

BAB I

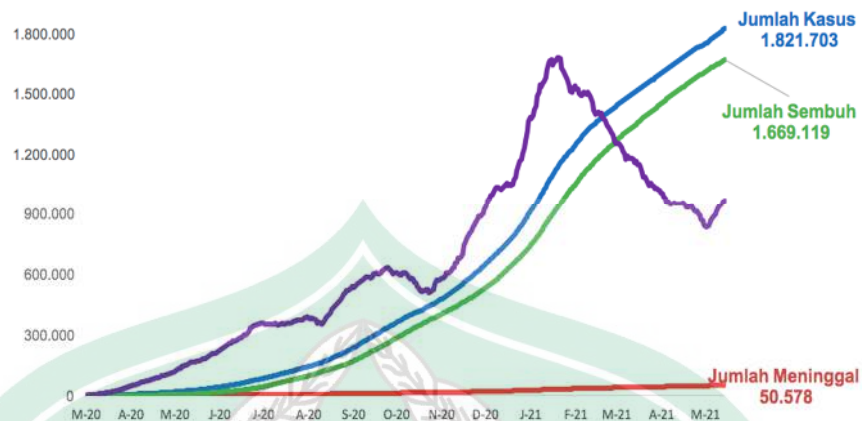
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejak munculnya pandemi covid 19 di Indonesia yang berlangsung mulai dari bulan Maret 2020 hingga saat ini, perekonomian di Indonesia mengalami kemunduran, dapat dibuktikan dengan angka pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang minus.

Dampak dari pandemi covid-19 ini dirasakan oleh setiap masyarakat di Indonesia, terutama UMKM dan Pedagang Kaki Lima yang mengalami penurunan pendapatan yang diakibatkan dari adanya kebijakan pemerintah untuk melakukan pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di seluruh penjuru Indonesia termasuk kota Cirebon. Selain itu usaha pemerintah untuk mengendalikan penyebaran covid-19 yaitu dengan melakukan testing. Hal ini dinilai dapat membantu mengidentifikasi penularan dengan melaksanakan Tracking (lacak) hingga Treatment (isolasi/perawatan). Selaras dengan arahan dari Presiden, walau diawal masa pandemi dilakukannya testing ini masih sangat rendah karena terbatasnya alat dan sistem pendukung. Namun dengan adanya kebijakan baru alokasi anggaran dan beberapa kemudahan mendukung peningkatan Testing di Indonesia. Mulai dari Maret 2020 hingga Desember 2020 rata – rata kapasitas per harinya terus meningkat dengan total tes kumulatifnya menginjak angka 4,2 juta dan rata – rata kapasitas perbulannya lebih dari 34.000 orang per harinya.¹

¹Sri Mulyani Indrawati, Merekam Pandemi Covid-19 Dan Memahami Kerja Keras Pengawal APBN. Bandung: Kementerian Keuangan RI, 2021. Hal.33



sumber: Kementerian Kesehatan, 2021

Gambar 2.1
Perkembangan Covid-19 di Indonesia (Per 31 Mei 2021)

Ditengah perjuangan melawan wabah yang sedang terjadi saat ini, tidak sedikit dampak yang ditimbulkan termasuk dari segi perekonomian. Terutama masyarakat yang menggantungkan hidupnya sebagai pedagang, mereka yang memulai usahanya dengan modal relatif kecil, berwirausaha dibidang produksi dan distribusi barang maupun jasa dengan harapan bisa memenuhi kebutuhan suatu individu atau kelompok yang dilakukan pada tempat yang strategis.

Pemerintah Daerah Kota Cirebon berupaya untuk menstabilkan perekonomian masyarakat dengan meningkatkan peran industri, perdagangan, koperasi dan UMKM dalam rangka mewujudkan kualitas sumber daya manusia di kota Cirebon. Dalam pengukuran pencapaian meningkatkan peran industri, perdagangan, koperasi dan UMKM memiliki 2 indikator kinerja, yaitu:

Tabel 1.1
Meningkatnya Peran Industri, Perdagangan, Koperasi dan UMKM dalam
stabilitas perekonomian Kota Cirebon Tahun 2020

No	Sasaran	Indikator kinerja	Satuan	Realisasi			Target 2020	Target Akhir RPJMD	Capaian Kinerja 2020
				2018	2019	2020			
1.18	Meningkatkan peran industri, perdagangan, koperasi dan UMKM dalam stabilitas perekonomian Kota Cirebon	Peningkatan PDRB dari sektor industry	Persen	10,29	10,17	9,99	10,31	10,34	96,89%
		Peningkatan PDRB dari sektor perdagangan	Persen	31,74	31,57	31,54	31,98	32,34	98,62%

Sumber: LKIP Kota Cirebon 2020

Pada Tahun 2020 Pencapaian ini belum mencapai target atau pencapaiannya sekitar 96,89%, yang mana belum memenuhi target 100% namun tetap berada dalam predikat pencapaian **Sangat Baik**. Tidak tercapainya nilai PDRB pada sektor industry pengolahan terjadi karena adanya pandemic Covid-19 yang menjadi penghambat penyediaan bahan baku sehingga kurang optimal proses produksi dan menurunnya daya beli masyarakat.

