BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional merupakan tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai kegiatan ekonomi. UMKM selama ini terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman dimasa krisis, melalui mekanisme penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah. Peran dan fungsi strategis ini sesungguhnya dapat ditingkatkan dengan memamerkan UMKM sebagai salah satu pelaku usaha komplementer bagi pengembangan perekonomian nasional. Keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkokoh bisnis perekonomian masyarakat. Hal ini akan membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional, dan sekaligus sumber dukungan nyata terhadap pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintah.[1]

Salah satu UMKM yang banyak bermunculan yaitu UMKM dibidang kuliner. Pengaruh usaha kuliner ditengah masyarakat sangatlah besar, terutama dalam memberdayakan masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan. Minimal individu dari masyarakat dapat memenuhi kebutuhan pribadinya dan jauh dari kemiskinan. Tidak berhenti disitu saja, perannya

[1] Putu Lanang Eka Sudianta, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Bangli,* e-jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, Vol 2, No.1, 2014, Hlm. 2

mampu menghidupkan sektor lain seperti, jasa angkutan transportasi, industri manufaktur, jasa distribusi, pemasaran, dan lainnya.[2]

Usaha dibidang kuliner merupakan bisnis yang sedang berkembang khususnya di kota Bukittinggi. Kota Bukittinggi merupakan salah satu daerah yang menjadi tujuan utama wisata di Provinsi Sumatera Barat, memberikan peluang besar bagi usaha dibidang kuliner untuk berkembang dan dapat memberikan kontribusi bagi perekonomian daerah.

Untuk menunjang kelancaran usaha diperlukan alat atau sarana yang memadai yang berfungsi untuk membantu pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya. Maka salah satu sarana yang digunakan pelaku usaha untuk mempermudah aktivitasnya adalah dengan adanya kegiatan transportasi.

Kegiatan transportasi adalah suatu kegiatan mengangkut atau membawa barang dan penumpang dari suatu tempat ke tempat lainnya. Setiap kegiatan atau aktivitas ekonomi yang dilakukan manusia membutuhkan jasa angkutan, jika aktivitas atau kegiatan ekonomi tidak melibatkan jasa angkutan maka aktivitas atau kegiatan tersebut akan menjadi sangat lambat atau bahkan bisa jadi lumpuh. Adanya jasa transportasi tidak hanya untuk membawa barang atau penumpang tetapi membantu tercapainya sumber daya ekonomi di bidang ketenagakerjaan.[3]

---

[2] Dwi Ayu Pril Ranto, *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM Bidang Kuliner Di Yogyakarta*, JBMA, Vol. 3, No. 2, 2016. Hlm. 1

[3] Adisasmita, R. (2014). *Dasar-dasar Ekonomi Transportasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Transportasi sangat mendukung meningkatnya perekonomian dan mengurangi kesenjangan antar daerah, menyadari pentingnya transportasi, maka lalu lintas dan angkutan umum harus ditata menggunakan suatu sistem transportasi nasional secara terpadu dan mampu menyediakan jasa transportasi yang sesuai dengan tingkat kebutuhan lalu lintas dan pelayanan angkutan yang tertib, nyaman, cepat, lancar, dan berbiaya murah. [4]

Seiring berjalannya waktu serta beragamnya alat transportasi yang ada guna membantu produktivitas masyarakat dan berkembangnya teknologi terutama internet, ternyata transportasi juga tidak luput terkena imbas positifnya. Penggunaan teknologi aplikasi menggunakan *smartphone* saat ini dimanfaatkan sebagai media bisnis. Teknologi aplikasi yang digunakan untuk memesan barang dan jasa menggunakan sistem dan jaringan elektronik untuk menghubungkan konsumen. Saat ini banyak berbagai perusahaan jasa berbasis teknologi aplikasi yang berfungsi untuk mempertemukan masyarakat sebagai pembeli dan penjual. Sehingga masyarakat bisa menggunakan teknologi aplikasi ini untuk memilih transportasi berbasis aplikasi *online*.

Pada tahun 2011 transportasi berbasis *online* berdiri. Transportasi *online* merupakan transportasi yang berbasis aplikasi, di mana konsumen memesan sarana transportasi melalui sistem aplikasi di dalam *smartphone*. Transportasi *online* merupakan alat transportasi yang memanfaatkan

[4] Riswanda, A. (2019). *Dampak Keberadaan Transportasi Online Terhadap Pendapatan Transportasi Konvensional (Studi Kasus Penarik Becak di Banda Aceh)*. *6*(1).

kecanggihan teknologi untuk menjawab permasalahan transportasi yang ada. Adanya bentuk kecanggihan teknologi transportasi berbasis aplikasi dan sedang berkembang pesat saat ini salah satunya adalah aplikasi yang dinamakan Go-Jek.

Go-Jek adalah sebuah terobosan yang dibuat oleh Nadiem Makarim yang berawal dari dirinya yang sering menggunakan ojek saat masih menjadi analis di perusahaan multinasional *Mc Kinsey and Company* karena menurutnya mobil tidak efisien untuk menembus kemacetan di Jakarta, ia menjadi langganan salah satu pengemudi ojek tersebut, mereka menjadi akrab.[5]

Obrolan yang dilakukan di sepanjang perjalanan maka Nadiem tau seluk beluk tukang ojek, akhirnya karena prihatin Nadiem yang merupakan lulusan bisnis berusaha melakukan sesuatu dan akhirnya berdirilah PT Go-jek Indonesia yang didirikan bersama rekannya yaitu *Michaelangelo Moran*. Usaha Go-Jek sebenarnya telah dirilis pada tahun 2011, tetapi baru pada awal 2015 perusahaan Go-Jek meluncurkan aplikasi *mobile* pemesanan ojek untuk *smartphone*. [6]

Transportasi *online* ini berawal dari ibukota karena dianggap transportasi alternatif yang lebih mudah dijangkau oleh masyarakat yang ada di ibukota, dengan berbagai kemudahan yang diberikan seperti, tidak perlu berjalan kaki untuk ke pangkalan ojek, penumpang dapat tau

---

[5] Syamsi, I. (2019). *Nadiem Makarim Penggagas Transportasi Online Indonesia*.

[6] Yusuf, O. (2019). *Cerita Awal Mula Mendikbud Nadiem Makarim Mendirikan GoJek*.https://tekno.kompas.com/read/2019/10/23/12010087/cerita-awal-mula mendikbud-nadiem-makarim-mendirikan-gojek

langsung jumlah biaya yang harus dikeluarkan, dengan aplikasi hanya perlu menunggu di rumah, transportasi *online* juga tidak hanya menerima jasa antar jemput orang tetapi juga jasa mengantar makanan.[7]

Berbagai kemudahan yang diberikan maka semakin banyak peminat aplikasi Go-Jek di ibu kota semakin berkembang terus menerus dan terus menyebar di kota-kota besar lainnya karena banyak keuntungannya maka banyak pula peminatnya, seperti di kota Bandung, Yogyakarta, Palembang, Aceh, Surabaya, Bali. Selain di kota-kota besar Go-Jek juga menyebar di kota-kota kecil yang ada di Sumatera Barat, seperti kota Padang Panjang, Payakumbuh, dan Bukittinggi.

Bukittinggi merupakan salah satu kota kecil yang juga terkena dampak positif dari adanya teknologi transportasi berbasis aplikasi, Go-Jek hadir pada awal Agustus 2017 dan berkembang pesat di Kota Bukittinggi, karena banyaknya kemudahan-kemudahan yang ditawarkan membuat para pengguna Go-Jek mengalami peningkatan setiap harinya, dengan meningkatnya pengguna Go-Jek maka menyebabkan lapangan pekerjaan sebagai pengemudi terbuka lebar, selain itu Go-Jek juga menguntungkan para UMKM yang ada karena bekerjasama dengan *Go-Food* karena jangkauannya yang lebih luas. Salah satu UMKM yang banyak digeluti oleh masyarakat di kota Bukittinggi yaitu UMKM dibidang kuliner.

[7] Yusuf, O. (2019). *Cerita Awal Mula Mendikbud Nadiem Makarim Mendirikan GoJek*,https://tekno.kompas.com/read/2019/10/23/12010087/cerita-awal-mula-mendikbud-nadiem-makarim-mendirikan-gojek

Berikut adalah data pertumbuhan jumlah UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* di kota Bukittinggi, sebagai Berikut:

Tabel 1.1

Jumlah UMKM kuliner mitra Go-Food

No.	Tahun	Jumlah UMKM Kuliner mitra Go-Food
1.	2017	783
2.	2018	998
3.	2019	1100
4.	2020	1835
5.	2021	2335

Sumber: Dinas Koperasi, UKM, dan Perdagangan Kota Bukittingi.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwasannya semenjak awal masuk nya Go-Jek pada tahun 2017 di Kota Bukittinggi. UMKM yang menjadi mitra *Go-Food* terus mengalami peningkatan jumlah yang signifikan hingga tahun 2021.

Selain memiliki banyak kelebihan ataupun keuntungan dari aplikasi Go-Jek, pelaku UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* di Bukittinggi juga merasakan adanya kekurangan dari fitur *Go-Food* ini., maka penulis mendapatkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM kuliner yaitu, tingginya komisi yang harus dibayarkan oleh pemilik usaha terhadap pihak Go-Jek yaitu sebesar 20% + Rp.1.000 setiap satu pesanan, maka dari itu pemiliki usaha kuliner harus menaikan harga pemesanan via *Go-Food* lebih tinggi dari harga kedai, selain itu luasnya pemasaran mengakibatkan meningkatnya persaingan, pelaku UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* hanya sedikit mendapatkan

keuntungan supaya harga yang ditawarkan tidak jauh berbeda dari produk lain yang memiliki latar belakang usaha yang sama. Beberapa dari pemilik usaha kuliner mitra *Go-Food* berharap produk yang ditawarkan akan dapat meningkatkan tingkat pemesanan oleh setiap kalangan, namun karena tingginya harga pemesanan, produk hanya dapat dinikmati oleh beberapa orangnya saja yang berada jauh dari kedai pemilik usaha kuliner, hal itu berarti tidak terpenuhinya target pasar yang direncanakan, yang menyebabkan pemilik usaha kuliner mengalami kerugian secara tidak langsung. Permasalahan selanjutnya yang dialami oleh pemilik usaha kuliner yaitu pihak Go-Jek tidak melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada pemilik usaha kuliner jika promo sedang diberlakukan terhadap usaha yang mereka dijalankan, sehingga terjadi diskomunikasi diantara kedua belah pihak tersebut. Selain itu, permasalahan lain yang dihadapi oleh UMKM kuliner mitra *Go-Food* yaitu adanya orderan yang telah dikerjakan tidak kunjung diambil oleh *driver*, sehingga mengalami kerugian untuk menjualnya kembali.[8]

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dampak *Go-F*ood terhadap perkembangan UMKM kuliner mitra *Go-Food* di Kota Bukitinggi, selain itu yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang lain adalah dengan menggunakan metode kualitatif.

[8] Hasil wawancara dengan pemilik usaha mikro kecil dan menengah mitra Go-Food di Kota Bukittinggi.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk meneliti bagaimana dampak kehadiran transportasi online terhadap perkembangan UMKM kuliner sebagai mitra *Go-Food* yang ada di kota Bukittinggi dengan judul penelitian "**Dampak Aplikasi *Go*-Food Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bidang Kuliner Di Kota Bukittinggi**".

