

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah proses perilaku pembelian makanan melalui aplikasi *online Go-Food* pada mahasiswa dilakukan dengan beberapa tahapan. Pada penelitian ini peneliti mendapati hasil bahwa pemilihan mahasiswa dalam menggunakan aplikasi *Go-Food* untuk pemesanan makanan lebih kepada gaya hidup yang praktis dan cepat dimana dengan menggunakan layanan *Go-Food* konsumen tidak perlu datang ke restoran untuk mendapatkan makanan/minuman yang diinginkan. Faktor harga menjadi pertimbangan yang penting bagi mahasiswa dalam memilih makanan/minuman yang akan di pesan, karena melalui aplikasi *Go-Food* harga makanan/minuman menjadi lebih mahal dibandingkan membeli langsung di restoran.

Mahasiswa yang menjadi informan penelitian mengalami peningkatan pemesanan melalui aplikasi *Go-Food* terlebih di masa pandemi Covid-19 saat ini. Hal ini dikarenakan untuk menjaga kesehatan bagi mahasiswa di sendiri, dan juga adanya kebijakan *social distancing* dari restoran yang membatasi jumlah pengunjung untuk makan di tempat. Bahkan ada restoran yang hanya melayani *take away/* layanan pemesanan melalui aplikasi *online*. Hal ini membawa perubahan perilaku konsumen khususnya mahasiswa untuk selalu menggunakan aplikasi *online* untuk memesan makanan/minuman, selain dari berbagai kemudahan dan keuntungan dalam memesan makanan menggunakan aplikasi *online* seperti mendapatkan promo pembelian makanan dalam jumlah banyak, diskon ongkos kirim, gratis ongkos kirim.

Penelitian ini menemukan pergeseran perilaku konsumen sehingga menjadi temuan baru dalam penelitian, yaitu pada pembayaran pembelian makanan melalui

*Go-Food* yang sebelumnya informan melakukan pembayaran secara tunai dan sejak pandemi semua informan beralih ke pembayaran dengan *Go-Pay*. Pembayaran *Go-Pay* meminimalisir interaksi dan kontak dengan *driver* yang mengantarkan makanan sehingga aman dari sisi kesehatan. Pembayaran *Go-Pay* memberikan keuntungan bagi pelanggan *Go-Food* karena adanya fasilitas diskon ongkos kirim, promo menarik bagi pelanggan. Promo ini menambah minat pelanggan *Go-Food* untuk menggunakan pembayaran *Go-Pay* setiap pemesanan *Go-Food*.

## **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah:

### 1. Saran akademis

Diharapkan bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda dengan penelitian yang peneliti lain seperti dengan menggunakan kuesioner sehingga sebaran responden lebih banyak.

### 2. Saran Praktis

a. Diharapkan kepada perusahaan Gojek, khususnya pada aplikasi *online Go-Food* untuk meningkatkan kerjasama *merchant* terutama yang menyediakan makanan sehat yang dibutuhkan di masa pandemi ini sehingga pilihan pelanggan untuk memesan makanan menjadi lebih banyak

b. Diharapkan kepada perusahaan Gojek dapat untuk melakukan kebijakan terkait dengan pembayaran pada aplikasi *Go-Food* hanya melalui pembayaran non tunai atau melalui *Go-Pay*. Hal ini akan meningkatkan transaksi pembayaran non tunai terlebih di masa pandemi ini pembayaran non tunai akan bermanfaat untuk mengurangi peredaran uang kertas yang dapat sebagai media penyebaran penyakit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, Nur. (2019). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Generasi Milenial Dalam Penggunaan Aplikasi Go-Food (Di Kota Makassar). *Skripsi*. Makassar: Universitas Islam Negeri Alaudin. Diterima dari <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/>
- Ardianto, Elvinaro, Lukiati Komala, dan Siti Karlinah. (2007). *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Arikunto, Suharsimi. (2006). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ariyanti, Fiki. (2018). Cara Pesan Go Food dari Ponsel Kamu Biar Dapat Makanan Lebih Cepat dan Mudah. Diterima dari <https://www.cermati.com/artikel/cara-pesan-go-food-dari-ponsel-kamu-biar-dapat-makanan-lebih-cepat-dan-mudah>
- Cahya, Putriana. (2019). Millennials Kecanduan Pesan Antar Makanan Hemat Waktu atau Malas?. Diterima dari <https://www.idntimes.com/food/dining-guide/>
- Cangara. (2011). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Gojek. (2021). Tentang Gojek. Diterima dari <https://www.gojek.com/about/>
- Hastuti, Rahajeng Kusumo. (2020). Pelanggan GoFood Melesat 2 Kali Lipat pada 2019. Diterima dari <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20200211203713-37-137118/>
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Mulyana, Deddy. (2007). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Risang, Paulus. (2020). Selama Pandemi COVID-19, Jumlah Mitra GoFood Melonjak. Diterima dari <https://jogja.idntimes.com/business/economy/paulus-risang-pratama-1/selama-pandemik-covid-19-jumlah-mitra-gofood-melonjak/3>.