Dalam upaya mendukung peningkatan peran industry, perdagangan, Perdagangan, Koperasi dan UMKM. Pemerintah Daerah Kota Cirebon mengadakan program-program seperti:

1. Program Pengembangan Industri Kecil, Menengah dan Sentra Industri dengan presentase pencapaiannya mencapai 62,76%

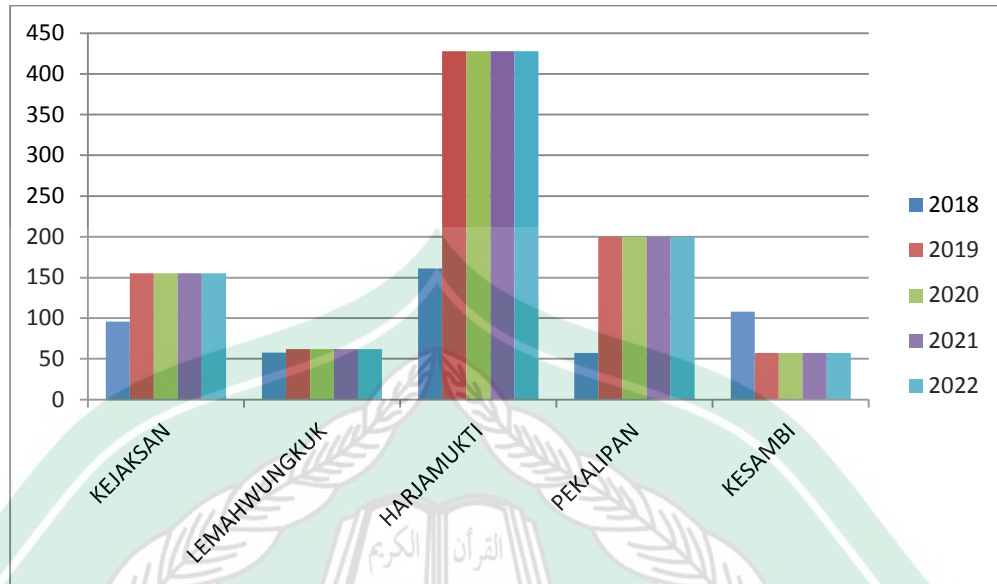
2. Program Peningkatan Efisiensi Perdagangan Dalam Negeri dengan presentase pencapaian 96,62%
3. Program Metrologi Legal dengan presentase pencapaian 70,66%
4. Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima dengan presentase pencapaian sebesar 100,00%
5. Program Pemberdayaan dan Peningkatan Usaha Koperasi dengan presentase pencapaian sebesar 94,87%

Pencapaian Sasaran “Meningkatkan peran industri, perdagangan, koperasi dan UMKM dalam stabilitas perekonomian Kota Cirebon” hampir menyentuh nilai sempurna yaitu dengan angka rata-rata pencapaian kedua indikator kinerja sebagai alat ukur yaitu sebesar 97,76%. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian tersebut antara lain yaitu faktor pendorong, faktor penghambat serta strategi pemecahan masalah, sebagai berikut:



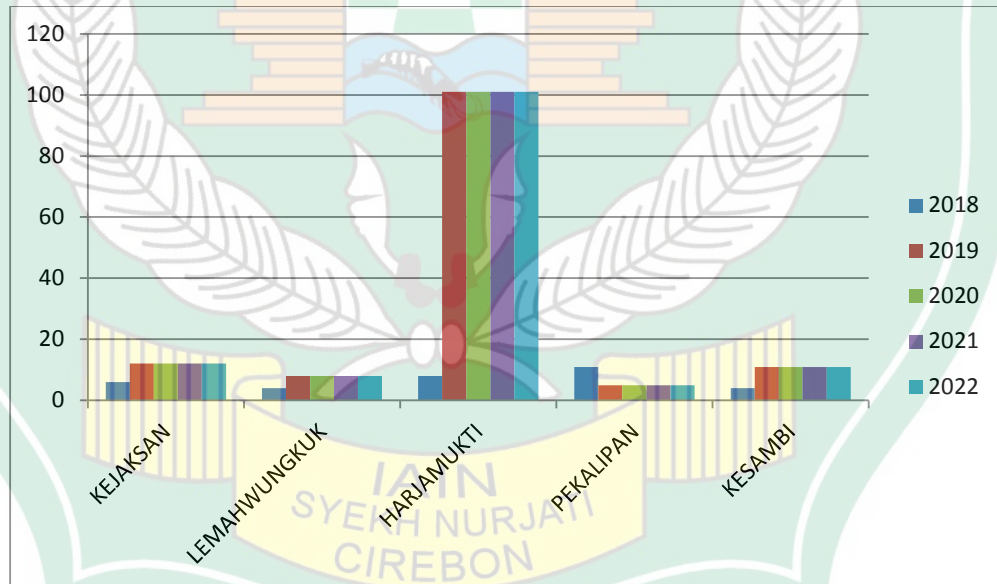
Tabel 1.2
Faktor Pendorong, Faktor Penghambat dan Strategi Pemecahan Masalah

Faktor Pendorong	Faktor Penghambat	Strategi Pemecahan Masalah
<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi perdagangan dengan ecommerce E-Tuku (aplikasi perdagangan Kota Cirebon) mempermudah pemantauan harga pasaran dan juga memfasilitasi pembelian dan penjualan online • Dana stimulus bantuan bagi pelaku usaha kecil menengah membantu para pelaku usaha di tengah pandemi • Berjalannya program-program pendukung sasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi Pandemi yang diakibatkan COVID-19 menurunkan aktivitas jual beli di berbagai sektor kecuali kesehatan, hal ini mempengaruhi sektor industry juga perdagangan 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan inovasi di sektor perdagangan serta mengoptimalkan inovasi yang telah ada yaitu E-Tuku • Mensosialisasikan gerakan jual beli online di wilayah lokal sebagai alternatif jual beli di masa pandemi, khususnya bagi pelaku UMKM agar menyediakan jasa penjualan online
	<ul style="list-style-type: none"> • Banyak pelaku usaha kecil menengah yang belum menggali potensinya secara optimal, sehingga usaha sulit berkembang 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan Bimbingan Teknis kepada pelaku usaha industri maupun UMKM lebih intensif lagi • Melakukan atau meningkatkan koordinasi dengan pihak terkait dalam meningkatkan perkembangan dari sektor industri maupun sektor perdagangan



