

MODERNISASI ANGKRINGAN THE BEJI MELALUI PENDAMPINGAN PEMBUATAN AKUN DAN PEMANFAATAN FITUR GOBIZ–GOFOOD UNTUK PEMESANAN ONLINE

I Ketut Sukawati Lanang Putra Perbawa¹⁾ Desak Ayu Sriary Bhegawati²⁾,
Ni Wayan Mirayanti³⁾, Ni Luh Putu Ega Wanda⁴⁾

^{1,2,3,4} Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: sukawatilang@unmas.ac.id

ABSTRAK

Angkringan The Beji merupakan salah satu usaha kuliner tradisional yang berlokasi di daerah strategis dengan potensi pasar cukup tinggi. Namun, usaha ini menghadapi keterbatasan karena belum terintegrasi dengan platform digital seperti GoBiz–GoFood, sehingga jangkauan pasarnya masih terbatas pada konsumen yang datang langsung ke lokasi. Kondisi tersebut membuat Angkringan The Beji kurang mampu bersaing dengan usaha kuliner lain yang telah lebih dahulu memanfaatkan layanan pemesanan online. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendampingi pemilik usaha dalam proses digitalisasi melalui pembuatan akun GoBiz serta pemanfaatan fitur GoBiz–GoFood. Metode pelaksanaan meliputi observasi, pembuatan akun, serta edukasi terkait manajemen menu, harga, promosi, pengelolaan pesanan, dan laporan penjualan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik usaha berhasil membuat dan mengaktifkan akun GoBiz dengan baik, serta memperoleh pemahaman mengenai cara mengelola aplikasi untuk meningkatkan penjualan. Dampak awal kegiatan terlihat dari meningkatnya kepercayaan diri pemilik usaha dalam memanfaatkan teknologi digital, serta terbukanya peluang memperluas pasar melalui layanan GoFood. Selain memberikan manfaat langsung bagi Angkringan The Beji, kegiatan ini juga diharapkan dapat menjadi contoh bagi pelaku usaha kuliner kecil lainnya untuk mengadopsi digitalisasi sebagai strategi meningkatkan daya saing. Dengan demikian, pendampingan ini berhasil mendukung modernisasi usaha kuliner tradisional agar tetap relevan di era digital.

Keywords: Angkringan, Digitalisasi, GoBiz–GoFood, Pendampingan, UMKM.

ANALISIS SITUASI

Angkringan merupakan usaha kuliner tradisional yang populer di Indonesia dengan ciri harga terjangkau dan menjadi ruang interaksi sosial. Namun, perubahan pola konsumsi di era digital membuat masyarakat semakin terbiasa menggunakan layanan pemesanan makanan online. Angkringan The Beji, meskipun berlokasi strategis dengan menu beragam, masih bergantung pada konsumen yang datang langsung sehingga daya saingnya tertinggal dibanding usaha yang sudah memanfaatkan platform digital.

Hasil observasi menunjukkan permasalahan utama Angkringan The Beji

adalah belum adanya integrasi dengan aplikasi seperti GoBiz–GoFood serta keterbatasan pemahaman pemilik dalam pendaftaran dan pengelolaan akun. Oleh karena itu, pendampingan pembuatan akun dan pemanfaatan fitur GoBiz–GoFood menjadi solusi untuk memperluas jangkauan konsumen, meningkatkan penjualan, serta memperkuat daya saing usaha di era digital.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan, permasalahan yang dihadapi oleh Angkringan The Beji dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Belum adanya integrasi usaha Angkringan The Beji ke dalam platform digital seperti GoBiz–GoFood, sehingga jangkauan pasar masih terbatas pada konsumen yang datang langsung ke lokasi.
2. Rendahnya pemahaman pemilik usaha mengenai prosedur pendaftaran akun GoBiz dan pengelolaan akun bisnis pada aplikasi tersebut.
3. Pemanfaatan fitur-fitur GoBiz–GoFood belum optimal, khususnya dalam hal manajemen menu, pengaturan promosi, serta layanan pemesanan online yang seharusnya dapat meningkatkan daya tarik konsumen dan memperluas pemasaran.
4. Tingginya tingkat persaingan dengan usaha kuliner lain yang telah lebih dahulu menggunakan layanan pemesanan makanan secara online.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Untuk mengatasi permasalahan Angkringan The Beji, ditawarkan program pendampingan melalui pemanfaatan GoBiz–GoFood, meliputi:

1. Pendampingan Pendaftaran Akun GoBiz – membantu proses pendaftaran mulai dari dokumen, pengisian data, hingga aktivasi akun.
2. Pelatihan Pemanfaatan Fitur GoBiz–GoFood – memberikan pemahaman pengelolaan akun, pengaturan menu, harga, foto produk, serta strategi promosi.
3. Edukasi Pemanfaatan Layanan Pemesanan Online – mendorong optimalisasi penggunaan GoFood agar konsumen dapat memesan tanpa harus datang langsung.
4. Peningkatan Daya Saing Usaha – memperluas jangkauan pasar, menambah pelanggan, dan meningkatkan daya saing dengan usaha kuliner lain.

