salad & Resto Pare Kab.Kediri
2. Untuk mengetahui Bagaimana tingkat penjualan Delizz Salad & Resto Pare Kab. Kediri sebelum dan sesudah bergabung menjadi *partner Go Food*

### **D. Manfaat Penelitian**

Dengan mengetahui peran penggunaan *Go Food* dalam meningkatkan penjualan pada Delizz Salad & Resto Pare Kab. Kediri maka dapat menjadi informasi dan wawasan sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu menambah ilmu pengetahuan terutama dalam perkembangan aplikasi pesan antar makanan secara *online* khususnya *Go Food* yang mana masih perlu pemahaman dan pengkajian lebih terperinci dari segi penggunaan, peran, dan manfaat dari perkembangan *Go Food*.

## 2. Kegunaan praktis

### a. Bagi penulis

Hasil penelitian diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan peneliti tentang perkembangan teknologi dan ekonomi.

### b. Bagi IAIN Kediri

Menambah referensi bacaan, menambah pengetahuan, dan dan bermanfaat menambah wawasan keilmuan pada kepustakaan IAIN Kediri.

### c. Bagi Delizz Salad & Resto

Sebagai bahan informasi dan masukan khususnya dalam peran *Go Food* dalam meningkatkan penjualan dan usahanya serta untuk perkembangan usaha selanjutnya

### d. Bagi pembaca

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat menjadi refensi bacaan dan menambah keilmuan serta menjadi sumber informasi untuk penelitian selanjutnya.

## **E. Penelitian terdahulu**

Dalam penelitian ini peneliti melakukan studi literature pada penelitian terdahulu baik dalam skripsi maupun jurnal, kemudian peneliti mengambil 5 telaah pustaka atau penelitian terdahulu yang memiliki persamaan isu dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

1. Winda Agustis Ningsih, *Peranan layanan pengantaran makanan (Go Food) terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner di Kota Bukittinggi*, IAIN Bukittinggi, 2020. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian terdahulu adalah pendekatan kualitatif. Dengan hasil penelitian bahwa menjadi *partner Go Food* memberikan peranan besar dalam peningkatan penjualan para bisnis kuliner di kota Bukittinggi. Pelaku usaha yang bergabung dengan *Go Food* dapat menjangkau konsumen lebih luas karena rata-rata masyarakat sudah banyak yang memiliki *Go Food* sebagai alat pesan makanan secara *online*. Adanya keefisienan waktu juga memberikan kenyamanan kepada masyarakat karena tidak perlu repot untuk keluar rumah dan mengunjungi tempat usaha untuk membeli makanan atau minuman yang akan dibeli. Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian terdahulu adalah objek penelitian yang tidak sama, studi kasus pada penelitian yang akan dilakukan hanya pada satu usaha saja, sedangkan penelitian terdahulu melakukan penelitian pada semua penjual bisnis kuliner dikota Bukittinggi.<sup>9</sup>
2. Syarif Hidayatullah, dkk. *Eksistensi transportasi online (Go Food) terhadap omzet bisnis kuliner di Kota Malang*, UNMER Malang, 2018. Metode penelitian yang digunakan oleh penelitian terdahulu adalah pendekatan kuantitatif. Dengan hasil penelitian yaitu eksistensi

---

<sup>9</sup>Winda Agustis Ningsih, “Peranana Layanan Pengantaran Makanan (Go Food) Terhadap Peningkatan Penjualan Binis Kuliner Di Kota Bukittinggi”, (Skripsi IAIN Bukittinggi 2020)

transportasi *online* berpengaruh meningkatkan omzet bisnis kuliner di Kota Malang. Eksistensi dan keberadaan transportasi *online* ini memberikan nilai besar dalam kemajuan bisnis kuliner di kota Malang hal ini dirasakan oleh para pelaku usaha sejak bergabung dengan *Go Food* banyak pembeli yang justru melakukan transaksi menggunakan *Go Food* ini dibandingkan membeli langsung di tempat usaha. Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian terdahulu adalah objek penelitian yang tidak sama, serta studi kasus penelitian saat ini hanya pada satu usaha saja, sedangkan penelitian terdahulu melakukan penelitian pada semua penjual bisnis kuliner dikota Malang, jenis metode penelitian yang digunakan peneliti saat ini adalah kualitatif sedangkan penelitian terdahulu menggunakan kuantitatif.<sup>10</sup>