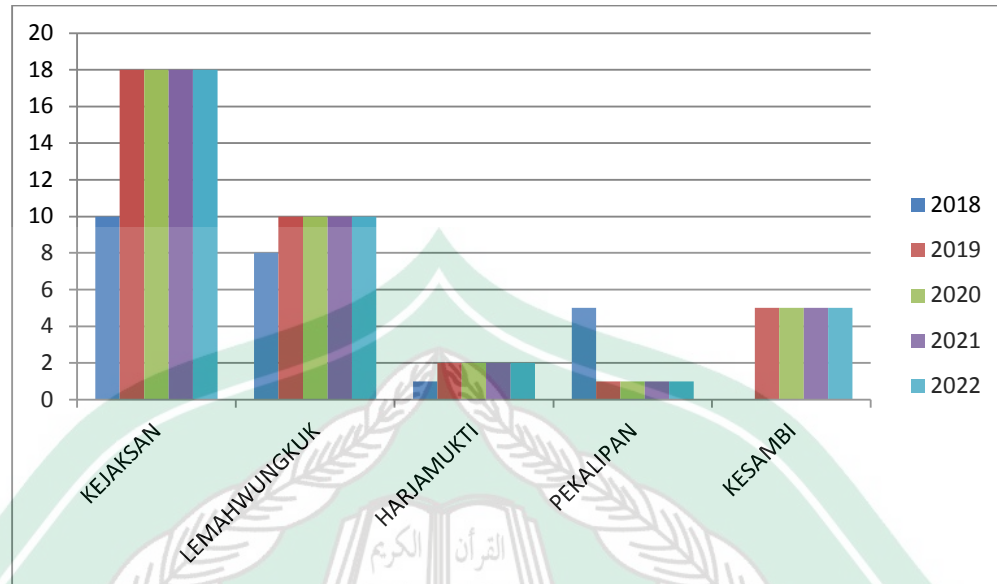
Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Menengah, Perdagangan Dan Perindustrian, 2022

Gambar. 2.2.
Jumlah Usaha Mikro pada Bidang Kuliner di Kota Cirebon



Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Menengah, Perdagangan Dan Perindustrian, 2022

Gambar. 2.3.
Jumlah Usaha Kecil pada Bidang Kuliner di Kota Cirebon



Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Kecil, Menengah, Perdagangan Dan Perindustrian, 2022

Gambar. 2.4.

Jumlah Usaha Menengah pada Bidang Kuliner di Kota Cirebon

Seiring dengan perkembangan zaman, kini teknologi mulai memasuki ranah ekonomi. Dimana telah berkembang ekonomi digital yang saat ini menjadi trend dikalangan masyarakat Indonesia. Kini melakukan aktivitas menggunakan kemajuan teknologi sudah menjadi hal yang biasa dikalangan masyarakat Indonesia. Internet of Things (IoT) merupakan era baru TIK dalam industri yang efektif untuk memecahkan manajemen informasi antar praktisi industri. Peran IoT ialah untuk mengurangi biaya operasi, menurunkan biaya pembelian sekaligus meningkatkan pangsa pasar serta meningkatkan hubungan dengan mitra dan pelanggan.² Manfaat lainnya ialah peningkatan dari segi produktivitas dengan biaya minimum dan melakukan inovasi. Transformasi

²Tarmizi, "Adoption of internet of things along halal foodbased SMES supply chain in Malaysia", Journal of Contemporary Islamic Studies, 5(2) 2019, hal.13-30.

digital memiliki fungsi dalam desain, manufaktur, melakukan pemasaran, penjualan, penyajian dan merupakan model manajemen berbasis data.³

Salah satu pelopor transportasi online yang didirikan oleh Nadiem Kariem yaitu Gojek yang memimpin revolusi industri yang memudahkan bagi masyarakat. Gojek hadir dengan fitur-fitur yang dapat membantu para tukang ojek untuk bekerja secara efisien.⁴ Setelah masyarakat menginstal aplikasi gojek di smartphonenya, mereka bisa mengakses fitur-fitur pendukung yang terdapat di aplikasi Gojek, seperti transportasi motor dan mobil yang disebut dengan Goride dan Gocar, kemudian yang sedang populer di masa pandemi ini yaitu fitur Gofood, Gomart dan Gosend untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga serta Go box untuk membantu masyarakat dalam pindahan rumah dan Gomassage untuk para wanita mendapatkan pelayanan seperti disalon namun bisa di gunakan dirumah.

Setelah Gofood muncul di tahun 2015 dibarengi dengan eksistensinya di kalangan masyarakat, mulailah muncul beberapa pesaing baru dengan bidang yang sama yaitu penyedia jasa transportasi online yaitu Grab dengan konsep yang sama menawarkan jasa ojek online yang dinamakan Grabbike dan Grabcar, dari segi *food delivery*nya yang dikenal sebagai Grabfood juga ikut berkontribusi dalam memudahkan masyarakat dalam melakukan kegiatan sehari-harinya. Selain Gojek dan Grab yang saat ini sedang populer, mulai muncul rival baru dalam bidang pengantar makanan online yang dinaungi oleh perusahaan e-commerce yaitu Shopee yang mengeluarkan jasa pelayanan antar

³Ulas, "Direct digital transformation process and smes digital transformation process and SMES".
Procedia Computer Science, 158(1) 2019, hal. 662-671.

⁴Caroline, "Evaluasi Tawaran Kerjasama Kemitraan Dengan Go-Mart Dari Sudut Pandang Konsumen Dan Usaha Retail Di Kota Bandung", Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan. Vol 2. 2016 pp. 2302-4119

makanan atau yang dikenal sebagai ShopeeFood. Yang mana saat ini ShopeeFood mulai melancarkan serangan dengan memancing pelanggan untuk menggunakan jasanya sebagai gantinya mereka memberikan banyak promo dan potongan harga.