Dengan solusi ini, Angkringan The Beji dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi, meningkatkan omzet, dan memperkuat posisi di pasar kuliner lokal.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pendampingan pembuatan akun dan pemanfaatan fitur GoBiz–GoFood pada Angkringan The Beji dilaksanakan melalui beberapa tahapan yang terstruktur dan

saling berkesinambungan. Tahapan ini dirancang agar tujuan kegiatan dapat tercapai secara optimal, mulai dari persiapan hingga edukasi penggunaan aplikasi.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan beberapa langkah awal, yaitu:

1. Melakukan koordinasi internal untuk menyusun rencana kegiatan.
2. Menyusun jadwal pelaksanaan yang menyesuaikan dengan waktu pemilik usaha.
3. Menyiapkan dokumen yang dibutuhkan, seperti identitas usaha, foto produk, dan nomor telepon aktif.
4. Membuat akun email baru bagi pemilik usaha yang belum memilikinya sebagai syarat pendaftaran akun GoBiz.

2. Tahap Observasi dan Pengumpulan Informasi

Observasi dilakukan dengan mendatangi lokasi Angkringan The Beji untuk mengetahui kondisi usaha, jenis menu, serta potensi pasar. Dari observasi ini, tim dapat menentukan strategi yang tepat untuk membantu proses modernisasi melalui GoBiz–GoFood. Selain itu, tim juga melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha guna mendapatkan informasi lebih detail mengenai kendala yang dihadapi.



Gambar 1. Observasi Lapangan

3. Tahap Pendaftaran Akun GoBiz

Pada tahap ini, tim mendampingi pemilik usaha dalam proses pendaftaran akun GoBiz di aplikasi Gojek. Langkah-langkah yang dilakukan meliputi:

1. Membuat akun bisnis menggunakan email yang telah disiapkan.
2. Mengisi data usaha seperti nama usaha, alamat lengkap, dan kategori bisnis.

3. Mengunggah dokumen pendukung yang diminta aplikasi, seperti identitas pemilik, foto produk, dan foto tempat usaha.
4. Menunggu proses verifikasi dari pihak Gojek hingga akun dapat aktif digunakan.



Gambar 2. Tahap Pendaftaran Akun GoBiz

4. Tahap Edukasi Penggunaan Aplikasi GoBiz–GoFood

Setelah akun berhasil dibuat dan terverifikasi, tim memberikan edukasi kepada pemilik usaha mengenai cara pemanfaatan fitur-fitur GoBiz–GoFood, di antaranya:

1. Manajemen Menu: Menambahkan, menghapus, atau mengubah menu serta mengunggah foto produk dengan tampilan menarik.
2. Pengaturan Harga dan Promosi: Memberikan arahan tentang penentuan harga yang kompetitif serta cara memanfaatkan fitur promosi untuk menarik pelanggan.
3. Pengelolaan Pesanan: Mengajarkan cara menerima, memproses, dan menyelesaikan pesanan pelanggan secara tepat waktu.
4. Pemantauan Penjualan: Menjelaskan cara membaca laporan penjualan yang tersedia di aplikasi sebagai bahan evaluasi usaha.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Angkringan The Beji menghasilkan beberapa capaian yang signifikan dalam mendukung transformasi usaha kuliner ke arah digitalisasi melalui pemanfaatan platform GoBiz–GoFood.

