

Pengembangan Peluang Usaha melalui Pemanfaatan Aplikasi *Food Delivery* pada UMKM Qutis922

Genni Sanita Rahma^{1✉}, Yuniningsih²

^{1,2}Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia, 60294

E-mail : 21012010063@student.upnjatim.ac.id✉

Info Artikel:

Diterima: 28 November 2023

Diperbaiki: 5 Desember 2023

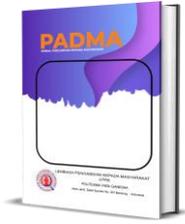
Disetujui: 12 Desember 2023

Keywords: *Food Delivery, MSME, Business Opportunities*

Abstract: *The utilization of Food Delivery Applications for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the recent era of globalization has become a significant highlight. This journal focuses on MSME Qutis922, which was not initially registered on the food delivery application due to a lack of awareness and understanding of the food delivery application. The aim is to improve market access and operational efficiency. The implementation method has several stages, starting from interviews with MSMEs, and location surveys, to assistance with registration and data input on food delivery applications, namely Grabfood and Shopeefood. The results show significant positive impacts, including expanded market access, increased operational efficiency, and increased consumer satisfaction. Utilizing the food delivery application brings benefits to Qutis922 MSMEs who can focus more on improving product and service quality. Overall, this activity can develop business opportunities and create a relevant positive impact on MSMEs in the digital era.*

Kata Kunci: *Food Delivery, UMKM, Peluang Usaha*

Abstrak: *Pemanfaatan Aplikasi Food Delivery bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam era globalisasi akhir-akhir ini menjadi sorotan penting. Jurnal ini berfokus pada UMKM Qutis922, yang awalnya belum terdaftar pada aplikasi food delivery karena kurangnya kesadaran dan pemahaman tentang aplikasi food delivery. Tujuannya adalah untuk meningkatkan akses pasar dan efisiensi operasional. Metode pelaksanaan terdapat beberapa tahapan, mulai dari wawancara dengan UMKM, survey lokasi, hingga pendampingan pendaftaran dan penginputan data pada aplikasi food delivery yaitu Grabfood dan Shopeefood. Hasilnya*



menunjukkan dampak positif yang signifikan, termasuk perluasan akses pasar, peningkatan efisiensi operasional, dan meningkatnya kepuasan konsumen. Pemanfaatan aplikasi food delivery membawa manfaat bagi UMKM Qutis922 yang bisa lebih fokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan. Secara keseluruhan, kegiatan ini bisa mengembangkan peluang usaha dan menciptakan dampak positif yang relevan terhadap UMKM di era digital.

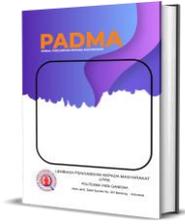
Pendahuluan

Teknologi menjadi alat utama dalam mendorong keberlanjutan bisnis di era globalisasi, hal ini lebih dikenal sebagai digitalisasi. Aktivitas bisnis bisa dilakukan dengan memanfaatkan teknologi sebagai sarana utama (Sudrartono et al. 2022). Tujuannya adalah untuk memperluas pasar secara digital. Hal ini dapat diwujudkan melalui pemanfaatan perangkat teknologi media sosial (Cheren and Haryanto 2022) seperti aplikasi *food delivery*.

Aplikasi *Food Delivery* adalah layanan yang menyediakan kemudahan pengantaran makanan dari restoran atau penjual makanan kepada pelanggan melalui platform digital, seperti *GrabFood*, dan *ShopeeFood*. Pemanfaatan aplikasi *Food Delivery* telah menjadi salah satu strategi penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Para pelanggan bisa memesan makanan dari berbagai restoran melalui aplikasi, dan kemudian makanan tersebut diantarkan langsung ke lokasi yang pelanggan.