B. Identifikasi Masalah.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis dapat merumuskan identifikasi masalah sebagai berikut :

a. Tingginya perbedaan harga antara harga kedai dan pemesanan yang dilakukan melalui layanan pemesanan *Go-Food* menyebabkan penurunan jumlah konsumen pemilik UMKM kuliner mitra *Go-Food* sehingga menyebabkan kerugian.
b. Adanya orderan yang telah dikerjakan tidak kunjung diambil oleh *driver*, sehingga mengalami kerugian untuk menjualnya kembali.

C. Batasan Masalah.

Adapun fokus penelitian ini agar ruang lingkup peneliti tidak luas dan lebih fokus untuk menghindari kesalahan sehingga tidak menyimpang dari pokok permasalahan serta mencapai tujuan yang ditetapkan berdasarkan latar belakang masalah tersebut, peneliti memfokuskan penelitian pada pembahasan dampak aplikasi *Go-Food* dalam

meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukittinggi.

D. Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi, dan batasan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Bagaimana bentuk kerjasama atau akad yang digunakan antara UMKM kuliner dan *Go-Food* perspektif Ekonomi Islam ?
b. Bagaimana perkembangan UMKM kuliner setelah melakukan kerjasama dengan *Go-Food* ?

E. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu :

a. Untuk mengetahui bentuk kerjasama atau akad yang digunakan antara UMKM kuliner dan *Go-Food* perspektif Ekonomi Islam.
b. Untuk mengetahui perkembangan UMKM kuliner setelah melakukan kerjasama dengan *Go-Food*.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

a. Bagi Penulis.

Penelitian digunakan sebagai salah satu syarat mencapai gelar sarjana S1 pada Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

b. Bagi Mahasiswa.

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi mahasiswa karena memberikan informasi mengenai dampak aplikasi *Go*-Food dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukittinggi

c. Bagi Masyarakat.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dan referensi yang bermanfaat untuk penelitian selanjutnya.

d. Bagi Pemilik Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bidang Kuliner dan *Go-Food.*

Bagi pemilik UMKM kuliner dan *Go-Food,* penelitian diharapkan dapat menjadi masukan dan juga menjadi referensi dalam menjalankan segala kegiatan usahanya, agar usaha yang dijalankan bisa sesuai dengan ajaran Islam dan tidak menyeleweng terhadap aturan-aturan Ekonomi Islam.

F. Penjelasan Judul

Untuk menghindari terjadinya permasalahan pada persepsi pembaca. Maka penulis akan menjelaskan pengertian dari judul diatas adalah sebagai berikut :

1. Dampak.

Pengertian Dampak adalah suatu benturan, pengaruh yang dapat mendatangkan akibat positif maupun negatif. Dampak adalah daya yang timbul dari sesuatu, baik itu orang maupun benda yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau perbuatan seseorang. Dampak adalah suatu keadaan dimana ada hubungan timbal balik atau sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dengan apa yang dipengaruhi.[9]

2. Perkembangan.

Perkembangan secara umum adalah proses berkembangnya sesuatu. Perkembangan juga dapat diartikan sebagai perubahan secara keseluruhan yang berlangsung secara terus menerus.[10]

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disektor ekonomi. Kriteria usaha yang termasuk kedalam UMKM telah diatur dalam payung

[9] Suharno dan Retno Ningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Semarang:Widya Karya, h.243.

[10] Arifin *Noor, Ilmu Sosial Dasar Untuk IAIN semua Fakultas dan Jurusan Komponen MKU*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 1997), 85

hukum berdasarkan undang-undang. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria UMKM.[11]

4. Kuliner.

kuliner adalah suatu proses membuat, menyajikan, dan mencicipi masakan atau minuman. Dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), kuliner adalah sesuatu yang berhubungan dengan masak-memasak. Jika dilihat secara etimologis, kata kuliner merupakan kata serapan dari bahasa Latin, "*Culinarius*" yang artinya berkaitan dengan dapur. Kata yang berkaitan dengan dapur ini punya dua makna. Pertama, dari dapur dan kedua berkaitan dengan seni memasak. *Culinarius* sendiri merujuk pada proses, denga demikian kata bedanya adalah *Culina* yang berarti dapur, kompor, dan makanan.[12]

5. *Go-Food*.

Go-Food adalah layanan jasa dalam bentuk melakukan pesan antar makanan atau minuman yang telah dipilih oleh konsumen sesuai pilihan menu di restoran atau kedai yang terdapat pilihannya pada aplikasi Go-Jek yang melalui layanan *Go-Food,* yang kemudian akan ditemukan oleh

[11] Jerry RH Wuisang, Roddy Runtuwarouw, C. K. (2019). *Konsep Kewirausahaan Dan UMKM (*M. O. Mandagi (ed.)). YAYASAN MAKARIA WAYA.

[12] Chol, J., & Shadily, H. (2000). *Kamus Inggris-Indonesia.* Jakarta: Gramedia Pustaka utama.

seorang driver yang bersedia membelikan dan mengantarkan pesanan makanan oleh pelanggan tersebut.[13]

G. Sistematika Penulisan.

Untuk memperoleh gamabaran yang utuh dan terpadu mengenai kajian ini, penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan dipaparkan sejumlah materi atau teori yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan mengenai pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, sumber data, informan penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

---

[13] Syamsi, I. (2019). *Nadiem Makarim Penggagas Transportasi Online Indonesia*.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian dari Dampak Aplikasi *Go-Food* Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bidang Kuliner di Kota Bukittinggi

BAB V : PENUTUP

Penutup terdiri dari kesimpulan dan saran, disini akan dijelaskan bagaimana penyelesaian dari persoalan yang dikemukakan dari rumusan masalah berikut alasan-alasannya dan saran-saran yang berguna dengan persoalan-persoalan yang dibahas.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Menurut Jerry RH Wuisang, UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di sektor ekonomi. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria UMKM.[14]

Adapun kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan paling banyak 300.000.000,00

Adapun kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 sampai 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai 2.500.000.000,00.

[14] Jerry RH Wuisang, Roddy Runtuwarouw, C. K. (2019). *Konsep Kewirausahaan Dan UMKM* (M. O. Mandagi (ed.)). YAYASAN MAKARIA WAYA.

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan lebih dari Rp. 500.000.000,00 sampai Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai 50.000.000.000,00. [15]

Dalam Islam UMKM juga dinilai sangat penting. Adapun pandangan Islam terhadap UMKM adalah sebagai berikut :

a. Pengertian Usaha Mikro persepektif Islam

Dalam Islam melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihalalkan. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad SAW pada awalnya adalah seorang pedagang atau wirausaha dan juga kita dapat melihat ada sangat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di zaman dulu merupakan para pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. Manusia diciptakan oleh Allah sejatinya adalah untuk menjadi seorang khalifah di muka bumi. Menjalankan hal tersebut tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia.

Dalam Ekonomi Islam UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk hidup dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status jabatan seseorang dalam Al-Qur’an di jelaskan dalam QS At-Taubah (09), ayat 105.

[15] Bachrudin Sjaroni, Noveria, dan E. D. (2019). *EKONOMI Makro*. CV BUDI UTAMA.

وَقُلِ اعْمَلُوْا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُوْلُهٗ وَالْمُؤْمِنُوْنَۗ وَسَتُرَدُّوْنَ اِلٰى عٰلِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُوْنَ

Artinya:*"Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepadakamu apa yang telah kamu kerjakan.*[16]

Rasulullah memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja, bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan Rasulnya sebagai amalan yang dipertanggung jawabkan pada akhir zaman. Menurut Islam distribusi barang merupakan suatu pekerjaan yang banyak menguntungkan pihak-pihak yang terkait dalam bisnis usaha tersebut, distribusi barang di anjurkan dalam Islam dan melarang untuk menimbun barang, dimana tujuan penjual yang menimbun barang ialah untuk menaikkan harga setelah barang tersebut menjadi sedikit hal ini yang akan merugikan pembeli, dan apabila barang di distribusikan secara baik maka banyak menimbulkan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya, banyak ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang distribusi barang, salah satunya ialah QS. Al-Isro' Ayat 29-30 :

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُوْلَةً اِلٰى عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُوْمًا مَّحْسُوْرًا0

اِنَّ رَبَّكَ يَبْسُطُ الرِّزْقَ لِمَنْ يَّشَآءُ وَيَقْدِرُ ۚاِنَّهٗ كَانَ بِعِبَادِهٖ خَبِيْرًاۢ بَصِيْرًا

Artinya: *Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal. Sesungguhnya Tuhanmu melapangkan rezki kepada siapa yang Dia kehendaki dan menyempitkannya;*

[16] Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran Transiterasi Perkata Dan Terjemahan,* (Jakarta : Cipta Bagus Sagara, 2012), h. 187.

Sesungguhnya Dia Maha mengetahui lagi Maha melihat akan hamba-hamba-Nya.[17]

Proses distribusi dalam Ekonomi Islam haruslah dilakukan secara benar sesuai dengan prinsip-prinsip *syariah*. Dalam mendistribusikan produk harus merata agar semua konsumen dapat menikmati produk. Selain itu dalam distribusi juga tidak di perbolehkan berbuat *zhalim* terhadap pesaing lainnya.

Prinsip lain dari proses distribusi adalah jujur dalam melakukan distribusi wajib berlaku jujur, jujur dalam arti luas tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ngada fakta, tidak berkhianat dan tidak pernah mengingkari janji. Tindakan tidak jujur selain merupakan tindakan yang berdosa, jika dilakukan dalam berbisnis juga membawa pengaruh negatif pada kehidupan pribadi dan keluarga seseorang pebisnis itu sendiri, bahkan lebih jauh lagi, sikap dan tindakan seperti itu akan mempengaruhi kehidupan masyarakat secara luas.[18] Prinsip ini terdapat dalam QS Asysyu'ara ayat 181-183 :

وزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ0 وَلا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ0وَلا تَعْثَوْا فِي الأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Artinya : *Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orangorang yang merugikan; dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. dan janganlah kamu merugikan manusia pada hakhaknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.*[19]

---

[17] Departemen Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemah*, (Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), h. 284.

[18] Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*, (Semarang : Walisongo Press, 2009), h. 154.

[19] Departemen Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemah*, (Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), h. 84.

Sesungguhnya Allah SWT telah menganjurkan kepada umat manusia pada umumnya, dan para pelaku bisnis khususnya untuk berlaku jujur dalam menjalankan roda bisnisnya dalam bentuk apapun.

b. Karakteristik Usaha Mikro Menurut Perspektif Ekonomi Islam.

Menurut Wahdino Satro dalam Islam telah diatur tata cara bersosialisasi antar manusia, hubungannya dengan Allah, aturan main yang berhubungan dengan hukum (halal-haram) dalam setiap aspek kehidupan termasuk aktivitas bisnis, agar seorang muslim dapat selalu menjaga prilakunya dan tidak terjerumus ke dalam kesesatan.[20] Berikut adalah karakteristik Usaha Mikro menurut perspektif Ekonomi Islam :

1) Usaha mikro pengaruhnya bersifat ketuhanan/*ilahiah* (*nizhamun rabbaniyyun*), mengingat dasar-dasar pengaturannya yang tidak diletakkan oleh manusia, akan tetapi didasarkan pada aturan-aturan yang ditetapkan Allah SWT sebagaimana terdapat dalam Al-Qur'an dan AS-sunnah.