Disamping itu, dengan adanya aplikasi *Food Delivery Service* pedagang kuliner juga merasa terbantu dalam hal promosi produk yang ditawarkan, serta nama brand yang digunakan. Karena dengan menjadi mitra secara otomatis produk dan nama toko pedagang kuliner ini menjadi dikenal oleh masyarakat yang menggunakan jasa aplikasi *Food Delivery Service* ini.

Dalam aplikasi *Food Delivery Service* para pedagang yang tergabung menyebutnya dengan kata mitra atau *Merchant*. Mitra atau kemitraan dalam ekonomi islam dikenal sebagai musyarakah yang berasal dari kata Syirkah yang memiliki makna campur atau percampuran.⁵ Dalam ekonomi islam, konsep kemitraan adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil dari dua orang atau lebih yang mana dalam porposinya bisa sama bisa tidak. Dalam hal ini kedua belah pihak memiliki keinginan untuk meningkatkan aset yang mereka nilai secara bersama-sama dengan mengandalkan sumber daya yang ada.⁶ Dalam kemitraan yang berlandaskan dari sumber dasar hukum syirkah yaitu tolong-menolonglah dalam kebenaran. Dengan kata lain, bekerjasama tolong menolong sesama manusia dengan tujuan untuk mendapatkan profit tanpa mengesampingkan prinsip-prinsip ajaran Islam.

⁵Hendi Suhendi, (2007). Fiqih Muamalah. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

⁶ Ascarya, (2007). Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Hal ini di perkuat dengan adanya unsurunsur yang harus ada dalam akad atau rukun berdasarkan akad syirkah dalam kegiatan ekonomi Islam⁷:

1. Para pihak yang berserikat
2. Porsi kerjasama
3. Proyek atau kerjasama
4. Ijab qobul
5. Nisbah bagi hasil

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah diatas peneliti bermaksud untuk mengambil judul penelitian “**ANALISIS PENGGUNAAN APLIKASI FOOD DELIVERY SERVICE PADA PEDAGANG KULINER PASCA PANDEMI COVID-19 DALAM PERSPEKTIF ISLAMIC MARKETING**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat ditarik rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi aplikasi *Food Delivery Service* di masa pandemi covid-19?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi islam terhadap praktik aplikasi *Food Delivery Service*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang akan dibahas, penelitian ini mempunyai tujuan yaitu sebagai berikut

⁷Sunarto zulkifli, (2004).Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari’ah, jakarta: zikrul hakim.

1. Untuk menganalisis implementasi aplikasi *Food Delivery Service* di masa pandemi covid-19.
2. Untuk menganalisis tinjauan ekonomi islam terhadap praktik aplikasi *Food Delivery Service*.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini diharapkan mampu menjelaskan mengenai implementasi aplikasi *Food Delivery Service* pada pedagang kuliner di masa pandemi covid-19 di kelurahan Karyamulya kota Cirebon serta praktik aplikasi *Food Delivery Service* dalam sudut pandang ekonomi islam.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi serta informasi mengenai permasalahan yang memerlukan tindakan perubahan maupun perbaikan bagi pedagang atau aplikasi *Food Delivery Service*. Selain itu peneliti berharap penelitian ini dapat menjadi bahan referensi untuk peneliti berikutnya.

E. Kerangka Teori

Pesatnya perkembangan teknologi informasi mendorong kebutuhan masyarakat untuk senantiasa melakukan semua transaksi melalui jaringan internet. Bisa dilihat dari mulai bermunculannya aplikasi-aplikasi transportasi online yang mana tidak hanya memudahkan masyarakat dalam hal berpergian

namun masyarakat dengan sangat mudah memperoleh makanan dan minuman yang jangkauannya lebih luas tanpa harus langsung datang ke tempatnya.

Seorang wirausaha sejati ialah yang paham dan cepat mengambil tindakan untuk memulai sebuah ide dari peristiwa-peristiwa yang terjadi disekeliling. Sebagai contoh real, seorang Nadiem Makarim yang mengaku memiliki ide membuat aplikasi transportasi online karena prihatin dengan keadaan Jakarta yang selalu macet dan sulitnya akses untuk para ojek pangkalan saat itu. Dengan kenyataan bahwa dahulunya pria tersebut pernah menjadi seorang ojek, kerap kali dia bertemu dan mengobrol dengan para rekan sesama tukang ojek kemudian mendapatkan informasi bahwa kebanyakan para tukang ojek ini menghabiskan 70% waktunya untuk mangkal menunggu penumpang. Hal ini membuat dia mulai menyusun mekanisme pemesanan ojek melalui telepon, sehingga memudahkan bagi penumpang menemukan driver tanpa harus menghampiri ke pangkalan. Lalu pada tahun 2011 akhirnya Nadiem resmi membangun perusahaan Go-Jek yang pada saat itu masih menggunakan telepon hingga di tahun 2015 lahirlah aplikasi *smartphone* dengan nama Go-Jek yang hingga saat ini eksistensinya tidak pernah redup dan bahkan semakin besar. Kini Gojek tidak hanya melayani penumpang tetapi kini sudah tersedia pelayanan pengiriman makanan dengan melakukan kemitraan dengan beberapa pelaku bisnis kuliner.

