

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada pengusaha kuliner atau UMKM yang terdaftar di aplikasi layanan food delivery GoFood Jatinangor dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Profil pengusaha kuliner atau UMKM kuliner di Jatinangor memiliki range jenis kelamin, umur, omzet dan rating yang berbeda - beda karena berasal dari latar belakang yang berbeda.
2. Layanan pengusaha kuliner atau UMKM kuliner di Jatinangor menyediakan makanan, minuman dan juga camilan dengan berbagai macam harga, juga jenis menu yang berbeda mulai dari makanan tradisional - makanan modern, makanan asia dan makanan barat.
3. Tanggapan Pengusaha kuliner atau UMKM kuliner terhadap aplikasi layanan *food delivery* GoFood mayoritas responden sangat setuju dengan total skor 872 artinya aplikasi layanan *food delivery* GoFood memiliki dampak baik pada sektor distribusi dan promosi pada pengusaha kuliner atau UMKM kuliner yang bermitra dengan GoFood.
4. Penjualan pengusaha Kuliner atau UMKM kuliner di Jatinangor mayoritas responden setuju dengan total skor 816 artinya aplikasi layanan *food delivery* GoFood memiliki dampak baik pada sektor omzet penjualan dan volume penjualan pada pengusaha kuliner atau UMKM kuliner yang bermitra dengan GoFood.
5. Pengaruh aplikasi layanan *food delivery* GoFood dalam meningkatkan penjualan pengusaha kuliner atau UMKM kuliner di Jatinangor berdasarkan

hasil uji yang ditunjukkan dengan nilai thitung > ttabel ($1,814 < 2,034$) dan $\text{sig} > \alpha$ $0,08 > 0,05$ Hasil penelitian ini sesuai dengan asumsi penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh walaupun tidak signifikan layanan *food delivery* terhadap peningkatan penjualan pengusaha kuliner (studi pada pengusaha kuliner yang terdaftar di Go-Food/GO-JEK Jatinangor).

6. Terdapat beberapa hal yang bisa dilakukan dalam upaya yang harus dilakukan oleh aplikasi layanan *food delivery* GoFood dalam meningkatkan penjualan pengusaha kuliner atau UMKM kuliner di Jatinangor diantaranya dengan memperkecil atau tidak mengubah bagi hasil usaha dengan GoFood dan melakukan program promosi pada member atau resto yang baru bergabung di GoFood.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang penulis ajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT Karya Anak Bangsa (Go-Jek)

Bagi pihak Go-Jek di harapkan dapat terus mengembangkan layanan-layanan yang ada di aplikasi terutama layanan GoFood juga meringankan atau memperkecil skema bagi hasil antara pengusaha kuliner atau UMKM kuliner dengan GoFood. Karena layanan ini sangat bermanfaat bagi masyarakat atau pengguna untuk pemesanan makanan secara daring, dan bermanfaat bagi mitra GoFood dalam pengembangan usahanya.

2. Bagi Masyarakat

Layanan Go-Food merupakan peluang bisnis saat ini terlebih karena adanya pandemi Covid-19 yang mengharuskan masyarakat untuk melakukan aktivitas lebih banyak di rumah, diharapkan bagi masyarakat yang belum memiliki usaha atau sudah memiliki usaha tetapi belum bergabung dengan GoFood agar dapat menjadi mitra GoFood. Karena telah terbukti bahwa GoFood merupakan peluang usaha untuk mempromosikan produk makanan kita. Dengan demikian tingkat kesejahteraan akan meningkat dan juga dapat mengurangi tingkat kemiskinan maupun tingkat pengangguran.

3. Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya agar lebih mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor lain yang dapat mempengaruhi peningkatan penjualan. Penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan metode lain dalam meneliti peningkatan penjualan pengusaha kuliner, atau mengambil pembahasan tentang GoFood.

IKOPIN