Aplikasi yang mudah digunakan menjadikan pengguna untuk bisa menjelajahi menu, memilih item makanan, memesan, dan melakukan pembayaran secara *digital* (Setiawan, Suharjo, and Syamsun 2019). Platform ini menghadirkan dan menampilkan pilihan restoran di suatu daerah sesuai dengan lokasi pengguna. Pengguna dapat dengan mudah melihat daftar menu, melakukan pemesanan, dan bahkan menyelesaikan pembayaran melalui aplikasi digital. Para penjual makanan yang bekerja sama dengan aplikasi ini kemudian menyiapkan pesanan, dan para pengantar atau kurir akan mengambilnya dan mengantarkannya kepada pelanggan.

Aplikasi *food delivery* memberikan peluang bagi UMKM di bidang kuliner untuk meningkatkan akses pasar dan efisiensi operasional mereka, dan juga bisa berdampak pada kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen terjadi saat pelanggan



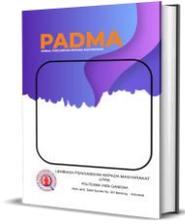
telah memperoleh atau menggunakan produk atau jasa, dan mereka menilai pengalaman tersebut dengan mengukurnya berdasarkan harapan yang mereka miliki sebelumnya (Mas'ud, Rombe, and Nainggolan 2018). Selain itu, layanan pelanggan dalam aplikasi *food delivery* memberikan akses mudah untuk melacak pesanan, berkomunikasi dengan kurir, dan memberikan umpan balik tentang pengalaman pemesanan. Konsumen dapat menemukan dan menikmati produk dari UMKM dengan lebih mudah, sementara UMKM dapat menjangkau pelanggan baru yang mungkin tidak akan tercapai tanpa adanya aplikasi ini.

UMKM Qutis922 berfokus pada penjualan berbagai olahan makanan dan minuman. UMKM tersebut belum terdaftar pada aplikasi *food delivery*. Kondisi ini disebabkan oleh kurangnya kesadaran terhadap potensi serta manfaat yang dapat diperoleh melalui pemanfaatan aplikasi *food delivery* tersebut. Selain itu, terdapat kekurangan pemahaman mengenai cara kerja aplikasi *food delivery*, menjadi hambatan yang signifikan. Situasi tersebut mengakibatkan UMKM memiliki cakupan pasar yang terbatas (Mikro, Rungkut, and Surabaya 2023). Namun, UMKM Qutis922 memiliki potensi besar untuk mengembangkan usahanya di bidang kuliner melalui aplikasi *food delivery*. Dalam dunia digital ini bisa membuka peluang baru untuk peningkatan daya saing di industri kuliner yang semakin kompetitif.

Pada program pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM yang belum terdaftar di *platform food delivery*, khususnya di GrabFood dan ShopeeFood. Secara umum, kegiatan ini akan mencakup beberapa langkah strategis untuk meningkatkan keterlibatan UMKM tersebut dalam dunia digital, khususnya dalam layanan pengiriman makanan dengan cara melakukan pendampingan pendaftaran dan memberi pemahaman tentang aplikasi *food delivery*. Melalui program pengabdian ini, diharapkan terjadi peningkatan partisipasi UMKM dalam aplikasi *food delivery* dan dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan akses pasar, efisiensi operasional dan meningkatnya omset bisnis UMKM.

Metode

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kelurahan Kutisari melibatkan serangkaian tahapan untuk mencapai tujuan peningkatan akses pasar dan efisiensi operasional bagi UMKM. Tahapan-tahapannya yaitu:



1. Wawancara dengan UMKM

Pada awalnya, dilakukan wawancara dengan UMKM di Kelurahan Kutisari saat pertemuan khusus UMKM Kutisari. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam mengembangkan usahanya.

2. Pemilihan Objek Pengabdian

Berdasarkan hasil wawancara, dipilihlah UMKM Qutis922 sebagai objek pengabdian. Pemilihan ini didasarkan pada potensi pengembangan usaha, ketersediaan produk, serta tingkat keterlibatan UMKM dalam pengabdian.

3. Survei Lokasi

Melakukan survei lokasi di Kutisari Selatan IX no.22, lokasi UMKM Qutis922. Survei ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang kondisi fisik, infrastruktur, dan potensi pasar di sekitar lokasi UMKM.

