

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berikut ini dapat disimpulkan dari temuan kajian dan diskusi tentang peran Go Food dan Grab Food dalam mendongkrak penjualan di restoran-restoran Kota Metro:

1. Kehadiran Go Food dan Grab Food di Kota Metro tentunya memberikan dampak yang baik bagi penjualan perusahaan kuliner yang tergabung dalam aplikasi sebagai mitra. Rata-rata, pemilik bisnis di industri makanan yang mengunduh aplikasi melaporkan senang dengan hasil yang mereka lihat sejauh ini, termasuk peningkatan penjualan, promosi produk gratis, transaksi lebih mudah, dan pemasaran produk yang lebih efektif.
2. setelah bermitra dengan Go Food dan Grab Food, penjualan lima restoran dan penjual makanan berbeda di Kota Metro (Es Durian Kepo, Ingat Saya, Nasi Bakar Tinar Buko, Kerupuk Judes, dan Kerang Dekaje) meningkat minimal 100%, dan salah satunya, Nasi Bakar Tinar Buko, peningkatannya lebih dari 200%.

#### **B. Saran**

Setelah menyelesaikan penelitian tentang topik tersebut, penulis ingin memberikan beberapa rekomendasi dengan harapan dapat memberikan manfaat dan masukan dari pihak terkait. Rekomendasi tersebut berdasarkan analisis penulis terhadap dampak kehadiran Go Food dan Grab Food terhadap pertumbuhan penjualan bisnis kuliner di Kota Metro.

1. Untuk Pelaku Usaha Kuliner

Bisnis di industri makanan yang ingin sukses dan berkembang di pasar saat ini perlu menyadari dan beradaptasi dengan realitas baru yang disajikan oleh aplikasi seperti Go Food dan Grab Food.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya

Penelitian di masa depan dapat mengambil manfaat dari menggabungkan sampel responden yang lebih besar dan menyelidiki apakah mereka mengetahui keberadaan Go Food dan Grab Food sebagai strategi peningkatan penjualan atau tidak.

### 3. Untuk Gojek dan Grab

Diharapkan Gojek dan Grab, dua perusahaan yang telah membantu banyak orang dan Indonesia melalui peluncuran fitur seperti Go Food dan Grab Food, akan terus berkembang dan melebarkan sayapnya ke negara lain.