Kegiatan ini dilakukan secara bertahap, dimulai dari sosialisasi, pelatihan teknis, hingga pendampingan operasional. Pertama, pemilik usaha berhasil didaftarkan dan diverifikasi sebagai mitra GoBiz–GoFood. Proses ini melibatkan pendampingan dalam pengisian data usaha, pengunggahan dokumen yang diperlukan, serta aktivasi akun bisnis. Hal ini menjadi langkah awal penting bagi Angkringan The Beji untuk masuk ke ekosistem digital. Kedua, dilakukan pelatihan mengenai pengelolaan akun GoBiz. Pemilik usaha diberikan pemahaman terkait cara menambahkan menu, memperbarui harga, serta menyertakan foto produk yang menarik sesuai dengan standar visualisasi GoFood. Hasilnya, daftar menu Angkringan The Beji kini tampil lebih profesional dan mudah diakses oleh konsumen secara online. Ketiga, pemilik usaha juga dibimbing dalam memanfaatkan fitur promosi dan paket hemat yang tersedia di aplikasi. Strategi ini terbukti mampu meningkatkan visibilitas usaha di platform GoFood serta memberikan daya tarik tambahan bagi konsumen. Setelah implementasi promosi, jumlah pesanan online menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan dibandingkan sebelumnya.

Keempat, kegiatan pengabdian ini juga memberikan wawasan mengenai strategi bersaing di era digital. Pemilik usaha menyadari pentingnya menjaga kualitas produk, kecepatan layanan, dan inovasi menu agar tetap kompetitif dengan pelaku usaha kuliner lain yang telah lebih dahulu beradaptasi dengan layanan digital. Secara keseluruhan, program pengabdian ini mampu meningkatkan kapasitas pemilik usaha dalam mengelola bisnis berbasis digital. Dengan adanya pemanfaatan GoBiz–GoFood, Angkringan The Beji memiliki peluang lebih besar untuk memperluas pasar, meningkatkan pendapatan, serta beradaptasi dengan perkembangan teknologi dalam sektor kuliner.

HASIL KEGIATAN

1. Ketercapaian Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan pembuatan akun dan pemanfaatan fitur GoBiz–GoFood pada Angkringan The Beji berjalan sesuai tahapan yang direncanakan. Setiap tahap kegiatan memiliki ketercapaian yang berbeda, namun secara umum dapat dikatakan berhasil memberikan manfaat nyata bagi pemilik usaha.

A. Ketercapaian Observasi dan Pengumpulan Informasi

Tahap awal berupa observasi ke lokasi Angkringan The Beji berhasil dilaksanakan untuk memperoleh gambaran nyata terkait kondisi usaha. Tim pelaksana melakukan pengamatan terhadap jenis menu yang dijual, tata letak lokasi,

serta alur pelayanan yang masih sepenuhnya mengandalkan interaksi langsung dengan pelanggan. Selain observasi, tim juga melakukan wawancara singkat dengan pemilik usaha untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi. Dari hasil wawancara diperoleh informasi bahwa pemilik usaha belum pernah memanfaatkan layanan digital untuk memperluas pemasaran, bahkan belum memiliki alamat email sebagai persyaratan dasar pendaftaran akun GoBiz. Hal ini memperjelas bahwa pendampingan sangat dibutuhkan, bukan hanya dalam hal teknis pembuatan akun, tetapi juga dalam memberikan pemahaman mengenai pentingnya digitalisasi usaha. Dengan demikian, tahap observasi dapat dikatakan berhasil, karena informasi yang didapat menjadi dasar penyusunan langkah-langkah selanjutnya dalam pendampingan.

B. Ketercapaian Pembuatan Akun GoBiz

Pada tahap kedua, tim membantu pemilik Angkringan The Beji dalam pembuatan akun GoBiz. Proses ini dimulai dengan membantu pemilik membuat alamat email baru menggunakan nomor telepon aktif. Selanjutnya, tim mendampingi pengisian data usaha pada aplikasi GoBiz, meliputi nama usaha, alamat lengkap, kategori usaha, hingga detail rekening pembayaran yang akan digunakan untuk transaksi. Pemilik usaha juga diarahkan untuk menyiapkan dokumen berupa identitas diri dan foto produk sebagai persyaratan verifikasi. Proses unggah dokumen dilakukan langsung di lokasi dengan arahan dari tim pelaksana. Setelah semua data diisi dengan benar, akun GoBiz berhasil diajukan untuk verifikasi dan akhirnya dinyatakan aktif.



Gambar 3. Foto Bersama Owner Angkringan Beji

Keberhasilan pembuatan akun ini merupakan capaian penting karena menjadi langkah awal bagi Angkringan The Beji untuk dapat hadir di platform GoFood dan menjangkau konsumen secara online.