4. Pengenalan Aplikasi

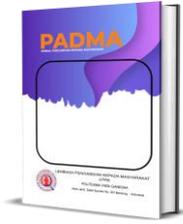
Memberikan pemahaman mendalam kepada UMKM Qutis922 tentang cara menggunakan platform Grabfood dan Shopeefood yang mencakup tutorial langkah-demi-langkah, fitur yang tersedia, dan manfaat yang dapat diperoleh melalui integrasi dengan platform tersebut.

5. Pendampingan Pendaftaran dan Penginputan Data

Memberikan bimbingan secara langsung, memastikan bahwa UMKM dapat memanfaatkan fitur-fitur platform dengan optimal. Proses ini mencakup penyiapan perangkat berbasis android, pendaftaran, dan penginputan menu ke dalam aplikasi.

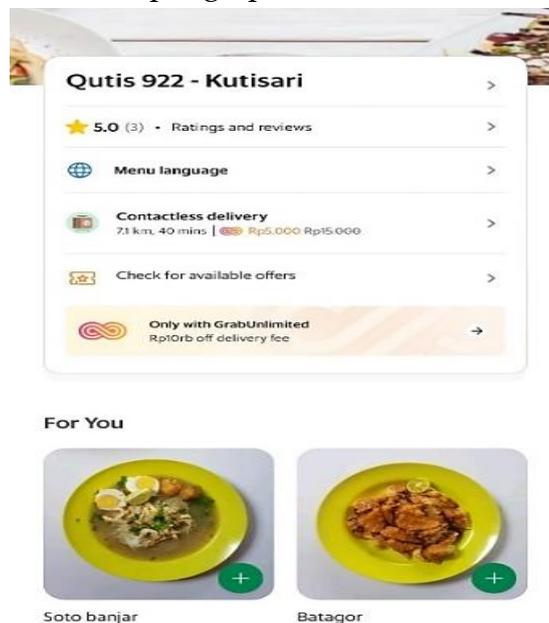
Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian di Kelurahan Kutisari ini dilakukan oleh tim Bina Desa Manajemen dari Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur pada bulan September 2023. Dalam peningkatan peluang usaha UMKM Qutis922 ini dilakukan dengan cara memanfaatkan aplikasi *food delivery* yang berfokus pada aplikasi *Grabfood* dan *Shopeefood*. Tim Bina Desa memiliki peran penting dalam memberikan penjelasan tentang aplikasi kepada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) agar dapat diterima dan dipahami dengan baik.

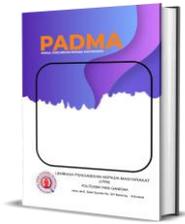


Gambar 1. Menjelaskan Aplikasi dan Tata Cara Penggunaan

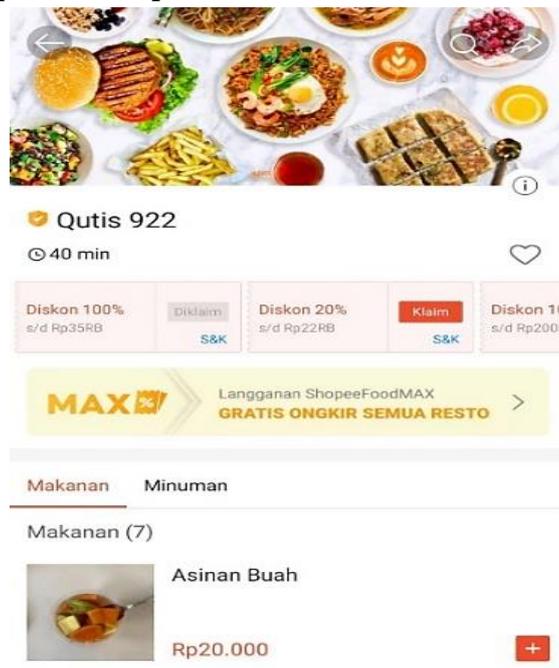
Dalam menjelaskan aplikasi kepada UMKM, tim kami menyampaikan informasi terkait bagaimana aplikasi tersebut dapat memberikan manfaat nyata bagi UMKM serta menjelaskan fitur-fitur yang ada di aplikasi tersebut. Tim kami juga menjelaskan tentang tata cara penggunaan aplikasi *Grabfood* dan *Shopeefood* seperti memberikan panduan langkah demi langkah, mulai dari proses pendaftaran hingga manajemen harian usaha di platform tersebut. Kemudian, tim kami memberikan pendampingan pendaftaran dan penginputan data menu di aplikasi *Grabfood*.