2) Usaha mikro berdimensi akidah atau keakidahan (*iqtishadunaqdiyyun*), mengingat Ekonomi Islam itu pada dasarnya terbit atau lahir (sebagai ekspresi) dan akidah Islamiah (*al-aqidah alislamiyyah*) yang di dalamnya akan dimintakan pertanggung-jawaban terhadap akidah yang di yakininya.

3) Berkarakter *ta'abbudi* (*thabi'abbudiyun*). Mengingat usaha Mikro Islam itu merupakan tata aturan yang berdasarkan ketuhanan (*nizamrabbani*).

---

[20] Sastro Wahdino, *Ekonomi Makro Dan Mikro Islam*, (Jakarta : PT Dwi Chandra Wacan, 2001),h. 52

4) Terkait erat dengan akhlak (*murtabhun bil-alhlaq*), Islam tidak pernah mempredeksi kemungkinan ada pemisahan antara akhlak dan ekonomi, juga tidak pernah meletakan pembagunan ekonomi dalam lindungan Islam yang tanpa akhlak.

5) *Elastic* (*al-murunah*), *al-murunah* didasarkan pada kenyataan bahwa baik Al-Qur'an maupun al-hadist, yang keduanya dijadikan sebagai sumber asasi ekonomi.

6) Objektif (*almaudhu'iyyah*). Islam mengajarkan umat supaya berlaku dan bertindak objektif dalam melakukan aktifitas ekonomi. Aktivitas ekonomi pada hakikatnya merupakan pelaksanaan amanat yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku ekonomi tanpa membeda-bedakan jenis kelamin, warna kulit, etnik, agama/kepercayaan dan lain- lain.

7) Realistis (*al-waqii'yyah*). Perkiraan (*forcasting*) ekonomi khususnya perkiraan bisnis tidak selama sesuai antara teori di satu sisi dengan praktek pada sisi yang lain.

8) Harta kekayan itu pada hakekatnya adalah milik Allah SWT. Dalam prinsip ini terkandung maksud bahwa kepemilikan orang terhadap harta kekayaan (*al-amuwal*) tidaklah bersifat mutlak.

9) Memiliki kecakapan dalam mengelola harta kekayaan (*tarsyid istikhdamal-mal*).[21]

[21] Sastro Wahdino, *Ekonomi Makro Dan Mikro Islam*, (Jakarta : PT Dwi Chandra Wacan, 2001),h. 52

B. Kuliner.

a. Pengertian Kuliner.

Secara sederhana, kata kuliner adalah suatu proses membuat, menyajikan, dan mencicipi masakan atau minuman. Dalam kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), kuliner adalah sesuatu yang berhubungan dengan masak-memasak. Jika dilihat secara etimologis, kata kuliner merupakan kata serapan dari bahasa Latin, "*Culinarius*" yang artinya berkaitan dengan dapur. Kata yang berkaitan dengan dapur ini punya dua makna. Pertama, dari dapur dan kedua berkaitan dengan seni memasak. *Culinarius* sendiri merujuk pada proses, denga demikian kata bedanya adalah *Culina* yang berarti dapur, kompor, dan makanan.[22]

b. Tujuan kuliner.

Berikut adalah tujuan dari kuliner adalah sebagai berikut :

1) Mengaplikasikan resep makanan

Paling pertama adalah untuk mengaplikasikan resep masakan yang mungkin sudah ada selama ratusan tahun lamanya. Dengan demikian, resep tersebut tetap ada dan tetap diaplikasikan dalam proses mempersiapkan makanan sampai dikonsumsi. Faktor ini juga penting agar resep makanan tradisional tidak tergerus modrenisasi, dimana *junk food* dan makanan cepat saji mulai beredar luas.

[22] Chol, J., & Shadily, H. (2000). *Kamus Inggris-Indonesia.* Jakarta: Gramedia Pustaka utama.

2) Mengetahui warisan kuliner yang ada.

Di Indonesia tiap daerah punya warisan kuliner sendiri-sendiri. Oleh karena itu, penyelenggaraan kuliner bisa memperkenalkan warisan warisan tersebut. Tujuan lain adalah untuk membentuk rasa bangga atas warisan budaya, terlebih lagi pengolahannnya menggunakan bumbu dan rempah khas daerah.

3) Manfaat ekonomi.

Manfaat yang terakhir adalah kebermanfaatan dengan ekonomi. Dengan memanfaatkan warisan kuliner bisa jadi sumber penghasilan bagi seseorang. Ada banyak cara untuk mendapatkan manfaat kuliner tersebut. Mulai dari membuka usaha kuliner, wisata kuliner, festival kuliner, dan lain sebagainya. [23]

c. Proses Kuliner

Proses kuliner tetap mengacu pada penyelenggaraan kuliner itu sendiri, didalam prakteknya melibatkan berbagai aspek sebagai berikut :

1) Pengetahuan soal seni mengolah makanan yang lezat, bergizi, sehat dan siap dihidangkan untuk konsumsi oleh setiap orang.

2) Keterampilan memasak yang didalamnya berkaitan dengan kemampuan personal atau kelompok mengelola makanan tersebut

[23] Almatsier, S. (2009). *Prinsip Dasar Ilmu Kuliner*. Jakarta: Gramedia Putaka Umum. H.16

didalmnya termasuk melihat, membaca, sampai mempraktekkan keterampilan tersebut.

3) Pemahaman terhadap proses memasak, termasuk didalamnya ilmu pengolahan berbagai bahan makanan, termasuk pengetahuan atas sifat, asal bahan, dan keadaan.

4) Keterampilan menyajikan makanan yang merupakan proses akhir dari proses akhir dari kuliner itu sendiri, keterampilan ini sendiri melibatkan pengetahuan mengenai alat dan barang yang digunakan untuk menghidangkan makanan tersebut.[24]

C. Indikator Perkembangan Usaha.

Menurut Nurrohmah, indikator perkembangan usaha yang dapat diukur diantaranya sebagai berikut :

a. Omset penjualan.

Omset penjualan total hasil produksi yang dapat dijual dalam sekali bakulan atau penjualan yang dihasilkan oleh pengusaha UKM. Adapun omset penjualan ini adalah hitungan dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga.

b. Pertumbuhan tenaga kerja.

Jumlah tenaga kerja merupakan pekerja yang bekerja di UKM tersebut.

[24] Almatsier, S. *Prinsip Dasar Ilmu Kuliner*. (Jakarta: Gramedia Putaka Umum. 2009). H. 17.

c. Pertumbuhan pelanggan.

Pelanggan bisa disebut juga dengan konsumen. Sehingga jumlah pelanggaran atau konsumen yang membeli produk dari UKM tersebut merupakan tolak ukur untuk perkembangan usaha.[25]

Sedangkan menurut Ananda, indikator perkembangan usaha adalah sebagai berikut :.

1. Modal Usaha

Kemampuan finansial perusahaan dalam menjalankan operasional usaha untuk memproduksi barang dan jasa. Faktor yang paling penting dalam sebuah proses produksi adalah modal. Pengertian modal dalam hal ini bukanlah satu kiasan modal mempunyai arti barang apapun yang digunakan untuk memenuhi atau mencapai suatu tujuan. Modal menjadi 2 golongan, yaitu barang yang tidak habis dalam sekali produksi dan barang yang langsung habis dalam proses produksi.

2. Omzet penjualan

Adalah jumlah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sekali bakulan atau penjualan yang dihasilkan oleh pengusaha UMK. Omzet penjualan merupakan keseluruhan dari jumlah penjualan barang dan jasa dalam kurun waktu tertentu yang dapat dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

---

[25] Nurrohmah, *Ilmu Dasar Kewirausahaan*. (Jakarta: Gramedia Putaka Umum. 2015). H. 25.

3. Keuntungan

Jumlah produk yang telah laku terjual, dibeli konsumen dan hasil penjualan dibagi dengan keuntungan penjualan yang ditawarkan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan dapat ditentukan dengan cara mengurangkan berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang diperoleh. Adapun biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk pembelian bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah, dan penghapusan (depresiasi). Apabila hasil penjualan yang diperoleh kemudian dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut nilainya adalah positif maka perusahaan atau pembukuan, keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Menurut sudut pandang ekonomi, definisi keuntungan menurut perusahaan cakupanya terlalu luas karena tidak mempertimbangkan biaya tersembunyi. Biaya tersembunyi adalah biaya produksi yang tidak dibayar dengan uang tapi keberadaannya tetap perlu diperhitungkan sebagai bagian dari biaya produksi. Arti dari keuntungan ekonomi itu sendiri adalah keuntungan dari sudut pandang perusahaan dikurangi oleh biaya tersembunyi.[26]

D. *Go-Food.*

Berikut adalah beberapa materi mengenai *Go-Food* :

1. Pengertian *Go-Food*.

[26] Ananda, *Pengetahuan Dasar Kewirausahaan*. (Jakarta: Gramedia Putaka Umum. 2012). H. 14.

Go Food adalah layanan jasa dalam bentuk melakukan pesan antar makanan yang telah dipilih oleh konsumen sesuai pilihan menu dari restoran atau kedai yang terdapat pilihannya pada aplikasi Go-Jek yang melalui layanan *Go Food*, yang kemudian akan ditemukan seorang *driver* yang bersedia membelikan dan mengantarkan pesanan makanan oleh pelanggan tersebut.

Harga makanan/minuman dan jumlah upah jasa yang harus dibayar oleh pelanggan telah di total dalam aplikasi tersebut, sebab semua harga dari setiap pilihan makanan/minuman dari warung, restoran atau kedai tertentu telah tertera harga setiap menu masing- masing, setiap penjual makanan yang bergabung dalam *Go Food* telah mendaftarkan tokonya di kantor Go-Jek dengan menggunakan aplikasi khusus yakni *Go-Biz* untuk mempermudah dalam menanggapi dan menerima pemesanan dari konsumen.

Terkait jumlah upah yang berhak diberikan kepada *driver* ditentukan oleh jarak per-kilometer antara lokasi kedai atau warung menuju lokasi pelanggan yang melakukan pemesanan. Ketika pelanggan telah selesai melakukan pilihan menu, akan muncul harga dari jarak toko tersebut.[27]

Bagi restoran yang ingin mempromosikan dan menjual makanan atau minumannya pada *Go Food*, maka terdapat aplikasi *Go-Biz* yang

[27] Ahmat Bashori, *(Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Melalui Aplikasi Go Food Di Kota Surabaya),* Skripsi. 2019. h. 54-55.

harus diinstal. *Go-Biz* adalah aplikasi untuk restoran, kedai atau warung yang dapat membantu para pemilik usaha dalam mengembangkan, mengontrol, dan mendapatkan informasi yang bermanfaat untuk kemajuan usaha. Dengan menggunakan *Go-Biz* pemilik resto/kedai dapat mengaktifkan atau menoaktifkan pilihan menu, mengubah jam buka restoran di *Go-Food,* menerima pembayaran dengan *Go-Pay* dan lain-lain.[28]

2. Mekanisme Pembayaran *Go-Food*.

Untuk mekanisme pembayaran, pemesanan akan dibayarkan terlebih dahulu oleh pihak Go-Jek. Ketika makanan sampai, pemesanan dapat membayarnya melalui uang tunai atau Go-Jek Kredit. Mekanisme pembayaran *Go-Food* terbagi menjadi 2 yaitu :

a. Pembayaran tunai atau yang biasa disebut dengan pembayaran cash, yaitu pembayaran atas harga barang atau jasa secara tunai, dimana pihak pembeli menyerahkan uang sebagai bukti pembayaran sebesar harga.

b. Barang yg dibeli bersamaan dengan surat pesanan. Pembayaran tunai ini biasanya dilakukan dengan menggunakan uang tunai.