Berdasarkan penjelasan diatas menunjukkan bahwa membangun usaha dengan memanfaatkan jaringan pertemanan itu sangat dibutuhkan. Seorang wirausaha tidak dapat hidup sendiri dalam menjalankan sebuah usaha, namun adanya andil pihak lain untuk membantu keberlangsungan usaha, seperti

seorang pemasok, konsumen maupun pedagang perantara (Reseller). Maka perlunya memperluas jaringan usaha bagi seorang wirausaha itu wajib, agar usaha yang dilanjutkan dapat berlangsung lama. Berikut ini beberapa cara yang dapat dilakukan untuk memulai usaha dengan memanfaatkan jaringan pertemanan dan persaudaraan:

1. Makelar atau perantara (Reseller)

Menjadi seorang makelar atau perantara merupakan salah satu usaha seseorang untuk belajar bisnis. Biasanya makelar ini menjadi sebuah pilihan bagi orang yang ingin memiliki usaha namun belum berani menghadapi risiko. Karena menjadi perantara tidak membutuhkan modal awal, seseorang dengan modal smartphone saja sudah bisa berbisnis. Contohnya seseorang yang berjualan secara online dengan barang yang tidak ready. Hal ini lebih lumrah dikenal secara umum dengan istilah reseller.

2. Menjalin kemitraan dengan orang lain atau lembaga

Memulai sebuah usaha tidak melulu harus memiliki modal yang banyak atau modal itu harus berupa uang. Memiliki bakat atau kemampuan adalah sebuah modal juga, yang mana tidak bisa dimiliki semua orang. Ketika seseorang tidak memiliki modal secara materi untuk memulai bisnis namun orang tersebut memiliki kemampuan yang dapat dijadikan sebuah modal bisnis, maka orang tersebut bisa memulai dengan mencari partner bisnis atau modal dari luar. Modal dari luar yang dimaksud adalah mencari modal dengan jalan kerjasama dengan seseorang yang mempunyai uang namun tidak memiliki kemampuan untuk berwirausaha. Dalam islam istilah

tersebut dikenal dengan *mudharabah* atau *musyarakah*, *bilamana* dalam praktik bisnisnya dilakukan dengan beberapa pengelola.

3. Menjual keahlian yang dimiliki

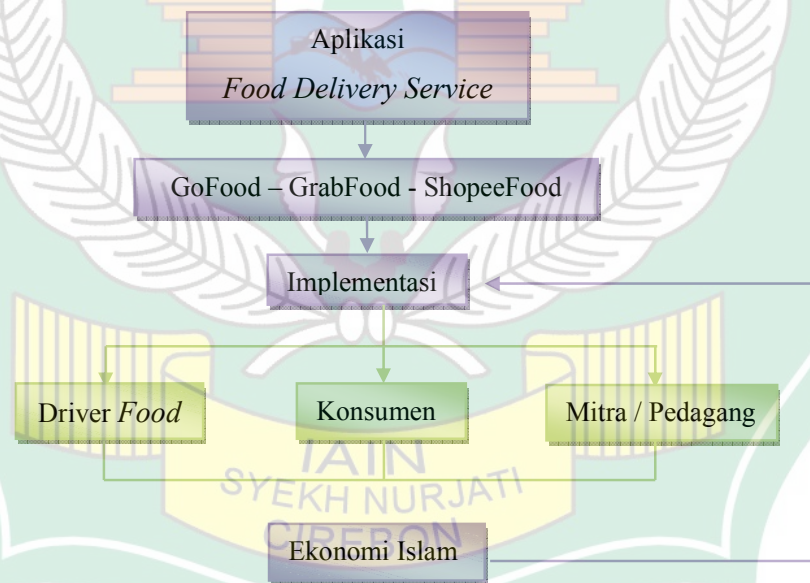
Jika seseorang yang memiliki keterampilan dan kemampuan untuk memulai bisnis namun terhambat dengan modalnya, ia bisa menjual keahliannya kepada seseorang yang membutuhkan keahlian tersebut. Ketika seseorang memiliki kemampuan dan keahlian, kemudian orang tersebut memiliki hubungan sosial yang baik maka kemampuannya ini dapat bernilai.

Seiring dengan meluasnya ruang lingkup dalam berwirausaha menjadikan peluang menuju kesuksesan pun semakin tinggi. Dengan ketekunan seseorang dapat memulai berbagai inovasi untuk memasarkan produk atau jasa agar dapat menarik minat konsumen (masyarakat). Memasuki tahun 2020, masyarakat dunia diguncangkan oleh pandemi Covid-19 yang mana dengan adanya pandemi membuat masyarakat terbatas dalam melakukan kegiatan sehari-harinya. Hal ini menjadikan masyarakat mulai mengandalkan pelayanan online yang menawarkan beragam jasa seperti Gojek, Grab dan Shopee.

Banyak pedagang yang kebingungan dalam menghadapi pandemi kali ini, padahal bila dilihat kembali konsep bisnis secara umum, bisnis tidak hanya terbatas dengan penjualan produk saja, namun pelayanan pun juga termasuk aktivitas yang memiliki banyak permintaan. Oleh karena itu, banyak pedagang yang kini mulai bermitra dengan aplikasi penyedia jasa seperti Gojek, Grab dan

Shopee agar produknya dapat dipasarkan dengan jalur online yang tidak terpaut jarak.

Pada pelaksanaannya seorang konsumen memesan sebuah makanan dari aplikasi *Food Delivery Service*. Dengan berlandaskan gambar menu makanan yang ditampilkan oleh pedagang pada aplikasi *Food Delivery Service* tersebut, yang mana sebelumnya tidak mengetahui bentuk makanan yang dipesan. Melihat fenomena tersebut, penelitian ini berfokus pada implementasi aplikasi *Food Delivery Service* yang mencakup akad dalam transaksi, hukum islam dan hukum perlindungan konsumen. Kemudian peneliti mencoba untuk melihat dari segi ekonomi islam memandang implementasi yang di terapkan aplikasi *Food Delivery Service* apakah sesuai dengan syariat atau malah sebaliknya.



Gambar. 2.2.