Gambar 2. Qutis922 pada Aplikasi *Grabfood*



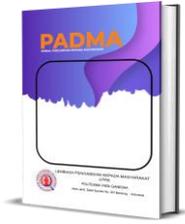
Pada Gambar 2, UMKM Qutis922 sudah terdaftar pada aplikasi *Grabfood*. UMKM Qutis922 bisa memanfaatkan berbagai fitur yang disediakan, termasuk bisa menampilkan produk mereka secara digital kepada pelanggan. UMKM Qutis922 dapat memperluas cakupan pasar mereka dengan mencapai pelanggan yang lebih luas dalam platform ini juga memberikan kesempatan untuk berpartisipasi dalam berbagai promosi dan penawaran khusus dari GrabFood kepada para mitra UMKM. UMKM Qutis922 juga berhasil untuk memberikan pendampingan pendaftaran dan penginputan data di aplikasi *Shopeefood*.



Gambar 3. Qutis922 pada Aplikasi *Shopeefood*

Pada Gambar 3, merupakan tampilan produk UMKM Qutis922 yang telah terdaftar pada *ShopeeFood* memberikan kemudahan bagi pelanggan yang sudah akrab dengan platform *Shopee*. Pelanggan dapat dengan mudah menelusuri dan memesan makanan langsung dari aplikasi *Shopee* yang telah mereka gunakan untuk berbelanja online.

Pada kedua aplikasi tersebut banyak promo yang bisa digunakan oleh para penggunanya. Melalui fitur promosi yang ditawarkan oleh aplikasi tersebut, Qutis922 dapat menarik perhatian lebih banyak pelanggan. UMKM Qutis922 dapat meningkatkan daya tarik produk mereka dan mendorong peningkatan penjualan



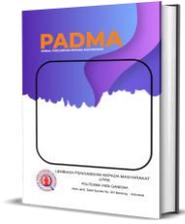
dengan memahami dan memanfaatkan dengan baik fitur-fitur promosi ini. Selain itu pada kedua aplikasi tersebut juga memberikan akses yang lebih mudah bagi pelanggan untuk menjelajahi menu mereka, melakukan pemesanan, dan bahkan menyelesaikan pembayaran secara digital. UMKM Qutis922 juga dapat memanfaatkan fitur promosi dan kemudahan penggunaan aplikasi untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka secara keseluruhan.

Aplikasi *GrabFood* dan *ShopeeFood* membuahkan hasil positif, dan memperluas akses pasar bagi Qutis922. Pemanfaatan aplikasi *Food Delivery* membawa dampak positif yang signifikan, serta membuka peluang bisnis yang lebih besar. Dari segi efisiensi operasional, aplikasi *food delivery* *Grabfood* dan *Shopeefood* membantu UMKM Qutis922 meningkatkan efisiensi dalam proses pengantaran dan UMKM dapat lebih fokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan. Hal ini sejalan dengan konsep manajemen yang efektif, di mana pengelolaan sumber daya diperlukan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Peningkatan kepuasan konsumen juga menjadi pijakan utama dalam hasil pengabdian ini. Aplikasi *food delivery* *Grabfood* dan *Shopeefood* juga bisa membantu menciptakan pengalaman konsumen yang lebih baik. Pemahaman mendalam tentang preferensi konsumen bisa dipakai UMKM untuk menyesuaikan strategi pemasaran mereka, dan menciptakan peluang untuk membangun hubungan yang lebih erat dengan konsumen.