3. Muhammad Hasan, dkk. *Analisis Eksistensi Layanan Go Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Di Banjarmasin*, Universitas Islam Kalimantan MAB Banjarmasin, 2019.<sup>11</sup> Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian terdahulu adalah pendekatan Kualitatif. Dengan hasil penelitian bahwa eksistensi *Go Food* dalam meningkatkan penjualan rumah makan di Banjarmasin, terutama pada usaha rumah makan kedai bunda mengalami peningkatan yang signifikan,

---

<sup>10</sup> Syarif Hidayatullah, Abdul Waris, dkk, “Eksistensi Transportasi Online (Go Food) Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di kota Malang”, *Seminar Nasional System Informasi*, Fakultas Teknologi Informasi – Unmer Malang, 2018

<sup>11</sup> Muhammad Hasandkk, “Analisis Eksistensi Layanan *Go Food* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Rumah Makan Di Banjarmasin”, *Jurnal Komunikasi Bisnis Dan Manajemen* Vol.6, No.1, (Juli 2019)

perbandingan pendapatan sebelum bergabung dan sesudah bergabung dengan *Go Food* berkisar naik hingga Rp.300.000.000. tidak hanya itu menjadi *partner Go Food* memberikan dampak positif yang berpengaruh terhadap promosi, dan peningkatan pendapatan. Hal ini menjadi salah satu keuntungan para penjual usaha rumah makan di Banjarmasin untuk mengembangkan usahanya dan dapat menambah karyawan untuk mengurangi angka pengangguran terutama di Banjarmasin. Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian terdahulu adalah objek penelitian yang tidak sama, serta peneliti saat ini mengangkat dari sebuah peran *Go Food* sendiri dalam meningkatkan penjualan.

4. Sry Wahyuni, *Analisis Dampak Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner (Studi Kasus: Pelaku Usaha Kuliner Di Kelurahan Sei Kera Hilir Li Kecamatan Medan Perjuangan Kota Medan)*, UIN Sumatera Utara Medan, 2020. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti terdahulu adalah pendekatan Kualitatif. Dengan hasil penelitian bahwa *Go Food* dan *Grab Food* telah membawa dampak positif bagi para pelaku usaha kuliner di kelurahan sei kera hilir setelah bekerja sama menjadi *partner Go Food* dan *Grab Food* pelaku usaha yang semenjak bergabung dengan aplikasi tersebut rata-rata merasa sangat terbantu dalam meningkatkan penjualannya. Berdasarkan data yang diperoleh peningkatan tersebut naik secara signifikan melebihi 100%. Perbedaan penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian

terdahulu adalah objek penelitian yang tidak sama, penelitian terdahulu mengangkat Analisis Dampak Keberadaan *Go Food* dan *grab food* sebagai media peningkatan penjualan sedangkan pada penelitian saat ini mengangkat peran *Go Food* saja dalam meningkatkan penjualan.<sup>12</sup>

5. Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi, *Dampak Go Food Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Di Kawasan Medan Area)*, UIN Sumatera Utara Medan, 2021. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti terdahulu adalah pendekatan kualitatif. Dengan hasil penelitian menyimpulkan bahwa Dampak *Go Food* terhadap peningkatan penjualan bisnis kuliner di kawasan Medan area masih banyak bisnis kuliner yang masih biasa-biasa saja dengan adanya layanan *Go Food* ini para pelaku bisnis kuliner bahkan belum merasakan dampak yang signifikan dengan adanya *Go Food* sebagai media peningkatan penjualan usahanya. Karena masih banyak pembeli yang lebih memilih membeli langsung di tempat kuliner dari pada melalui aplikasi *Go Food*. Perbedaan penelitian terdahulu dan saat ini adalah penelitian terdahulu memfokuskan penelitian pada dampak *Go Food* terhadap peningkatan penjualan pada usaha bisnis kuliner di wilayah medan area, sedangkan pada penelitian saat ini peneliti melakukan penelitian bagaimana peran *Go Food* dalam meningkatkan penjualan pada

---

<sup>12</sup> Sry Wahyuni, *Analisis Dampak Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner (Studi Kasus: Pelaku Usaha Kuliner Di Kelurahan Sei Kera Hilir Ii Kecamatan Medan Perjuangan Kota Medan)* (Skripsi UIN Sumatera Utara Medan, 2020)

salad satu resto yang bergabung dengan *Go Food* di Pare  
Kab.Kediri yaitu Delizz Salad & Resto.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Muhammad Hasbi Ash Shiddiqi, “*Dampak Go Food Terhadap Peningkatan Penjualan Bisnis Kuliner ( Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Dikawasan Medan Area)*”, (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2021)