KERANGKA KONSEPTUAL

(sumber: Dikelola oleh Peneliti)

F. Tinjauan Pustaka

Hasil survey kepustakaan yang dilakukan oleh peneliti menemukan beberapa penelitian yang relevan dengan judul ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian Arum Indraswari dan Hendra Kusuma.⁸ Dengan judul jurnal Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang . Berdasarkan hasil penelitian ini sesuai dengan apa yang telah diujikan ditemukan hasil bahwa harga, jumlah order dan lama jam operasional secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan hasil bahwa terdapat perbedaan pendapatan sesudah dan sebelum menggunakan aplikasi Go-food. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menganalisis melalui dua sumber data yaitu primer dan sekunder.
2. Penelitian yang dilakukan Mimi Cahayani.⁹ Dengan judul jurnal Analisis Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan Go Food dan Grab Food sangat membantu pengusaha kuliner dalam bentuk pemasaran dan meningkatkan penjualan. Para pelaku bisnis kuliner menyatakan bahwa ada peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dengan layanan Go Food dan Grab Food.

⁸ Hendra Kusuma, 2018, "Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang" Jurnal Ilmu Ekonomi Vol 2 Jilid 1, Hal. 63 – 73.

⁹Mimi Cahayani, 2021, "Analisis Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram", Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan (JPEK) Vol. 5, No. 1, Hal. 90 - 103

Sedangkan dalam penelitian ini akan melakukan analisis dari sudut pandang ekonomi islam mengenai keberadaan aplikasi *Food Delivery Service*.

3. Penelitian yang dilakukan Rr. Lulus Prapti NSS, SE, Msi dan Rahoyo, SE., MM¹⁰ yang berjudul Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food Bagi Pertumbuhan Ekonomi di Kota Semarang. Dari hasil survey yang didapatkan para pelaku bisnis kuliner online menyatakan bahwa omzet penjualan setelah bergabung dengan Layanan Go-Food meningkat dibandingkan dengan sebelum bergabung dengan Layanan Go-Food, hal ini dikarenakan Go-Food mempromosikan makanan yang diprosuksinya. Selain itu dari pihak BPS juga menyatakan bahwa sector perdagangan dalam hal ini adalah makanan dan minuman menyumbang kenaikan PDRB yang pada akhirnya meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Sedangkan dalam penelitian ini peneliti akan melakukan research mendalam mengenai praktik yang dilakukan pedagang kuliner melalui aplikasi *Food Delivery Service* dalam perspektif ekonomi islam.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Haniah Lubis, Helen Fitriasa¹¹ dengan judul jurnal Pengaruh Layanan Food Delivery Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Kuliner O'chicken Pada Masa Covid-19 Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam. Dari hasil penelitian ini, diperoleh pengaruh positif variabel layanan fooddelivery terhadap variabel keputusan pembelian. Dalam tinjauan Ekonomi Islam, layanan food delivery pada

¹⁰ Lulus P dan Rahoyo, 2018, "Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food Bagi Pertumbuhan Ekonomi di Kota Semarang" *Dinamika Sosial Budaya*, Vol 20, No. 2, pp 120-133

¹¹ Haniah dan Helen, 2021, "Pengaruh Layanan Food Delivery Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Kuliner O'chicken Pada Masa Covid-19 Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam" *Al-Amwal : Jurnal Ekonomi Islam* Volume 10 No. 1, Hal :11-23

O'Chicken Duri telah sesuai syariat Islam yaitu produk yang dijual halal juga baik, dan konsumen melakukan transaksinya dengan menggunakan jasa pengantar yang di bolehkan dalam Islam. Tidak ada terdapat penipuan atau ketidakjelasan dalam transaksi. Sedangkan penelitian ini akan meneliti mengenai implementasi praktik pedagang kuliner selama masa pandemi covid-19 menggunakan aplikasi *Food Delivery Service* dengan dilihat dari perspektif ekonomi islam.

5. Penelitian yang dilakukan Michael Lynn¹² dengan judul *Did the COVID-19 Pandemic Dampen Americans' Tipping for Food Services? Insights From Two Studies*. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Michael Lynn menunjukkan bahwa pandemi Covid-19 memiliki efek yang berbeda-beda pada setiap restoran. Di satu sisi pandemi dapat memberikan efek yang lebih menguntungkan dimana meningkatnya jumlah permintaan pemesanan layanan antar di Texas. Namun disisi lain, presentasi rata-rata transaksi tatap muka mengalami penurunan. Sedangkan penelitian ini memfokuskan dampak pandemi covid-19 terhadap pedagang kuliner selama bergabung dengan aplikasi atau platform *Food Delivery Service*.
6. Penelitian yang dilakukan Deepkumar Varma and Pankaj Dutta¹³ dengan judul *Getting Start-ups Back on Feet Post COVID-19: A Case Study of a Food-tech Start-up that Reshaped Its Business Model*. penelitian ini

¹² Michael Lynn, 2021, "Did the COVID-19 Pandemic Dampen Americans' Tipping for Food Services? Insights From Two Studies" *Compensation & Benefits Review*, Vol. 53(3) 130–143.

¹³ Deepkumar dan Pankaj, 2022, "Getting Start-ups Back on Feet Post COVID-19: A Case Study of a Food-tech Start-up that Reshaped Its Business Model" *Global Business Review*, Hal 1–15.

bertujuan untuk memandu perusahaan rintisan dengan mekanisme yang diperlukan di seluruh domain penting untuk menangani lanskap bisnis dan preferensi pelanggan yang berubah, mengurangi permintaan, pasokan dan masalah inventaris, dll. Untuk membuatnya lebih sederhana dan keamanan pelanggan, pengelolaan biaya yang dioptimalkan dan layanan online sangat penting untuk keberhasilan sebuah start-up selama pandemi COVID-19. Dalam penelitian yang dilakukan peneliti akan menggambarkan lebih mendalam mengenai praktik pedagang dalam berdagangnya melalui aplikasi *Food Delivery Service* dari perspektif ekonomi Islam.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Uma Thevi Munikrishnan, Kun Huang, Abdullah Al Mamun, and Naeem Hayat¹⁴ dengan judul *Perceived Risk, Trust, and Online Food Purchase Intention Among Malaysians*. Hasil penelitian mengkonfirmasi bahwa risiko finansial, risiko waktu, dan risiko psikologis dapat secara signifikan mempengaruhi kepercayaan pada penjual makanan online. Namun, risiko waktu, risiko psikologis, dan kepercayaan pada penjual online secara signifikan dapat mempengaruhi niat untuk membeli makanan online. Kepercayaan pada online secara signifikan memediasi hubungan antara risiko terkait dalam pembelian online dan niat untuk membeli makanan online. Sedangkan dalam penelitian ini meneliti tentang penggunaan aplikasi *Food Delivery service* terhadap pedagang kuliner di masa pandemi covid-19 dalam perspektif ekonomi Islam.