UMKM Qutis922 menjadi bukti bahwa pemanfaatan aplikasi *food delivery* adalah langkah strategis yang efektif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis UMKM di era digital ini. Kegiatan pengabdian ini bisa memberdayakan UMKM, yang dapat menjadikan UMKM bisa beradaptasi dan berkembang dalam era teknologi dan pasar yang terus berubah. UMKM dapat memanfaatkan peluang ini untuk memperluas jangkauan pasar mereka secara signifikan dengan meningkatkan pemahaman dan kesadaran serta pemanfaatan aplikasi *food delivery*.

Kesimpulan

Pemanfaatan aplikasi *Food Delivery* yang secara efektif dapat meningkatkan peluang usaha bagi UMKM Qutis922 di Kelurahan Kutisari. Dalam era globalisasi dan teknologi informasi, aplikasi *food delivery* memberikan akses pasar yang lebih



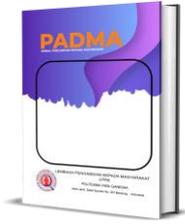
luas dan efisiensi operasional bagi UMKM di bidang kuliner. Aplikasi *food delivery*, seperti *GrabFood* dan *ShopeeFood*, memberikan dampak positif pada UMKM Qutis922. Setelah terdaftar pada aplikasi *food delivery* *Grabfood* dan *Shopeefood*, UMKM Qutis922 dapat mengeksplorasi pangsa pasar yang lebih luas, mencapai konsumen yang sebelumnya sulit dijangkau, dan meningkatkan visibilitas merek mereka secara online. Selain itu, efisiensi operasional, dan kepuasan konsumen juga menjadi hasil yang signifikan. Dengan memanfaatkan data dari aplikasi, UMKM dapat menyesuaikan strategi pemasaran mereka dan membangun hubungan yang lebih erat dengan konsumen. Secara keseluruhan, kegiatan ini bisa mengembangkan peluang usaha dan memberdayakan UMKM untuk beradaptasi dan berkembang dalam era teknologi. Hal ini memberikan pandangan tentang bagaimana pemanfaatan teknologi dapat menjadi kunci untuk pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di era digital.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, dan Kelurahan Kutisari yang telah memberikan kepercayaan dalam mensukseskan Program Bina Desa ini. Terima kasih juga kepada Ibu Ida selaku pemilik UMKM Qutis922 atas dukungan dan kerjasama yang diberikan, serta telah membuka peluang kerjasama yang sangat berarti. Semua ini tidak mungkin tanpa kontribusi berharga dari semua pihak.

Referensi

- Cheren, C, and H Haryanto. 2022. “Penerapan Strategi Digital Marketing Pada UMKM KuroKoci Meow & Woof.” *Jurnal Pengabdian kepada ...*: 485–97. <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/574%0Ahttp://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/574/431>.
- Mas’ud, Anshar Anwar, Elimawaty Rombe, and Enki P Nainggolan. 2018. “Pengaruh Kepuasan Konsumen Terhadap Perilaku Pembelian Ulang Konsumen Pada Café Dan Resto Bangi Kopitiam Di Kota Palu.” *Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Tadulako (JIMUT)* 4(1): 71–80.
- Mikro, Usaha, Kecamatan Rungkut, and Kita Surabaya. 2023. “Shofia Aldana, Arinal Haq, Muhammad Agus Mujiyanto.” 4(3): 1958–63.



JURNAL PADMA
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Politeknik Piksi Ganesha
Vol. 03 No. 02 (2023)

<https://journal.piksi.ac.id/index.php/Padma>

p-ISSN : 2797-6394 e-ISSN : 2797-3905



Setiawan, Teguh Febrianto, Budi Suharjo, and Muhammad Syamsun. 2019. "Strategi Pemasaran Online UMKM Makanan (Studi Kasus Di Kecamatan Cibinong)." *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah* 13(2): 116.

Sudrartono, Tiris et al. 2022. *Cv Widina Media Utama Kewirausahaan Umkm Di Era Digital*.