[28] Ahmat Bashori, *(Analisis Hukum Islam Terhadap Akad Jual Beli Melalui Aplikasi Go Food Di Kota Surabaya),* Skripsi. 2019. h. 55-56.

c. *Go-Pay* merupakan metode pembayaran melalui cara *top-up* dengan saldo minimal Rp.100.000. adapun batas transaksi pemesanan makanan di fitur *Go-Food* adalah Rp.1.000.000.[29]

3. *Go-Food* dalam Pandangan Islam.

Melalui fitur ini seseorang bisa memesan makanan dari restoran yang dia inginkan tanpa perlu pergi ke restoran tersebut, sedangkan mengenai mekanisme pembayaran, menu makanan yang telah dipesan oleh pemesan akan terlebih dahulu dibayarkan oleh *driver* dan ketika makanan telah sampai kepada pemesan, barulah si pemesan membayar atau mengganti uang si *driver* dengan uang tunai atau melalui *fitur Go-Pay.*

Mekanisme seperti ini dalam Islam dikenal dengan istilah *wakalah*, yang berfungsi untuk memberikan kemudahan kepada pihak-pihak yang akan melakukan suatu pekerjaan, namun dia tidak melakukannya secara langsung, yakni dengan cara mewakilkan atau memberikan kepada orang lain untuk bertindak atas nama sang pemberi kuasa. Oleh karena itu, *wakalah* merupakan suatu persoalan penting, terlebih lagi pada saat ini dimana dunia telah mengalami perkembangan yang sangat maju.[30]

Perwakilan yang dimaksudkan pada layanan *Go-Food* ini adalah ketika seorang pelanggan yang memberikan kuasa penuh kepada *driver*

---

[29] Nadiem Makarim, *Penggagas Transportasi Online Indonesia,* (Tempo Publishing, 2019). h. 40-41.

[30] Mujahid, *Analisis penerapan akad wakalah dalam bil ujrah dalam Gofood*, Vol. IX, 2009.

untuk mewakili dirinya dalam hal membelikan produk makanan yang dia inginkan dan dalam ini, satu pihak menjadi wakil bagi pihak lain untuk melakukan suatu urusan yang dikenal dengan akad *wakalah* sehingga bisa dikatakan bahwa seorang *driver* adalah penyedia jasa yang berorientasi kepada usaha atau pekerjaan, maka dalam konteks dia sebagai wakil dari pelanggan, tentunya *driver* akan meminta sejumlah upah (*ujrah*) atas pekerjaan yang diserahkan.[31]

Ujrah secara etimologi adalah *masdar* dari kata *ajarah-ya*, *jiru* yaitu upah yang diberikan sebagai kompensasi sebuah pekerjaan. *Al ajru* berarti upah atau imbalan untuk sebuah pekerjaan. *Al ajru* juga berarti makna dasarnya adalah pengganti, baik yang bersifat materi maupun non materi. Akad *ijarah* ada dua macam yaitu, *ijarah* sewa barang dan *ijarah* sewa jasa. Sewa barang pada dasarnya adalah jual beli manfaat barang yang disewakan, sementara sewa jasa adalah jual beli atas jasa atau tenaga yang disewakan tersebut.[32]

Go-Food termasuk akad *wakalah* dan *ijarah*. *Wakalah* secara bahasa adalah *al hifdz, al kifayah, ad dhaman*, dan *at tawfidh*, atau pendelegasian atau pemberian mandat, atau pemberian kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal yang diwakilkan. Secara terminologi *wakalah* berarti mewakilkan dan menyerahkan kewenangan

---

[31] Rachmawati Setyaningsih, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemanfaatan Gofood*, (Studi Kasus Pada Mahasiswa, UII, 2018, h. 57.

[32] Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah*, Jakarta: Prenada Media Group, h. 147.

untuk melakukan sesuatu kepada orang lain, serta penyerahan sejumlah dana untuk melaksanakan kewenangan tersebut.[33]

Dasar hukum *wakalah* yaitu dalam Al-Qur'an Surah Al-Kahfi ayat 19 :

وَكَذٰلِكَ بَعَثْنٰهُمْ لِيَتَسَآءَلُوْا بَيْنَهُمْ ۗ قَالَ قَآئِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ ۗ قَالُوْا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۗ قَالُوْا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَٱبْعَثُوْٓا أَحَدَكُم بِوَرِقِكُمْ هٰذِهٖٓ إِلَى ٱلْمَدِينَةِ فَلْيَنظُرْ أَيُّهَآ أَزْكَىٰ طَعَامًا فَلْيَأْتِكُم بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

Artinya : *Maka suruhlah seseorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perak mu ini, dan hendaklah ia melihat manakah makanan yang lebih baik, maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut dan janganlah ia sekali-kali menceritakan halmu dengan seorangpun.*[34]

Dasar hukum *ijarah* yaitu dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 233 :

وَالْوَالِدٰتُ يُرْضِعْنَ اَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ اَرَادَ اَنْ يُّتِمَّ الرَّضَاعَةَ ۗ وَعَلَى الْمَوْلُوْدِ لَهٗ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوْفِ ۗ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ اِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَا تُضَاۤرَّ وَالِدَةٌ ۢ بِوَلَدِهَا وَلَا مَوْلُوْدٌ لَّهٗ بِوَلَدِهٖ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذٰلِكَ ۚ فَاِنْ اَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۗ وَاِنْ اَرَدْتُّمْ اَنْ تَسْتَرْضِعُوْٓا اَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ اِذَا سَلَّمْتُمْ مَّاۤ اٰتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوْفِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ وَاعْلَمُوْٓا اَنَّ اللّٰهَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ بَصِيْرٌ

Artinya : *Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut, bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah maha melihat apa yang kamu kerjakan.*[35]

---

[33] Imam Mustafa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, Depok: PT. Raja Grafindo. H. 206.

[34] Departemen Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemah*, Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an, h. 169.

[35] Departemen Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemah*, Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an, h. 169.

E. Konsep Ekonomi Islam Tentang Kemitraan / Kerjasama.

Adapun Konsep Ekonomi Islam Tentang Kemitraan / Kerjasama adalah sebagai berikut :

1. Pengertian *Musyarakah.*

Secara bahasa kata *syirkah* berarti *al-ikhtilath* (percampuran) dan persekutuan. Pencampuran, yakni bercampurnya salah satu dari dua harta dengan harta lainnya, tanpa dapat dibedakan antara keduanya. Para *faqih* mendefinisikannya sebagai akad antara dua sekutu dalam modal dan keuntungan. Istilah lain yang digunakan untuk *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah*. *Musyarakah* diterjemahkan dalam bahasa Inggris dengan partnership (kemitraan). Istilah tersebut tidak spesifik karena *mudarabah* juga suatu *partnership* (kemitraan). Lembaga-lembaga keuangan Islam menerjemahkannya dengan istilah *participation financing*, *musyarakah* dapat diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia dengan kemitraan para modal atau perkongsian para modal. [36]

Musyarakah merupakan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai kesepakatan bersama. *Musyarakah* disebut

[36] Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya),* Kencana: Jakarta, 2014, hal 329.

juga dengan *syirkah,* merupakan aktivitas berserkat dalam melaksanakan usaha bersama antara pihak-pihak yang terkait.[37]

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi *Syariah*, *syirkah* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam suatu hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan *nisbah* yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat.[38]

Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber dana baik yang berwujud maupun tidak berwujud. Komposisi modalnya tidak harus sama. Namun biasanya porsi modal dapat menjadi acuan dalam menentukan porsi *nisbah* bagi hasilnya.[39]

Dalam Al-quran dijelaskan bahwa *musyarakah* itu terjadi atas dasar akad (*ikhtiyari*), sebagaimana Firman Allah dalam Al-Qur'an Surah Shaad ayat 24 yang berbunyi:

ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلْخُلَطَآءِ لَيَبْغِى بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُۥدُ أَنَّمَا فَتَنَّٰهُ فَٱسْتَغْفَرَ رَبَّهُۥ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ۩

[37] Ismail, *Perbankan Syariah,* Kencana: Jakarta, Cet 1, 2011, hal. 146.

[38] Rofiah, *Implementasi Akad Pembiayaan Musyarakah (Studi Kasus di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dana Mulia Surakarta) Skripsi* IAIN Surakarta,2017, hal 42..

[39] Zaenuddin, *Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah, Musyarakah, dan Murabahah Terhadap Bagi Hasil Tabungan, Journal Etikonomi* Vol. 13, No. 1, 2014, hal. 73.

Artinya : *Dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh*.[40]

Maksud dari ayat diatas bahwa ayat tersebut merujuk kepada diperbolehkannya praktek akad *musyarakah.* Lafadz "*al-khulatha*" menunjukkan arti saling berserikat atau bersekutu, dalam hal ini bahwa bersekutu atau berserikat berarti kerjasama dua pihak atau lebih dalam perniagaan. Maka orang yang benar-benar memperhatikan hak da kewajiban dalam berserikat tidak boleh ada salah satu pihak yang berbuat dzalim kepada yang lainnya sebagaimana lanjutan ayat tersebut, sebahagian mereka berbuat dzalim kepada sebahagian yang lain. Dalam kemitraan pun seperti itu antara dua orang atau lebih yang berserikat tidak boleh ada yang dzalim kepada yang lainnya, karena dalam kemitraan atau persekutuan atau *musyarakah* semua pihak harus memperhatikan hak-hak yang lainnya dengan cara sempurna dan adil.

2. Praktek *Syirkah* dan Pola Bagi Hasil.

    a. Praktek *Syirkah*.

Pembayaran jasa kepada orang yang mengerjakannya dapat berupa uang atau sesuatu yang lain baik dari barang atau sesuatu yang dikerjakan atau bukan. Rasulullah pernah memberikan sebidang tanah di *Khaybar* agar digarap dan ditanami dengan imbalan sebagian hasil panen tanaman di tanah tersebut, sebagaimana sabdanya :

[40] Departemen Agama RI, *Al-qur'an Dan Terjemah*, (Bandung : Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an), h. 37.

عَنْ عَبْدِ اللهِ رَضِيَ ا عَنْهُ قَالَ أَعْطَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى ا عَلَيْهِ وَسَلَّمَ خَيْبَرَ أَنْ يعَْمَلُوْهَا وَيزَْرَعُوهَا وَلهَمُْ شَطْرُ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا (رَوَاهُ الْبُخَارِىُ).