¹⁴ Uma, dkk, 2021, "Perceived Risk, Trust, and Online Food Purchase Intention Among Malaysians" *Business Perspectives and Research*, hal. 1–16.

G. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif, dimana peneliti berusaha untuk memecahkan masalah yang dialami di tempat penelitian. Penelitian yang akan dilakukan di kelurahan karyamulya kecamatan kesambi kota Cirebon. Pengambilan data mengenai implementasi penggunaan aplikasi *Food delivery Service* di masa pandemi covid-19 serta tinjauan ekonomi syariah terhadap aplikasi *Food delivery Service* di kelurahan karyamulya.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti bermaksud untuk menggunakan dua sumber data yaitu sumber data primer, dimana data yang diambil langsung dari penelitian lapangan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi terhadap para pedagang kuliner, mitra driver dan konsumen yang tergabung dalam aplikasi *Food delivery Service* di kelurahan karyamulya. Sedangkan sumber data sekunder peneliti dapatkan untuk mengambil data seputar perkembangan covid-19 baik secara nasional maupun daerah tempat penelitian tersebut dilaksanakan. Data sekunder juga peneliti gunakan untuk menunjang keperluan penelitian yang berasal dari buku bacaan, jurnal-jurnal serta artikel relevan dengan judul penelitian.

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan mendatangi para pedagang kuliner yang berada di kelurahan karyamulya kecamatan kesambi kota

cirebon. Dimana pedagang tersebut mulai menjajahkan barang jualannya sendiri hingga memutuskan untuk bekerjasama dengan sebuah platform atau aplikasi *Food Delivery Service*. Tujuan ditetapkannya lokasi penelitian ini agar objek dalam penelitian dapat diketahui dengan jelas.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data berkaitan dengan sumber data.¹⁵ Teknik pengumpulan data yaitu berupa cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan dan menggali data yang bersumber dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Oleh karena sumber data berupa data-data tertulis, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik, yaitu sebagai berikut:

a. Observasi

Salah satu teknik pengumpulan data yang umum dilakukan dalam sebuah penelitian adalah Observasi.¹⁶ Mengamati kegiatan pedagang kuliner mulai dari menerima orderan melalui aplikasi *Food Delivery* hingga mempersiapkan pesanan, kemudian memberikannya kepada driver untuk diantarkan kepada konsumen. Dalam proses mempersiapkan pesanan, seorang pedagang harus memperhatikan cara penyajian hingga pengemasan agar produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan oleh konsumen.

Setelah pesanan diterima oleh kurir atau driver, pesanan tersebut dibawa menggunakan box atau tas penghangat agar selama

¹⁵Nyoman Kutha Ratna, *Metodologi Penelitian: Kajian Budaya Dan Ilmu Sosial Humaniora* Pad Umumnya, Pustaka Pelajar, 2010, hlm. 233.

¹⁶Sugiono, 2013, "*Metode Penelitian Kombinasi*" (Bandung: Alfabeta), hlm: 196

perjalanan driver dapat memastikan bahwa makanan yang diantarnya masih dalam keadaan seperti awal dia menerimanya dari pedagang. Karena driver mengantar pesanan menggunakan sepeda motor, maka dengan menggunakan box atau tas penghangat ini menjadikan jaminan untuk driver membawa pesanan tersebut dengan aman dan nyaman.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan memberikan beberapa pertanyaan seputar permasalahan yang sedang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung bertatap muka. Biasanya wawancara dilakukan dengan cara mendatangi langsung narasumber yang bersangkutan lalu mulai menggali informasi dengan mengajukan beberapa pertanyaan.¹⁷

Setelah selesai mengamati kegiatan, hal selanjutnya yang dilakukan untuk mendapatkan data sebanyak-banyaknya yaitu dengan cara mewawancarai berbagai pihak. Dalam hal ini yang menjadi narasumber utamanya yaitu pedagang kuliner, driver aplikasi *Food Delivery* dan konsumen yang saat itu sedang melakukan transaksi.

Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan harus berhubungan dengan penelitian yang dilakukan dan bersifat penting yang dapat menangkap persepsi, pendapat, pikiran serta perasaan seseorang tentang suatu keadaan atau peristiwa yang bermilai fakta atau realita.