Setiadi, N.J. (2003). *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Kencana.

Sumarwan, Ujang. (2017). *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.

**Lampiran 1: Matriks Penelitian**

**MATRIKS PENELITIAN**

<b>No.</b>	<b>Tujuan Penelitian</b>	<b>Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Sumber Data</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Daftar Pertanyaan</b>
1	Menganalisis proses perilaku pembelian makanan melalui aplikasi <i>online</i> Go-Food pada mahasiswa di Kota Yogyakarta.	Proses perilaku pembelian	Proses keputusan pembelian terdiri dari lima tahapan yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan evaluasi pasca pembelian. (Sumarwan, 2011)	Mahasiswa di Yogyakarta	Wawancara	Pertanyaan ada pada bagian pedoman wawancara pada lampiran

## Lampiran 2. Transkrip Wawancara

Informan 1

Tanggal Wawancara : 20/01/21

Tempat/Waktu : Lagani Coffeshop

Identitas Informan 1

Nama : Rey Ariwibowo

Umur : 24

Jenis Kelamin : Laki-laki

Transkrip

P : Kita mulai dengan perkenalan terlebih dahulu

N : Nama saya Rey, saya mahasiswa UII Hukum. Saya disini tinggal bersama orang tua saya didaerah Palagan.

P : disini saya mau melakukan wawancara seputar skripsi ku, dengan judul “Proses perilaku pembelian makanan melalui aplikasi gofood pada mahasiswa di Yogyakarta”. Singkatnya saya ingin mengetahui hal apa saja yg dilalui saat order hingga akhirnya pesanannya sampai. Terutama saat pandemic.

N : okee baiklah.

P: Disini mas Rey biasa melakukan order seminggu berapa kali?

N : mungkin bisa sampai kurang lebih 10x seminggu.

P: Biasanya order apa aja?

N: kalo siang biasanya order coffee, karna mager keluar dan panas juga kalo siang. Kalo lewat order online juga banyak promo2nya. Kalau mau makan malem itu orang rumah mager masak. Jadi, kita beli makan lauk untuk makan malam dirumah, itu juga biasanya banyak banget promonya. Jadi kalo siang lebih suka ngemil/coffee gitu, kalo malem lebih ke makan berat atau makan pokok.

P: Hal apa yang mendasari akhirnya ingin melakukan order gofood?

N : Promo sih, dan juga kita tinggal diam dirumah aja makanannya udah dateng.

P: Biasanya saat melakukan order itu, lokasi tokonya jauh dari rumah?

N : Beda2 sih, cuma emang nyari yang gak begitu jauh dari rumah supaya cepet.

P: Menurutmu lebih hemat mana dari datang langsung atau order?

N: Tergantung karena karena banyak faktor yang mempengaruhi. Misalkan hujan, jarak gak sampai 1km ongkir jadi mahal banget. Tapi kalau untuk makanan emang terdapat perbedaan harga makanan online daripada harga datang langsung. Adanya promo jadi membuat lebih murah sih.

P: Oh.. terus biasanya promo apa aja yang biasa didapat?

N: Jadi biasanya dapet yang minimal order hingga 50rb, tapi dapat diskon bisa 40% - 50%. Jadi ini nolong banget apalagi kalo mesen kan buat orang rumah juga. Jadi jarang order untuk sendiri, biar lebih hemat juga sih.

P: Dalam pemilihan order makanan, rating itu penting gak?

N: Pentingsih, kalau misalnya mau nyoba makanan yang gak biasa dipesen, pengen nyoba-nyoba, langkah pertamanya ya liat rating dulu. Biar seenggaknya ada jaminan kualitasnya baguslah minimal.

P: Saat buka aplikasi itu, udah nentuin belum apa yang mau dibeli? Atau liat2 dulu diaplikasi?

N: Belum, jadi lebih sering buka aplikasi dulu dan liat2 promo dulu. Jadi misalnya pernah mau pesen nasi uduk, cuma pas itu ada promo nasi padang, langsung belok juga deh ke order nasi padang. Tapi juga liat rating toko.