Artinya : *"Dari Abdullah r.a berkata: Rasulullah telah memberikan tanah kepada orang yahudi Khaibar untuk dikelolah dan ia mendapatkan bagian (upah) dari apa yang dihasilkan dari padanya."(HR.Bukhari).*

Menurut ajaran Islam, jika seseorang melakukan suatu jasa untuk orang lain, maka balasan atau upah dari jasa atau layanan yang diberikan dapat diterima langsung di dunia dari orang yang memintanya mengerjakan sesuatu, tetapi dapat pula upah itu diterima di akhirat kelak dalam bentuk pahala karena dianggap sebagai sedekah.[41]

b. Pola Bagi Hasil.

Dalam ajaran Islam, konsep bagi hasil sudah dijumpai dalam praktek masyarakat Islam pada masa Rasulullah dan sahabat hingga masyarakat muslim saat ini. Secara sederhana dapat dikemukakan bahwa yang dimaksud bagi hasil adalah perjanjian pengolahan tanah, dengan upah sebagian dari hasil yang diperoleh dari pengolahan tanah itu.

Pembagian bagi hasil di dalam ketentuan hukum Islam didasarkan pada perbuatan Nabi Muhammad SAW dan juga pernah dipraktekkan oleh para sahabat beliau. Sebagaimana Hadits yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dari Abi Ja'far yang memiliki arti : "Dari *Qays bin Muslim, dari Abi Ja'far berkata: tidak ada penduduk Madinah dari kalangan Muhajirin kecuali mereka menjadi petani dan mendapatkan sepertiga atau seperempat". (HR. Bukhari).*[42]

---

[41] Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Depok: Kencana, Oktober 2017), h. 224.

[42] Dalam Hadits yang lain diceritakan bahwa sahabat Ali, Ibnu Mas'ud, Urwah dan lainnya berserikat dalam penggarapan tanah pertanian. Lihat Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, Juz.III, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1992, Hlm.97.

Dari Hadist di atas dapat disimpulkan bahwa perjanjian bagi hasil saat ini tidak bertentangan dengan ketentuan hukum Islam, bahkan Nabi Muhammad SAW beserta para sahabatnya pernah mengadakan perjanjian bagi hasil. Bahkan perjanjian bagi hasil ini dipandang lebih baik daripada perjanjian sewa-menyewa tanah pertanian, karena sewa-menyewa tanah pertanian itu lebih bersifat untung untungan daripada perjanjian bagi hasil, sebab hasil yang diperoleh (produksi) tanah pertanian yang disewa tersebut belum diketahui jumlahnya, sedangkan jumlah pembayarannya sudah ditetapkan terlebih dahulu. Berbeda halnya dengan perjanjian bagi hasil, penentuan bagian masing-masing (untuk pemilik dan pengelola lahan) ditentukan setelah hasil produksi pertanian diketahui besar atau jumlahnya.

3. Rukun dan Syarat *Musyarakah.*

    a. Rukun *Musyarakah.*

Rukun *musyarakah* adalah sebuah keharusan yang dilakukan orang melaksanakan perjanjian. Ulama berpendapat dalam pembahasan rukun *musyarakah*. Menurut ulama *hanafiyah* rukun *musyarakah* hanya ada dua yaitu *ijab* (pernyataan orang yang akan melaksanakan perjanjian) dan *qabul* (pernyataan orang yang menerima perjanjian). Sementara itu, menurut *jumhur* ulama rukun ada ada empat, yakni dua orang berakad

(*aqidain*), *maqid 'alaih* yang terdiri dari modal dan keuntungan, *ijab* dan *Kabul*.[43]

b. Syarat *Musyarakah.*

Adapun syarat-syarat *Musyarakah* adalah sebagai berikut :

1) *Aqidain* (para pihak yang berserikat), disyaratkan mempunyai kepantasan melakukan transaksi, yakni *baligh* dan berakal, cerdas dan di *hajr* (dicekal melakukan *tasharuf* terhadap harta bendanya).

2) *Ma'qud* 'alaih (objek *syirkah*), yakni modal dan keuntungan.

3) *Ijab* dan *qabul*.

4. Macam-macam *Musyarakah*.

Pembahasan mengenai macam-macam *syirkah,* para ulama fiqih membagi *syirkah* dalam dua bentuk, yaitu :

a. *Syirkah Amlak* (perserikatan dalam kepemilikan).

Musyarakah amlak atau *Syirkah Al-Milk* mengandung pengertian sebagai kepemilikan bersama (*Ownership*) dan keberadaanya muncul apabila dua orang atau lebih secara kebetulan memperoleh kepemilikan

[43] Abu Azam Al-Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Jakarta, Rajawali Pers, 2017). h. 31

bersama (*joint ownership*) atas suatu kekayaan (*asset*) tanpa membuat perjanjian kemitraan yang resmi. [44]

Bentuk *syirkah amlak* ini terbagi menjadi dua yaitu:

1) *Syirkah Ikhtiari*, ialah terjadinya suatu perkongsian tidak perlu suatu kontrak dalam membentuknya, tetapi bebas untuk menerima atau menolak. Otomatis berarti tidak memerlukan kontrak untuk membentuknya. Hal ini dapat terjadi apabila dua orang atau lebih mendapatkan hadiah atau wasiat bersama dari pihak ketiga.

2) *Syirkah Jabari*, ialah terjadinya suatu perkongsian secara otomatis dan paksa, tidak ada alternatif untuk menolaknya. Otomatis berarti tidak memerlukan kontrak untuk membentuknya. Hal ini terjadi dalam proses waris mewaris, manakala dua saudara atau lebih menerima warisan dari orang tua mereka.[45]

b. *Syirkah Uqud* (*Syirkah Transaksional*).

S*yirkah uqud* adalah dua orang atau lebih yang melakukan akad untuk bekerja sama (berserikat) dalam modal dan keuntungan. Artinya kerja sama ini didahului oleh transaksi dalam penanaman modal dari kesepakatan pembagian keuntungan. Pengertian lain dari *al-uqud* (*syirkah transaksional*), yaitu akad kerja sama antara dua orang yang bersekutu

[44] Mahmudatus Sa'diyah, *Musayarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah*,, *Journal Equilibrium*, Vol. 2, No. 2, 2014, hal 317.

[45] Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)*, Jakarta, Rajawali Pers, 2017. hal. 330.

dalam modal dan kerugian, *musyarakah* akad tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Merakapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.[46]

Buku-buku *fiqih* membagi *Syirkah uqud* ke dalam empat jenis yaitu :

1) *Syirkah al-Mufawadhah* adalah perjanjian antara dua orang atau lebih dimana setiap pihak dari perjanjian tersebut memberikan sejumlah dana dan mengambil bagian dalam kerja sama tersebut, semua pihak akan membagi untung yang diperoleh dan kerugian yang diderita oleh perusahaan. Dalam hal *syirkah al-mufawadhah* para mitra harus orang yang telah dewasa, dana dari masing-masing mitra yang ditanamkan dalam usaha kemitraan itu harus sama jumlahnya.

2) *Syirkah al-Inan* adalah suatu kontrak antara dua orang atau lebih dimana setiap pihak menyumbangkan bagian dari modal kemitraan dan mengambil partisipasi dalam kerjasama tersebut. Pada *syirkah al-inan,* pembagiannya tidak sama diantara para mitra. Dalam *syirkah al-inan,* para mitra tidak perlu memiliki bagian yang sama dalam permodalan kemitraan tersebut.

3) *Syirkah al-a'maal/al-abdan* adalah perjanjian *musyarakah* antara dua orang untuk melaksanakan suatu pekerjaan dan membagi keuntungan yang diperoleh dari pekerjaan tersebut. Misalnya, dua orang

[46] Mahmudatus Sa'diyah, *Musayarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah*,, *Journal Equilibrium*, Vol. 2, No. 2, 2014, hal 318.

yang memiliki profesi yang sama dan memiliki keahlian sama bersedia untuk bekerjasama dan membagi keuntungan yang diperoleh dari pekerjaan itu. Paramitra menyumbangkan keahlian dan tenaganya untuk mengelola bisnis tanpa memberikan modal.

4) *Syirkah al-wujuh* adalah sebuah perjanjian kemitraan antara dua orang pengusaha atau lebih yang memiliki keahlian dan reputasi yang tinggi. Para pihak yang terkait dengan perjanjian tersebut membeli barang secara kredit dari suatu perusahaan (pemasok barang) berdasarkan reutasi mereka. Setelah mereka dapat memperoleh barang teresbut secara kredit selanjutnya mereka menjual barang tersebut kepada pihak lain secara tunai.[47]

5. Hal-hal yang Membatalkan *Syirkah.*

Adapun yang membatalkan *syirkah* secara umum adalah hal-hal sebagai berikut:

a. Salah seorang anggota syarikat membatalkan akad. Hal ini karena akad *syirkah* merupakan akad yang bersifat *jaiz ghairu lazim* (tidak mengikat) sehingga dapat difasakhkan oleh salah satu pihak

b. Hilangnya kecakapan bertindak hukum dari salah seorang yang berakad misalnya, gila, meninggal dunia, murtad.

c. Harta *syirkah* musnah atau rusak seluruhnya atau sebagian.

[47] Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya),* Jakarta, Rajawali Pers, 2017. hal. 260.

d. Tidak terciptanya kesamaan pada akad *syirkah muwafadah*, baik dari segi modal, keuntungan, dan agama.

F. Kajian Terdahulu.

Penulis memulai dengan mengamati serta melihat penelitian terdahulu yang berhubungan serta berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan peneliti. Sehingga peneliti mendapatkan acuan pendukung, pelengkap, dan pembanding dalam menyusun skripsi ini. Selain itu, dengan melakukan pengamatan pada penelitian terdahulu yang berguna untuk memberikan gambaran awal mengenai kajian terkait dengan masalah dalam penelitian ini.

Setelah peneliti mengamati penelitian terdahulu, maka ditemukan beberapa karya ilmiah yang dilakukan oleh peneliti lainnya, antara lain :

1. Wardiman Darmadi 2016.

Dengan judul penelitian "*Dampak Keberadaan Transportasi Ojek Online (GO-JEK) Terhadap Transportasi Umum Lainnya Di Kota Makasar*". Hasil penelitian ini menunjukan bahwa GO-Jek adalah aplikasi yang berbasis *mobile* sistem. Transportasi yang menggunakan berbagai bidang jasa termasuk angkutan umum. Dalam sistem bagi hasil GO-JEK 80% untuk perusahaan dan untuk *driver* 20%, ketertarikan minat penumpang terhadap transportasi *online* sangat diminati masyarakat karena dinilai murah, aman, mudah dan praktis. Minat penumpang yang banyak beralih ke transportasi *online* menyebabkan pro dan kontra dikalangan *driver* konvensional yang dinilai tidak sesuai standar angkutan

menurut undang-undang no. 22 tahun 2009. Jenis penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif, dengan menggunakan pendekatan yuridis dan sosiologi, dan memilih beberapa *snowball sampling* dan *purposif sampling.*[48] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis laksanakan adalah penelitian Wardiman Darmandi memfokuskan penelitian nya tentang dampak adanya transportasi *online* (Go-Jek) terhadap transportasi umum lainnya di kota Makasar, sedangkan fokus penelitian yang peneliti teliti adalah dampak aplikasi *Go-Food* dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukitinggi.

