

## V. PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

1. Mekanisme pendaftaran gofood partner ketika pandemi covid-9 dilakukan secara daring melalui aplikasi gobiz untuk mitra merchant dan gopartner untuk mitra driver dengan langkah-langkah antara lain, mengunduh aplikasi lalu mengisi data diri serta syarat yang diperlukan, selanjutnya mengecek email untuk verifikasi dan tanda tangan surat kerjasama, dan pengaktifan *gofood partner*.
2. Kerjasama pada sistem kemitraan *gofood partner* digunakan sistem bagi hasil dengan pembagian dari total penerimaan dalam bermitra sebesar 20% untuk perusahaan sebagai biaya layanan gofood dan 80% untuk *gofood partner* sebagai pendapatan.
3. Hasil uji beda-t berpasangan dua arah pada pendapatan mitra driver menunjukkan terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan sebelum dan setelah pandemi. Hasil uji beda-t berpasangan satu arah pada mitra driver diperoleh bahwa pendapatan sebelum pandemi lebih besar dari setelah pandemi, hal ini dikarenakan terjadinya peningkatan jumlah mitra driver akibat dampak pandemi covid-19 akan mempengaruhi penurunan pesanan yang diterima mitra driver tiap individu sehingga pendapatan yang diperoleh juga menurun.
4. Hasil analisis tingkat kepuasan *gofood partner* terhadap layanan gofood dengan metode CSI diperoleh sebesar 77,787% untuk mitra merchant dan 78,966% untuk mitra driver, apabila dimasukkan kedalam tingkat kepuasan maka keduanya berada dalam rentan skala 61%-80% artinya tingkat kepuasan *gofood partner* berada dalam kategori puas.

## 5.2 Saran

1. Pengaruh layanan gofood terhadap pendapatan partner dapat ditingkatkan lagi terutama pada mitra driver, dengan memberikan materi-materi edukasi melalui seminar seperti yang dilakukan terhadap mitra merchant.
2. Tingkat kepuasan gofood partner telah berada dalam kondisi puas, walaupun begitu perusahaan tetap harus menjaga atribut kemitraan pada kuadran II dan meningkatkan atribut yang berada pada kuadran I diagram *Importance Performance Analysis*.