P: Saat pandemik gini, ada kebiasaan yang berubah tidak saat melakukan order?

N: ada, jadi kalau dulu kalo mau order itu seadanya. Misalan pengen nasi padang, ya terus langsung order aja nasi padang yang terdekat. Tapi kalo sekarang lebih liat ke merk sih. Soalnya menurut saya kalo merk nya itu bagus, protokol kesehatannya terjaga.

P: Ceritain dong proses pembelian mu dari mulai order hingga pesanan datang.

N: Bangun tidur nih biasanya, pagi-pagi gitu kan pilihan makanannya agak sedikit ya dibandingkan yang lain. Ada bubur, sotoo dan lain-lain. Aku mesennya Mcd.

P: loh kok?

N: iyaa soalnya ya gara2 promo itu. Kadang Cuma beda 5-7rb aja udah bisa dapet mcd. Terus kalo dari Mcd itu ada kartu gitu. Tulisannya kejelasan tentang karyawan itu suhu berapa, makanan kondisinya gimana gitu-gitu. Terus pas udah order makannya udah sampai gitu aku semprot dulu disinfektan. Dan juga cuci tangan juga pas nerima dari abang gojeknya. Sebelum makan cuci tangan juga. Kan sebelum pandemik juga cuci tangan dulu kan sebelum makan? Hehehe.

P: Bagaimana kepuasan yang kamu dapatkan dengan membeli makanan menggunakan aplikasi online?

N : Seneng dong, kenyang, kita juga hemat waktu dan juga ngerasa aman juga. Kan pandemik gini membatasi hal-hal yang gak penting untuk tidak keluar rumah, jadi ya order makanan online salah satu solusi. Ada brand ada kualitaslah jadi tenang.

P: Bagaimana sistem pembayaran yang kamu lakukan pada saat pemesanan Go-Food?

N : Iya sejak Covid saya jadi pakai Go-Pay pembayarannya ya biar praktis juga dan ngehindari kontak dengan driver kalau bayar-bayar, buat kesehatan kita juga karena driver juga banyak kontak dengan orang di luar, di jalan, di resto yang kita gak tau, makanya sampai sekarang pun saya pakai Go-Pay



Tanggal Wawancara : 20/01/21

Tempat/Waktu : Lagani Coffeshop

#### Identitas Informan 2

Nama : Rehan Dwi Kusuma

Umur : 23

Jenis Kelamin : Laki-laki

P:Perkenalan dulu..

N: Nama saya Rehan Dwi Kusuma, saya mahasiswa UMY fakultas hukum.

P: Mas Rehan biasa melakukan order seminggu berapa kali?

N: Seringsih, seminggu mungkin bisa 5-10 kali. Yang jelas seringlah.

P: Biasanya order apa aja?

N: macem-macem sih, Cuma makanan pokok yang lebih sering order. Yang penting ngeyangin gitu. Lebih sering order pas malem sih.

P: kalo malem mesen apa aja? Alasannya?

N: Nasi goreng, karena enak dan juga udah langganan gitu. Jaraknya lumayan jauh kurang lebih 5km.

P: karena udah jadi langganan pernah gak dateng ke lokasi?

N: Belum pernah, jadi itu langganan ya hanya dipas order online aja. Jadi ceritanya itu pesen pertama terus enak. Terus ketagihan gitu, dan itu ratingnya termaksud tinggi.

P: Ada promo gak biasanya?

N: Adasih, Cuma promo gak promo tetep mesen itu.

P: Alasan memilih gofood?

N: Udah kebiasaan aja sih, dariawalnya punyanya gojek jadi ya keterusan.

P: Pas buka aplikasi gofood gitu sering dapet promo gak?

N: sering sih, tapi mau ada promo atau enggak ya tetep order aja nasi goreng yang tadi.

P: Oh jadi sebelum buka gofood udah nentuin dulu mau beli apa?

N: iya. Misalkan lagi pengen order yang lain ya order aja. Bukan karna promonya atau apa. Tapi tetep aja ngeliat rating toko/makanannya. Ya bisa dibilang ada rating ada kualitas deh. Apalagi misalnya belum pernah aku order sebelumnya ya ngeliat banget ratingnya. Semakin tinggi semakin bagus.

P: Ceritain dong proses pembelian makananmu saat mulai dari buka aplikasi?

N: jadi karna sebelumnya udah nentuin apa yang mau dibeli, jadi buka aplikasinya langsung liat riwayatnya aja. Karna udah sering jadi langsung pilih. Kalau udah dipencet gitu bisa order langsung sesuai dengan order sebelumnya. Jadi kalo udah nentuin, ya tetep keputusan awal. Misalnya mau order selain nasi goreng itu, ya udah nentuin juga mau order apa tinggal pas buka aplikasi liat-liat antar tokonya, ratingnya, dan jaraknya. Tapi jarak gak sebegitu ngaruh. Pokoknya rating nomer 1.