2. Andi Riswanda 2018.

Dengan judul penelitian "*Dampak Keberadaan Transportasi Online Terhadap Pendapatan Transportasi Konvensional (Studi kasus Penarikan Becak Di Banda Aceh*". Kesimpulan penelitian ini yaitu ada perbedaan jumlah pendapatan sebelum dan sesudah adanya transportasi *online* dan terdapat perbedaan jumlah penumpang / pelanggan sebelum dan sesudah adanya transportasi *online*. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, menggunakan metode analisis uji t dua sampel berpasangan.[49] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti laksanakan adalah penelitian Andi Riswanda memfokuskan penelitian nya

[48] Wardiman Darmadi, *Dampak Keberadaan Transportasi Ojek Online (GO-JEK) Terhadap Transportasi Umum Lainnya Di Kota Makasar*, Jurnal Pendidikan Tambusai, 6(1)

[49] Andi Riswanda, *Dampak Keberadaan Transportasi Online Terhadap Pendapatan Transportasi Konvensional (Studi kasus Penarikan Becak Di Banda Aceh*, Jurnal Pendidikan Tambusai, 6(1)

tentang dampak keberadaan transportasi *online* terhadap pendapatan transportasi *konvensional* yang mana studi kasus penelitian ini dilakukan pada penarik becak di kota Banda Aceh, sedangkan fokus penelitian yang peneliti teliti adalah dampak aplikasi *Go-Food* dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukitinggi.

3. M. Nur Romadhon 2018.

Dengan Judul penelitian "*Dampak Ojek Online Terhadap Kesejahteraan Sosial (Studi kasus Pada Komunitas Independent Go-Jek Di Yogyakarta)*". Kesimpulan penelitian ini yaitu Dampak ojek *online* terhadap kesejahteraan sosial pada komunitas *independent* Go-Jek yaitu lebih bermanfaat karena pendapatan yang diterima oleh *driver* lebih besar dari pada pendapatan pada pekerjaan sebelumnya. Penelitian ini menggunakan model analisis Deskriptif Kualitatif.[50] Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti laksanakan adalah penelitian M. Nur Romadhon memfokuskan penelitian nya tentang dampak ojek *online* terhadap kesejahteraan sosial , yang mana studi kasus penelitian ini dilakukan pada Komunitas *Independent* Go-Jek di kota Yogyakarta, sedangkan fokus penelitian yang peneliti teliti adalah dampak aplikasi *Go-Food* dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukitinggi.

[50] M. Nur Romadhon, *Dampak Ojek Online Terhadap Kesejahteraan Sosial (Studi kasus Pada Komunitas Independent Go-Jek Di Yogyakarta)*, Jurnal Pendidikan Tambusai, 6(1).

4. Arum Indraswari dan Hendra Kusuma 2018.

Dengan judul penelitian "*Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *regresi linier* berganda dan uji beda yang berfungsi untuk mengetahui apakah ada perbedaan pendapatan pemilik usaha rumah makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi *Go-Food*. Sesuai dengan apa yang telah diujikan ditemukan hasil bahwa harga, jumlah *order* dan jam operasional secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan ditemukan bahwa terdapat perbedaan pendaptan sebelum dan sesudah menggunakan aplikasi *Go-Food*.[51] Perbedaan penelitian Arum Indraswari dan Hendra Kusuma ini dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu pada penelitian ini memfokuskan penelitian nya pada Analisa Pemanfaatan Aplikasi *Go-Food* Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang dan menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan fokus penelitian yang peneliti teliti adalah dampak aplikasi *Go-Food* dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah

[51] Arum Indraswari dan Hendra Kusuma, *Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang,* Jurnal Ilmu Ekonomi, Vol. 2, J.1, 2018, h.63-73.

bidang kuliner di Kota Bukitinggi, dengan menggunakan metode penelitian kualititatif.

5. Syarif Hidayatullah 2018.

Dengan judul penelitian "*Eksistensi Transportasi Online Go-Food Terhadap Omzet Bisnis Kuliner di Kota Malang*". Penelitian ini membahas tentang bagaimana pengaruh eksistensi trasnsportasi *online* dan pendapatan terhadap omzet bisnis kuliner dikota Malang. Penelitian ini dikategorikan kedalam penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah eksistensi transportasi *online* berpengaruh signifikan baik secara persial ataupun secara bersama-sama dalam meningkatkan omzet bisnis kuliner di kota Malang. Eksistensi transportasi *online* juga merupakan variabel dominan terhadap peningkatan omzet bisnis kuliner di Kota Malang.[52] Perbedaan penelitian Syarif Hidayatullah ini dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu fokus penelitian Syarif Hidayatullah ini pada Eksistensi Transportasi *Online Go-Food* Terhadap Omzet Bisnis Kuliner di Kota Malang dan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan fokus penelitian yang peneliti teliti adalah dampak aplikasi *Go-Food* dalam meningkatkan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner di Kota Bukitinggi, dengan menggunakan metode penelitian kualititatif.

[52] Syarif Hidayatullah, *Eksistensi Transportasi Online Go-Food Terhadap Omzet Bisnis Kuliner di Kota Malang,* Dalam Seminar Nasional Sistem Informasi, Malang, 2018, h. 1423-1429.

6. Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia 2021.

LED FEB UI melaksanakan riset pada tahun 2021, yang dilaksanakan secara *online* di 25 kota di Indonesia untuk mengetahui tingkat pertumbuhan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah menjadi mitra dengan Go-Jek, pertumbuhan atau peningkatan pendapatan dapat dilihat dari total responden yang sama yaitu sebanyak 82 responden dan tingkatan pendapatan yang berbeda setelah menjadi mitra dengan Go-Jek. Total pendapatan UMKM sebelum menjadi mitra per bulan yaitu sebesar Rp. 89.736,927 per minggu dan total sesudah menjadi mitra yaitu sebesar Rp. 103.805.146 per minggu dengan selisih Rp, 14.068.220 per minggu. Apabila dikonversikan dalam satuan bulan, maka berjumlah Rp. 56.272.880 dan apabila dikonversikan dalam satuan tahunan maka berjumlah Rp.731.547.440.[53]

[53] Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, Ringkasan Hasil Survei Dampak GOJEK Terhadap Perekonomian Indonesia 2021.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, dan jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan (*field research*) ini adalah suatu penelitian yang dilakukan dilingkungan masyarakat tertentu, baik dilembaga-lembaga organisasi masyarakat, maupun lembaga pemerintah. Berdasarkan sifatnya penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskriptif yang berwujud uraian dengan kalimat tertulis yang memusatkan pada fenomena yang sedang terjadi pada saat penelitian yang dilakukan sesuai apa adanya pada waktu itu. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *purpositivisme* digunakan untuk hasil penelitian yang lebih menekankan makna daripada generalisasi. Penelitian kualitatif umumnya bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif, dilakukan dengan situasi yang wajar dan data dikumpulkan umumnya bersifat kualitatif[54]

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini pada UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* yang ada di Kota Bukittinggi, yang dilaksanakan

[54]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2014), h.14.

pada tanggal 15 Desember 2022 hingga 15 Januari 2023, pada tempat yang telah ditentukan.

C. Sumber Data

a. Data primer

Data primer adalah data teoritis yang orisinil, dan sumber data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang didapat dari tempat yang menjadi objek penelitian guna untuk mendapatkan informasi secara langsung mengenai dampak keberadaan *Go-Food* terhadap perkembangan UMKM kuliner yang diperoleh secara langsung dari responden atau pemilik UMKM kuliner yang bermitra dengan *Go-Food* di Kota Bukittinggi, data tersebut diolah untuk mendapatkan hasil pembahasan.

b. Data Sekunder

Merupakan data yang dapat mendukung atas permasalahan yang akan dibahas. Data sekunder adalah data yang didapatkan dari hasil studi perpustakaan, baik berupa bahan bacaan maupun data angka yang memungkinkan, serta berkaitan dengan penulis lakukan kepada pemiliki UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* di Kota Bukittinggi.

D. Informan Penelitian.

Informan adalah orang-orang yang akan menjadi sumber informasi dalam penelitian ini yaitu 30 orang pemilik usaha mikro kecil dan menenengah yang menjadi mitra *Go-Food* di Kota Bukittinggi.

E. Teknik Pengumpulan Data.

Menurut Sugiyono teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan dari penelitian adalah mendapatkan data. Prosedur pengumpulan data diartikan sebagai suatu usaha mengumpulkan data.[55] Teknik yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah pengamatan, perhatian dan pengawasan. Moh Nazir mendefenisikan observasi sebagai pengambilan data hanya menggunakan mata, tanpa perlu menggunakan alat standar lainnya. Metode pengumpulan data dengan cara observasi yaitu teknik pengumpulan data yang digunakan bila penelitian berkenan dengan prilaku manusia, gejala-gejala alam, dan responden yang tidak terlalu luas atau

[55]Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif*, Kualitatif, dan R&D", (Bandung: Alfabeta), 2013 cet ke19, h.224.

besar.[56] Observasi dilakukan dengan cara mengamati penjualan UMKM kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* di Kota Bukittinggi.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab secara sistematis dan berdasarkan pada tujuan penelitian. Peneliti menerapakan jenis pembicaraan yang informal, pertanyaan yang diajukan mucul secara spontanitas. Pembicaraan dimulai dari segi umum menuju yang khusus. Peneliti mengajukan pertanyaan yang bebas pada subjek menuju fokus penelitian.[57] Adapun hubungan peneliti dengan subjek yang diwawancarai adalah dalam suasana biasa dalam kehidupan sehari-hari, sehingga tidak terlihat kaku dan membosankan. Adapun informan yang akan diwawancarai adalah 30 orang pemilik usaha kuliner mitra *Go-Food* di Kota Bukittinggi..

c. Dokumentasi

Menurut Sugiyono, dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen bisa berbentuk gambar, tulisan, atau karya-karya monumental bagi seseorang. Metode dokumentasi bermanfaat dalam melengkapi hasil pengumpulan data melalui observasi dan wawancara.[58] Adapun dokumen yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi ini seperti

[56]Lexy J. Moloeng, "*Metodologi Penelitian Kualitatif*", (Bandung:PT. Remaja Rosdakarya), 2012, h.145.

[57] Marzuki, "*Metodologi Riset*", (Yogyakarta: BPEE UII), 2001, h.62.

[58] Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*", (Bandung: Alfabeta), 2013 cet ke19, h.241

buku, jurnal, data Dinas koperasi, UKM, dan Perdagangan Kota Bukittinggi, dan lainnya.

d. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara menelaah buku-buku atau dokumen-dokumen yang memiliki hubungan dengan penelitian yang dilaksanakan.

F. Teknik Analisis Data.

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisis data tersebut dapat diberi arti makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Menganalisa data merupakan tindakan penelitian yang mempertemukan kesenjangan antara teori dan praktik. Pada penelitian kualitatif ini menggunakan analisis non statistik, artinya data yang diolah diuraikan disertai penafsiran dengan mengandalkan daya imajinasi, intuisi dan daya kreasi peneliti yang ditafsirkan kedalam kata-kata kemudian disajikan secara tertulis dalam bentuk laporan penelitian.

Penelitian ini berfokus pada obyek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Metode studi kasus memastikan bahwa peneliti tetap *holistic* dan signifikan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memuat gambaran secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta, ciri-ciri, dan hubungan antara fenomena yang diteliti.