C. Ketercapaian Edukasi Pemanfaatan Aplikasi

Setelah akun aktif, tahap berikutnya adalah memberikan edukasi kepada pemilik usaha terkait pemanfaatan aplikasi GoBiz. Tim menyusun materi edukasi yang sederhana namun komprehensif, agar mudah dipahami oleh pemilik usaha yang sebelumnya belum terbiasa menggunakan aplikasi bisnis digital. Materi edukasi meliputi:

- a) Manajemen Menu: cara menambahkan daftar menu, mengunggah foto produk, dan mengatur deskripsi singkat.
- b) Pengaturan Harga dan Promosi: cara menentukan harga jual yang sesuai dan memanfaatkan fitur promosi.
- c) Pengelolaan Pesanan: simulasi menerima pesanan, mengkonfirmasi, hingga menyelesaikan pesanan.
- d) Laporan Penjualan: cara membaca laporan penjualan sebagai bahan evaluasi usaha.

Edukasi ini mendapat respons positif. Awalnya pemilik usaha masih canggung, namun setelah diberikan contoh langsung, dapat mengikuti dengan baik.

D. Dampak Awal Kegiatan

Hasil kegiatan menunjukkan dampak positif terhadap perkembangan usaha Angkringan The Beji. Dengan akun GoBiz yang sudah aktif, usaha kini dapat menjangkau konsumen lebih luas, termasuk pengguna GoFood di luar wilayah sekitar. Selain itu, pemilik usaha mulai menyadari pentingnya digitalisasi dalam meningkatkan daya saing. Pendampingan ini juga menumbuhkan rasa percaya diri untuk mengembangkan usaha secara modern tanpa meninggalkan ciri khas tradisional.

2. Partisipasi Masyarakat

Partisipasi masyarakat, khususnya pemilik usaha, sangat menentukan keberhasilan kegiatan. Sejak tahap observasi, pemilik usaha terbuka memberikan informasi terkait kondisi angkringan, jenis menu, dan kendala yang dihadapi. Pada tahap pendaftaran akun, pemilik ikut terlibat langsung dalam penyediaan dokumen, pembuatan email, hingga pengisian data di aplikasi. Walaupun belum terbiasa menggunakan teknologi, pemilik usaha mampu mengikuti proses dengan baik berkat arahan tim.

Dalam tahap edukasi, pemilik usaha juga aktif mencoba fitur aplikasi seperti menambahkan menu, mengunggah foto produk, mengatur harga, serta mempelajari alur pesanan. Meski ada kendala dalam memahami fitur promosi dan laporan penjualan, dengan pendampingan intensif semua dapat diatasi. Partisipasi ini

berdampak pada masyarakat sekitar, terutama konsumen yang mulai tertarik memesan melalui GoFood setelah mengetahui Angkringan The Beji tersedia di platform. Hal ini membuka peluang memperluas pasar dan menjadi contoh bagi usaha kuliner kecil lain di Banjaringan. Secara umum, motivasi tinggi, keterbukaan, dan kesadaran pemilik usaha menjadi faktor pendukung utama keberhasilan program. Hambatan berupa keterbatasan pengetahuan teknologi berhasil diatasi melalui pendampingan, sehingga kegiatan berjalan efektif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PkM di Angkringan The Beji berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemilik usaha dalam menggunakan platform GoBiz–GoFood. Dengan adanya pendampingan ini, usaha Angkringan The Beji kini lebih siap memanfaatkan layanan digital untuk memperluas jangkauan pemasaran, mengoptimalkan strategi promosi, serta meningkatkan daya saing di tengah ketatnya persaingan kuliner.

Berpijak pada beberapa temuan yang didapat, ada beberapa saran yang dapat disampaikan antara lain:

1. Pemilik Angkringan The Beji perlu konsisten dalam mengelola akun GoBiz–GoFood, terutama dengan memperbarui menu dan promosi secara berkala.
2. Pemilik usaha disarankan untuk memanfaatkan data transaksi sebagai bahan evaluasi strategi pemasaran sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan.
3. Pemilik usaha diharapkan mengikuti pelatihan lanjutan agar lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi digital dan mampu mengoptimalkan fitur-fitur baru yang tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Gojek. (2023). *Panduan GoBiz: Solusi digital untuk usaha kuliner*. Diakses dari <https://www.gobiz.co.id>
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2021). *Transformasi digital UMKM di era ekonomi digital*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Sari, R. N., & Nugroho, A. (2020). Digitalisasi UMKM sebagai strategi bertahan di masa pandemi COVID-19. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 23(2), 135–144.

Supriyanto, A. (2018). Perkembangan usaha kuliner tradisional dalam menghadapi era digital. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, 14(1), 45–56.