P: Pas pandemik hal-hal apa aja yang dilakuin? Ada request-request tersendiri gak mengenai protokol kesehatan?

N: yaa saya menerapkan protokol kesehatan sendiri dirumah, jadi ya kalo nerima orderannya cuci tangan. Cuci tangan juga sebelum makan dan sesudah. Dan juga karna aku jarang ganti-ganti order makan jadi percaya aja soalnya selama ini juga gak kenapa-napa. Asal jaga kesehatan aja diri kita sendiri.

P: Bagaimana sistem pembayaran yang kamu lakukan pada saat pemesanan Go-Food?

N : Sebelumnya saya belum pakai Go-Pay tapi sejak adanya Covid saya jadi takut kalau sering nerima uang dari luar yang saya gak tau udah edar dimana aja, makanya untuk ngakalannya saya pakai Go-Pay, paling kalau ntar mau kasih tips ke driver bisa kasih tips lewat Go-Pay juga jadi lebih aman juga kita dari segi kesehatan karena gak nerima uang kembalian juga dari driver

Tanggal Wawancara : 27/01/21

Tempat/Waktu : Kos Victor

Identitas Informan 3

Nama : Edwin Victor

Umur : 25

Jenis Kelamin : Laki-laki

P: Pagi mas Victor, disini saya mau melakukan wawancara mengenai skripsi saya dengan judul “Proses perilaku pembelian makanan melalui aplikasi gofood pada mahasiswa di Yogyakarta”

N: Okey baik...

P: Kita awali dengan perkenalan dulu..

N: Nama saya Victor, kuliah di Fisip Atmajaya angkatan 14, umur saya sekarang 25. Disini saya ngekost didaerah Munda daerah belakang Amplas.

P: Seminggu itu berapa kali order?

N: Nggak menentu sih, bisa sampe 4-6x kalo lagi ada promo-promo juga bisa lebih banyak.

P: Biasanya itu order apa aja di gofood?

N: Kalau cemilan jarang sih, tapi lebih ke makanan pokok sih dan kopi.

P: Waktu order biasanya dilakukan pas kapan?

N: biasanya kalo order gofood kebanyakan siang soalnya makan siang.

P: Alasannya memilih gofood?

N: 1 karna banyak promonya, yang ke 2 juga lebih enak naruh duitnya di gopay. Jadi lebih mudah aja pas order gofoodnya.

P: pas Pandemi gini ada yang berubah gak dari kebiasaan ordernya?

N: Sama aja sih, Cuma lebih nyoba untuk order makanan sehat, seperti salad atau buah-buah gitu. Kalau kopi tetep udah jadi kehabisan sih.

P: Faktor apa yang mendasari untuk melakukan order kopi tersebut?

N: Karena ada alasan medis sih, saya dari dulu sering pusing. Udah nyoba berbagai obat2 gitu juga gak ilang, jadi minum kopi sama tolak angin gitu pusingnya sembuh. Emang dasarnya saya juga emang penikmat kopi.

P: Hal apa yang mendasari mas Victor untuk order kopi tersebut ketimbang datang langsung ke tokonya?

N : jadi kalo order kopi itu kebanyakan karna mager aja dan panas padahal tokonya deket, dan juga mumpung ada promo juga jadi sekali beli bisa dapet kopi + makan siang jadi jatuhnya lebih worth it dan lebih murah kalo di order lewat gofood, padahal kalau datang pun juga bisa. Ya saya tau emang harga yang di Gofood itu berbeda dari di tokonya lebih tinggi tapi kebantu dengan adanya promo. Anak kos juga biasanya ada yang bareng gitu jadi dapet promo yang besar lagi karena ada minimal order gitu. Jadi bisa dapet diskon yang lebih besar lagi.

P: Seberapa besar pengaruh pandemic ini terhadap mas Victor?

N : iya sih, cukup besar jadi kemana-mana juga was-was. Saya juga ada penyakit Bronkitis. Hal ini juga yang mendasari melakukan order Gofood, walaupun kemungkinannya masih ada cuma setidaknya mengurangi. Jadi saya mensiasatinya dengan cara terima dulu barangnya dari abang gojeknya, saya buka dulu plastiknya, terus saya buang plastiknya ditempat sampah yang diluar bukan yang dikamar. Abis tu saya cuci tangan dan menggunakan hand sanitizer.