Penulis dalam menganalisis data kualitatif menggunakan analisis interaktif yang dikembang oleh *Miles* dan *Huberman*, yang terdiri dari tiga tahapan yaitu :

a. Reduksi Data adalah proses pemilihan, pemusatan, pemerhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan.
b. Penyajian Data merupakan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.
c. Penarikan Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang diperoleh sebagai hasil penelitian. Kesimpulan atau verifikasi adalah upaya untuk mencari dan memahami makna, keteraturan, pola, penjelasan, aliran sebab akibat. [59]

[59] Miles Matthew dan Michael Huberman, "*Qualitative Data Analisys"* , Alih Bahasa: Tjejep Rohendi, "*Analisis Data Kualitatif*", (Jakarta: Universitas Indonesia Press), 1992, h.16.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian.

Kota Bukittinggi merupakan kota terbesar kedua di Provinsi Sumatera Barat**,** Kota ini pernah menjadi Ibu Kota Indonesia pada masa Pemerintahan Darurat Republik Indonesia (PDRI). Pada zaman kolonial Belanda, Kota Bukittinggi disebut dengan *Fort De Kock*, dan mendapat julukan sebagai *Paris Van Sumatera*. Kota Bukittinggi merupakan salah satu pusat perdagangan grosir terbesar di pulau Sumatera, Pusat perdagangan utamanya terdapat di Pasar Ateh, Pasar Bawah, dan Pasar Aur Kuning.

Kota Bukittinggi terletak antara 00º16’ – 00º20’ LS dan 100º20’ – 100º25’ BT dan memiliki luas 25,24 km². Kota Bukittinggi memiliki batasan wilayah baik sebelah utara, timur, dan barat dengan Kabupaten Agam. Kota Bukittinggi terletak pada rangkaian Pegunungan Bukit Barisan. Kota ini berada di tepi Ngarai Sianok dengan kedalaman yang bervariasi antara 75 – 110 meter, serta mempunyai kemiringan 800-900 yang menjadi daya tarik wisata, selain itu Kota ini juga dikelilingi oleh dua gunung yaitu Gunung Marapi dan Gunung Singgalang. Topografi permukaan bumi Kota Bukittinggi adalah berbukit-bukit dan berlembah dengan lapisan *Tuff*, terletak di ketinggian 780 – 950 meter diatas permukaan laut, sehingga berudara sejuk. Kota Bukittinggi terdiri dari tiga

Kecamatan yaitu Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh, Kecamatan Mandiangin Koto Selayan, dan Kecamatan Guguak Panjang, selain itu Kota Bukittinggi juga terdapat 24 kelurahan.

Jumlah penduduk di Kota Bukittinggi tahun 2020 adalah 121.588 jiwa, dengan jumlah penduduk laki-laki sebanyak 60.816 jiwa dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 60.772 jiwa. Laju pertumbuhan penduduk sekitar 1,71%. Penyebaran penduduk di Kota Bukittinggi paling banyak berada di Kecamatan Mandiangin Kota Selayan yaitu sebesar 38,54%. Namun demikian, Kecamatan Guguak Panjang merupakan Kecamatan dengan tingkat kepadatan penduduk tertinggi yaitu 6.993 jiwa/km2, diikuti Kecamatan Aur Birugo Tigo Baleh sebanyak 4.619 jiwa/km2 dan Kecamatan Mandiangin Koto Selayan sebanyak 3.954 jiwa/km2.[60]

Kota Bukittinggi dikenal sebagai pusat perdagangan, karena hampir disetiap sudut kota dipenuhi berbagai macam tempat wisata kuliner. Bisnis kuliner sangat menjamur dikalangan masyarakat luas, saat ini banyak sekali usaha kuliner yang sudah menggunakan layanan aplikasi *Go-Food*. Usaha kuliner yang tergabung dengan *Go-Food* dan yang menjadi lokasi penelitian dapat dilihat dari tabel berikut :

[60] Russly Herry, *Dinas Sosial dan Tenaga Kerja Kota Bukittinggi*, Bukittinggi: 2020. H.3

Tabel 4.1

Daftar Nama UMKM Kuliner Mitra Go-Food Yang Menjadi Tempat Dilaksanakan Penelitian

No.	Nama UMKM Kuliner	Alamat Usaha
1.	Ketoprak Syaura	Jl. Saaduddin Jambek, Mandiangin Koto Selayan, Bukittinggi.
2.	Nasi Bungkus Daun GM Depan SMA 5 Bukittinggi	Jl. Nj. Dt. Mangkuto Ameh, Mandiangin Koto Selayan, Bukittinggi.
3.	Martabak Black Bandung Halim	Jl. Raya Batusangkar 40, Mandiangin Koto Selayan, Bukittinggi.
4.	Mie Padeh Alika	Jl. Haji Miskin, Campago Ipuh, Mandiangin Koto Selayan, Bukittinggi.
5.	Pondok Ayam Bakar Karmina	Jl. Manunggal No. 53, Mandiangin Koto Selayan Bukittinggi.
6.	Martabak Mesir Putra Tanjung	Jl. Hafid Jalil No.147 Tangah Jua, Bukittinggi.
7.	Ada Kebab Bukittinggi	Jl. Hafid Jalil No.10, Birugo, Kec. Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
8.	Keybab	Jl. Hafid Jalil, Tangah Jua Bukittinggi.
9.	Qwerty Pukis	Jl. Hafid Jalil, Tangah Jua, Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
10.	Ayam Goreng dan Pecel Lele Mas Gundul	Jl. Hafid Jalil, Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
11.	Pawone Ayam Genit	Jl. Hafid Jalil No.33, Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
12.	Kebab Turki Zahara	Jl. Hafid Jalil, Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
13.	Juicetify	Jl. Hafid Jalil, Aur Birugo Tigo Baleh, Bukittinggi.
14.	Soto Mama Surabaya	Jl. Nawawi No.14, Bukittinggi.
15.	Bakso Cuanki, Batagor Dan Siomay 325 Simp Jembes	Jl. Sutan Syahrir, Perumahan Perwira Kodim 0304/Agam, Kota Bukittinggi.
16.	Deguk Heavilang	Jl. Puding Mas, Tabek Gadang Bypass Aur Kuning, Bukittinggi.
17.	Abah Sunguik Coffe And Buble Drink	Simpang Tugu Tigo Baleh, Kelurahan Pakan Labuah, Bukittinggi.
18.	Kinan Salad	Jl. Syech Arrasulli, Tangah Sawah,

		Bukittinggi
19.	Kamsia Boba Bukittinggi	Jl. Syech Arrasulli No.80, Guguak Panjang, Bukittinggi.
20.	Seblak Abak	Jl. Syech Arrasulli No.87, Guguak Panjang, Bukittinggi.
21.	Zayan Donat Bukittinggi	Jl. Syech Arrasulli, Tengah Sawah Bukittinggi.
22.	Serba Mozarella	Jl. Moh Syafei, Tarok Dipo, Stasiun Bukittinggi.
23.	Nasi Goreng Ala Thai Wak Dani	Jl. Moh Syafei, Tarok Dipo Guguak Panjang, Bukittinggi.
24.	Sate Ayam Madura Cak Slamet	Jl. Moh Syafei, Guguak Panjang, Bukittinggi.
25.	Ayam Geprek Jingkrak Mantul	Jl. Ujung Bukik, Guguak Panjang, Bukittinggi.
26.	Mie Surabaya Hoki	Jl. Syeh Jamil Jambek, Guguak Panjang Bukittinggi.
27.	Pocok	Jl. Sutan Syahrir, Tarok Dipo, Bukittinggi.
28.	Arabian Food Pandawa	Jl. Teja Sukma, Tarok Dipo, Bukittinggi.
29.	Ayam Gepuk Pak Gembus	Jl. Veteran No.48, Puhun Tembok, Bukittinggi.
30.	Beskeem Food, Ahmad Yani Raya	Jl. Ahmad Yani, Guguk Panjang, Bukittinggi.

Peneliti telah melaksanakan wawancara pada 30 UMKM kuliner yang tergabung dalam aplikasi *Go-Food*, yang mana tujuan dari wawancara dilaksanakan yaitu untuk mengetahui bentuk kerjasama atau akad yang digunakan antara UMKM kuliner dan *Go-Food* berdasarkan perspektif Ekonomi Islam dan penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui kondisi perkembangan UMKM kuliner setelah bekerjasama dengan *Go-Food* yang berada di kawasan Kota Bukittinggi.

B. Bentuk Kerjasama atau Akad yang Digunakan Antara Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bidang Kuliner dan *Go-Food* Perspektif Ekonomi Islam.

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti laksanakan terhadap 30 UMKM kuliner yang menjadi mitra dengan *Go-Food,* secara umum responden tidak mengetahui bentuk kerjasama atau akad yang dilaksanakan berdasarkan perspektif Ekonomi Islam, namun setelah responden menjelaskan kepada peneliti mengenai bentuk kerjasama atau tata cara pembagian keuntungan yang dilaksanakan antara UMKM kuliner dan *Go-Food* yang dipahami oleh responden, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa bentuk kerjasama atau akad yang digunakan antara UMKM kuliner dan *Go-Food* adalah akad *Ijarah, Syirkah al-a'maal/al-abdan*.

Adapun penjelasan mengenai akad *Ijarah* dan *Mudharabah* adalah sebagai berikut :

a. Akad *Ijarah*.

Akad *Ijarah* adalah transaksi terhadap memakai manfaat tertentu yang dibolehkan dan dapat digunakan dengan imbalan atau bayaran tertentu.[61] Perusahaan Go-Jek membuat aplikasi yang memungkinkan *merchant* (penjual) memajang produk didalam aplikasi dan memfasilitasi terjadinya jual beli antara konsumen dan juga penjual.

[61] Andri Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah Dan Muamalah: DiLembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer*, Jakarta: Prenada Media Group, 2019. H. 115.

Sebelum *merchant* dan produknya muncul di aplikasi *Go-Food*, *merchant* terlebih dahulu harus mendaftar ke aplikasi *Go-Biz*, diverifikasi lalu kemudian disetujui oleh pihak Go-Jek, melalui kontrak yang diklaim sebagai *Ijarah*, yakni sewa lapak dan fasilitas pemasaran.

b. *Syirkah al-a'maal/al-abdan*.

Syirkah al-a'maal/al-abdan adalah perjanjian *musyarakah* antara dua orang untuk melaksanakan suatu pekerjaan dan membagi keuntungan yang diperoleh dari pekerjaan tersebut. Pengusaha UMKM Kuliner dan juga *Go-Food* menyumbangkan keahlian dan tenaganya untuk mengelola bisnis tanpa memberikan modal. Pengusaha UMKM kuliner mendaftarkan dan mengelola usahanya pada aplikasi *Go-Biz*, selanjutnya *Go-Food* membantu mempromosikan menu makanan atau minuman dari usaha kuliner tersebut. Pembagian keuntungan dilakukan setelah adanya pemesanan makanan atau minuman dari usaha kuliner, selanjutnya pengusaha kuliner menyetujui pesanan tersebut, kemudian pihak Go-Jek/*Go-Food* membantu mencarikan *driver* untuk mengantarkan pesanan kepada konsumnen.

C. Kondisi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bidang Kuliner Setelah Melakukan Kerjasama Dengan *Go-Food*.