¹⁷M. Farid Nasution, 1993, “*Penelitian Praktis*”, Medan: IAIN Press, hal. 5-6

Karena semua itu pada dasarnya bisa dianalisis secara ilmiah. Dalam penelitian ini, wawancara akan dilakukan secara langsung dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada Pedagang Kuliner yang sedang berjualan di sekitar kampus IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Berikut ini adalah biodata singkat narasumber, yaitu:

Tabel 1.3.
DATA DIRI MITRA DRIVER

No	Nama	Pelaksanaan Wawancara		Alamat Narasumber
		Hari/tanggal	Tempat	
1.	Nur Faizal Driver GoFood	Jum'at, 22 Juli 2022	Booth Driver Online di Perjuangan	Plered
2.	Rizky Kusuma Driver ShopeeFood	Jum'at, 22 Juli 2022	booth Driver Online di Perjuangan	Perum
3.	Aji Pangestu Driver GrabFood	Jum'at, 22 Juli 2022	booth Driver Online di Perjuangan	Kalitanjung
4.	Reza Aprilianto Driver GoFood	Jum'at, 22 Juli 2022	booth Driver Online di Perjuangan	Kesambi
5.	Agus Kusnandar Driver GoFood	Jum'at, 22 Juli 2022	booth Driver Online di Perjuangan	Sumber

Sumber: Data Primer di olah, 2022

Tabel 1.3.
DATA DIRI KONSUMEN

No	Nama	Pelaksanaan Wawancara		Alamat Narasumber
		Hari/tanggal	Tempat	
1.	Herlina Azizi Konsumen Gofood	Sabtu, 23 Juli 2022	Di rumah narasumber	Syeh Magelung
2.	Bunga Furyantie (Konsumen GoFood	Jum'at, 22 Juli 2022	Gedung FSEI IAIN Suekh Nurjati Cirebon	Kejuden
3.	Ayu Septa konsumen ShopeeFood)	Senin, 25 Juli 2022	Gedung FITK IAIN Suekh Nurjati Cirebon	Astanajapura
4.	Angga Yudistira (konsumen GrabFood)	Senin, 25 Juli 2022	Gedung FITK IAIN Suekh Nurjati Cirebon	Kanoman
5.	Anna Adeliانا (Konsumen	Senin, 25 Juli 2022	Gedung FSEI IAIN Suekh Nurjati Cirebon	Brebes

No	Nama	Pelaksanaan Wawancara		Alamat Narasumber
		Hari/tanggal	Tempat	
	GrabFood)			
6.	Sarah Wijayanti (Konsumen GoFood)	Jum'at, 22 Juli 2022	Di lapak Cibay (Aci Lebay) perjuangan	Perum

Sumber: Data Primer di olah, 2022

Tabel 1.3.
Data diri narasumber

No	Nama	Pelaksanaan Wawancara		Alamat Narasumber
		Hari/tanggal	Tempat	
Data diri Pedagang Kuliner				
1.	Annisa Anastasia (Pedagang Cibay – Aci Lebay)	Jum'at, 22 Juli 2022	Di lapak Cibay (Aci Lebay) perjuangan	Klayan
2.	Dian Ayu Kurniati (Pedagang Masakan)	Jum'at, 22 Juli 2022	Di warung samping gapura Komplek PDK Perjuangan	Talun

Sumber: Dikelola oleh Peneliti, 2022)

c. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang berarti catatan peristiwa yang sudah berlalu yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.¹⁸ Dengan melakukan dokumentasi berupa gambar kegiatan selama penelitian dan dokumen-dokumen penunjang lainnya berupa data-data pendukung yang relevan dengan penelitian ini.

Pengambilan gambar kegiatan pedagang kuliner mulai dari menerima orderan melalui aplikasi Food Delivery hingga mempersiapkan pesanan, kemudian memberikannya kepada driver

¹⁸Sugiono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm:

untuk diantarkan kepada konsumen. Kemudian mengumpulkan dokumen pendukung berupa hasil wawancara, data diri dan usaha para pedagang kuliner serta para driver *Food Delivery* dan lainnya yang mana masih relevan dengan penelitian ini

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan setelah semua data yang telah dikumpulkan selama penelitian di lapangan di susun dengan teknik analisis model interaktif. Berikut adalah alur tahapan pengumpulan data, yaitu:

a. Reduksi Data

Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokoknya saja dan memfokuskan pada hal-hal yang penting.

b. Penyajian Data

Data yang telah dipilih kemudian disortir menurut pokok permasalahannya dan dibuat dalam bentuk matriks agar memudahkan untuk melihat pola kolerasinya.

c. Penyimpulan dan Verifikasi

Data yang sudah direduksi dan disajikan secara sistematis kemudian di tarik kesimpulan. Kesimpulan ini masih pada tahap awal yang mana butuh verifikasi untuk dapat dilanjutkan sebagai kesimpulan final atau kesimpulan akhir.

d. Kesimpulan akhir

Kesimpulan final diperoleh berdasarkan kesimpulan sementara yang telah diverifikasi yang nantinya didapatkan dari pengumpulan data penuh.

H. Sistematika Penelitian

Untuk mempermudah dalam memahami secara keseluruhan penulisan ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN, yang mengandung isi pokok pembahasan penelitian yang terdiri dari: latar belakang masalah, rumusan penelitian, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, kerangka teori, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA. Memuat segala uraian tentang Tinjauan pustaka, kerangka dan kerangka teori yang masih relevan dengan tema penelitian ini yaitu Analisis Penggunaan Aplikasi Food Delivery Service Terhadap Pedagang Kuliner di Masa Pandemi Covid-19 dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pedagang Kuliner di Kelurahan Karya Mulya Kecamatan Kesambi Kota Cirebon) yang meliputi jurnal-jurnal, artikel ilmiah, buku baik fisik maupun elektronik (*EBook*), laporan, dan sebagainya.

BAB III: GAMBARAN TEMPAT PENELITIAN. Memuat secara detail dan terperinci gambaran tempat penelitian. Yang terdiri dari tempat dan waktu pelaksanaan penelitian, letak geografis kelurahan karyamulya, keadaan Ekonomi, Sosial dan Budaya, Keadaan Pemerintahan, serta Lembaga Kemasyarakatan Kelurahan (Lkk).

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN. Memuat hasil penelitian yaitu gambaran tentang Analisis Penggunaan Aplikasi Food Delivery Service

Terhadap Pedagang Kuliner di Masa Pandemi Covid-19 dalam Perspektif Ekonomi Islam.

BAB V: PENUTUP. Berisi kesimpulan dari dilakukannya penelitian, saran-saran dan rekomendasi dari penulis.