1. Omset Penjualan.

Omset penjualan adalah total hasil produksi yang dapat dijual dalam sekali bakulan atau penjualan yang dihasilkan oleh pengusaha

UKM. Adapun omset penjualan ini adalah hitungan dengan mengalikan total jumlah yang terjual dengan harga. Omset penjualan dapat dipahami sebagai pendapatan kotor, karena omset penjualan belum dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan sebagai biaya modal, seperti biaya modal, gaji pekerja, dan juga biaya operasional lainnya.

Berikut adalah tabel perbandingan omset penjualan usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner sebelum dan sesudah menjadi mitra dengan *Go-Food* :

Tabel 4.2

Perbandingan omset penjualan sebelum dan sesudah menjadi mitra dengan *Go-Food* per bulan.

No.	Nama UMKM Kuliner	Omset Penjualan sebelum menjadi mitra	Omset penjualan sesudah menjadi mitra
1.	Ketoprak Syaura	4.000.000	4.500.000
2.	Nasi Bungkus Daun GM Depan SMA 5 Bukittinggi	5.000.000	6.000.000
3.	Martabak Black Bandung Halim	6.000.000	7.000.000
4.	Mie Padeh Alika	3.000.000	4.000.000
5.	Pondok Ayam Bakar Karmina	10.000.000	11.000.000
6.	Martabak Mesir Putra Tanjung	8.000.000	8.500.000
7.	Ada Kebab Bukittinggi	4.000.000	4.500.000
8.	Keybab	3.500.000	4.000.000
9.	Qwerty Pukis	3.000.000	3.500.000
10.	Ayam Goreng dan Pecel Lele Mas Gundul	6.000.000	7.000.000
11.	Pawone Ayam Genit	6.000.000	7.000.000
12.	Kebab Turki Zahara	7.000.000	7.500.000
13.	Juicetify	9.000.000	9.500.000
14.	Soto Mama Surabaya	9.000.000	9.500.000
15.	Bakso Cuanki, Batagor Dan Siomay 325 Simp Jembes	5.000.000	6.000.000
16.	Deguk Heavilang	2.000.000	2.000.000
17.	Abah Sunguik Coffe And	1.500.000	1.500.000

	Buble Drink		
18.	Kinan Salad	6.000.000	7.000.000
19.	Kamsia Boba Bukittinggi	2.500.000	3.000.000
20.	Seblak Abak	2.000.000	2.500.000
21.	Zayan Donat Bukittinggi	6.000.000	6.500.000
22.	Serba Mozarella	3.000.000	3.500.000
23.	Nasi Goreng Ala Thai Wak Dani	7.000.000	8.000.000
24.	Sate Ayam Madura Cak Slamet	9.000.000	9.500.000
25.	Ayam Geprek Jingkrak Mantul	8.000.000	9.000.000
26.	Mie Surabaya Hoki	9.000.000	10.000.000
27.	Pocok	5.000.000	6.000.000
28.	Arabian Food Pandawa	3.000.000	3.500.000
29.	Ayam Gepuk Pak Gembus	9.000.000	10.000.000
30.	Beskeem Food, Ahmad Yani Raya	4.000.000	4.500.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa, dari 30 responden yang telah diwawancarai, secara umum atau sebagian besar pemilik usaha kuliner mitra *Go-Food* menyatakan mengalami peningkatan omset penjualan yang cukup bagus. Namun, peningkatan omset penjualan ini, tak berlangsung lama, responden penelitian mengungkapkan bahwa peningkatan omset penjualan ini hanya terjadi diawal setelah bergabung menjadi mitra *Go-Food*. Menurut para responden penelitian, pada awal tergabung menjadi mitra *Go-Food*, memang banyak pemesanan makanan atau minuman melalui *Go-Food*, sehingga menyebabkan naiknya omset penjualan, namun setelah beberapa lama menjadi mitra *Go-Food*, adanya perubahan kebijakan yang dikeluarkan oleh pihak Go-Jek mengenai perubahan pembagian hasil menjadi 20%+1000 untuk sekali pemesanan, pengusaha UMKM kuliner mitra *Go-Food* harus lebih menaikan harga

lebih tinggi di dalam aplikasi *Go-Food*. Setelah dikeluarkannya kebijakan tersebut, dampak menjadi mitra *Go-Food* kian memudar, sehingga untuk saat sekarang ini pengusaha kuliner yang menjadi mitra *Go-Food* tidak terlalu mengharapkan pemesana melalui *Go-Food* dapat meningkatkan omset penjualan.

2. Pertumbuhan Tenaga Kerja.

Pertumbuhan tenaga kerja adalah sebuah proses meningkatan atau bertambahnya jumlah tenaga kerja yang bekerja di UKM tersebut. Pertumbuhan tenaga kerja merupakan salah satu indikator perkembangan usaha, untuk dapat mengukur perkembangan suatu unit usaha dapat dilihat dari peningkatan jumlah pekerja dari usaha tersebut.

Berikut adalah tabel perbandingan jumlah pertumbuhan tenaga kerja usaha mikro kecil dan menengah bidang kuliner sebelum dan sesudah menjadi mitra dengan *Go-Food* :

Tabel 4.3

Perbandingan jumlah pertumbuhan tenaga kerja sebelum dan sesudah menjadi mitra dengan *Go-Food*.

No.	Nama UMKM Kuliner	Pertumbuhan tenaga kerja sebelum menjadi mitra	Pertumbuhan tenaga kerja sesudah menjadi mitra
1.	Ketoprak Syaura	2	2
2.	Nasi Bungkus Daun GM Depan SMA 5 Bukittinggi	6	6
3.	Martabak Black Bandung Halim	3	3
4.	Mie Padeh Alika	3	3
5.	Pondok Ayam Bakar Karmina	6	6
6.	Martabak Mesir Putra Tanjung	3	3

7.	Ada Kebab Bukittinggi	2	2
8.	Keybab		
9.	Qwerty Pukis	1	1
10.	Ayam Goreng dan Pecel Lele Mas Gundul	4	4
11.	Pawone Ayam Genit	4	4
12.	Kebab Turki Zahara	3	3
13.	Juicetify	3	3
14.	Soto Mama Surabaya	4	4
15.	Bakso Cuanki, Batagor Dan Siomay 325 Simp Jembes	3	3
16.	Deguk Heavilang	2	2
17.	Abah Sunguik Coffe And Buble Drink	2	2
18.	Kinan Salad	3	3
19.	Kamsia Boba Bukittinggi	1	1
20.	Seblak Abak	1	1
21.	Zayan Donat Bukittinggi	2	2
22.	Serba Mozarella	1	1
23.	Nasi Goreng Ala Thai Wak Dani	3	3
24.	Sate Ayam Madura Cak Slamet	4	4
25.	Ayam Geprek Jingkrak Mantul	5	5
26.	Mie Surabaya Hoki	4	4
27.	Pocok	1	1
28.	Arabian Food Pandawa	2	2
29.	Ayam Gepuk Pak Gembus	4	4
30.	Beskeem Food, Ahmad Yani Raya	2	2

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa, setelah Pengusaha kuliner melakukan kerjasama dengan *Go-Food*, pengusaha kuliner belum mengalami pertumbuhan tenaga kerja atau penambahan karyawan pada usaha yang dijalankan. Menurut para responden untuk pemesanan melalui *Go-Food* di Kota Bukittinggi masih terbilang minim, sehingga untuk

menambahkan 1 orang saja untuk menjadi karyawan belum dapat dilakukan oleh pemilik usaha kuliner.

3. Pertumbuhan Pelanggan.

Mengenai pertumbuhan pelanggan, pada awal pemilik usaha kuliner tergabung menjadi mitra *Go-Food*, pemilik usaha kuliner mengalami peningkatan jumlah pelanggan, namun sama seperti yang dijelaskan pada poin omset penjualan, setelah dikeluarkannya kebijakan baru oleh pihak Go-Jek, jumlah pelanggan milik pengusaha kuliner mitra *Go-Food*, mengalami penurunan. Menurut pengusaha kuliner mitra *Go-Food* jumlah harga yang ditawarkan kepada konsumen dapat mempengaruhi keputusan konsumen, namun karena tingginya perbedaan harga melalui *Go-Food* dan pemesanan secara langsung. Jumlah pelanggan mengalami penurunan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai "**Dampak Aplikasi Go-Food Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bidang Kuliner Di Kota Bukittinggi**", maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bentuk akad atau kerjasama yang dilakukan antara UMKM kuliner dengan *Go-Food* adalah akad *Ijarah* dan *Syirkah al-a'maal/al-abdan*. Akad *Ijarah* adalah transaksi terhadap memakai manfaat tertentu yang dibolehkan dan dapat digunakan dengan imbalan atau bayaran tertentu. Sedangkan *Syirkah al-a'maal/al-abdan* adalah perjanjian *musyarakah* antara dua orang untuk melaksanakan suatu pekerjaan dan membagi keuntungan yang diperoleh dari pekerjaan tersebut. UMKM dan *Go-Food* menyumbangkan keahlian dan tenaganya untuk mengelola bisnis tanpa memberikan modal. Keberadaan *Go-Food* merupakan salah satu masalah yang tidak dijelaskan secara rinci dalam hukum Islam, namun dalam *Qaidah Ushul Fiqh* dijelaskan bahwa "*Pada dasarnya semua bentuk mu'amalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya"*.

2. Kondisi perkembangan UMKM kuliner setelah melakukan kerjasama atau menjadi mitra dengan *Go-Food* di Kota Bukittinggi dapat disebut belum cukup memuaskan. Berdasarkan indikator perkembangan usaha , omset penjualan pengusaha kuliner mitra *Go*-Food di Kota Bukittinggi hanya dirasakan hanya pada awal tergabung menjadi mitra. Setelah melakukan kerjasama dengan *Go-Food* pemilik usaha kuliner mitra *Go-Food* belum mengalami pertumbuhan tenaga kerja terhadap usaha yang dijalankan. Sama seperti omset penjualan, pertumbuhan pelanggan pada UMKM kuliner mitra *Go-Food* hanya berlangsung diawal setelah menjadi mitra, tingginya perbedaan antara harga kedai dan harga melalui *Go-Food* menyebabkan berkurangnya jumlah pelanggan UMKM kuliner mitra *Go-Food*.

B. Saran

Setelah melaksanakan penelitian yang berjudul "**DAMPAK APLIKASI GO-FOOD DALAM MENINGKATKAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH BIDANG KULINER DI KOTA BUKITTINGGI**", peneliti ingin menyampaikan beberapa saran dengan harapan untuk memaksimalkan atau dapat memberikan manfaat dan masukan dari pihak terkait.

1. Untuk Pemilik UMKM Kuliner

   Pemilik UMKM kuliner agar dapat memanfaatkan peluang semkasimal mungkin dalam pemanfaatan layanan *Go-Food* agar dapat meningkatkan penjualan dan usaha bisnis kuliner terus berkembang dan maju sehingga bisa meningkatkan penjualan.

2. Untuk *Go-Food* atau Go-Jek

   Agar dapat memaksimalkan lagi fitur layanan yang disediakan salah satunya adalah *Go-Food* dan agar dapat lebih mempertimbangkan lagi setiap keputusan atau kebijakan yang ditetapkan karena melibatkan masyarakat luas.