P: jadi menurut mas victor lebih murah mana antara order dengan datang langsung ke toko?

N: ya 50:50 menurut saya, kadang-kadang langsung ketokonya emang lebih murah, Cuma kalo ada promo jelas lebih murah kalo ada promo dan tanpa perlu keluar panas-panas. Apalagi kalo misalnya ada barengannya jadi bisa lebih murah lagi.

P: Ceritain dong proses pembelian makananmu saat mulai dari buka aplikasi?

N: karena saya udah menentukan mau beli apaa, jadi pas buka aplikasi langsung ke pilih tokonya langsung pilih menu. Kalo saya pribadi, kebiasaan yang kopi + makan itu udah berlangsung 6bulan sampai setahun ini jadi untuk nyoba-nyoba jarang. Sempet nyoba salad atau burget gitu tapi tetep yang paling sering kopi+makan. Kalau belum nentuin, dan milihnya di gofood jatuhnya jadi bingung karna pilihannya yang banyak.

P: Bagaimana sistem pembayaran yang kamu lakukan pada saat pemesanan Go-Food?

N : Saya pakai Go-Pay setiap pembayaran Go-Food yang saya pesan selain lebih aman, higienis juga kita gak terima uang dari driver misal ada kembalian lagian sekarang juga pandemic seperti ini jadi saya lebih utamakan kalau sekarang sebisa mungkin pakai non tunai. Selain itu pakai Go-Pay juga banyak keuntungannya, misal kita dapat diskon ongkir kan lumayan kita hanya bayar harga makanan saja, ada promo rutin juga kalau kita bayarnya pakai Go-Pay

Tanggal Wawancara : 10/02/21

Tempat/Waktu : Wawancara Online

#### Identitas Informan 3

Nama : Adhi Dhama

Umur : 23

Jenis Kelamin : Laki-laki

P: Perkenalan dulu.

N: Nama saya Adhi, mahasiswa Fisip Atmajaya Yogyakarta angkatan 15 saat ini saya ngekos didaerah Condong Catur.

P: disini saya mau melakukan wawancara seputar skripsi ku, dengan judul “Proses perilaku pembelian makanan melalui aplikasi gofood pada mahasiswa di Yogyakarta”

N: oke baik..

P: Kira-kira seminggu melakukan order berapa kali?

N: kira-kira melakukan sebanyak 6-7x seminggu. Biasa order dilakukan pas siang jam 1-2an atau kalo enggak jam 4-6 an gitu.

P: Itu biasanya order apa aja?

N: Kalo siang yang penting ngeyangin sih. Kalo yang sore lebih ke minuman/coffee atau cemilan gitu.

P: Alasan mengapa milih order online daripada ketokonya langsung?

N: Lebih ke mager sih, kalau ke tokonya kan harus keluar, panas, dan juga pas balik ke kos harus mandi lagi. Soalnya kondisi saat ini juga lagi pandemik.

P: Dalam hal biaya jadi persoalan gak? Kan harga yang ditoko langsung dan gofood berbeda.

N: gak jadi masalahsih, soalnya itu itungannya juga jadi biaya magernya sih dan tokonya gak begitu jauh jadi ongkirnya gak terlalu mahal.

P: Ketika kamu order tersebut itu udah nentuin dulu atau buka-buka dulu di aplikasi?

N: buka aplikasi dulu, jadi milih-milih dulu diaplikasi gofood baru order. Ngeliat dulu yang menarik atau mungkin ada promo-promo yang tersedia gitu. Jadi promo-promo disini jadi bahan pertimbangan sih.

P: Seberapa besar pengaruh promo dalam pembelianmu?

N: yaa kalau diskala antar 1 sampai 10 kira-kira 8 lah. Soalnya efeknya kerasa. Jadi lebih murah juga jatuhnya. Terus jadi bisa nyoba-nyoba makanan “mahal” dengan harga terjangkau.

P: Biasanya menggunakan promo apa dalam pembelianmu?

N: Kalau promo ongkir itu jarang aku pilih sih, jadi lebih mending promo misalnya minimal order berapa, dapat diskon berapa gitu. Biasanya dapat potongan 10rb-20rb tapi minimal ordernya bervariasi sih. Cuma seringnya 40-50rb an. Jadi sering lama pas ordernya soalnya milih milih dulu mau order apa. Sering bingung juga soalnya banyak promo terus bandingin promo mana yang lebih masuk dikantong mahasiswa sih.

P: Pas pandemic gini ada kebiasaan pembeliannya berubah gak?

N: lebih nyari yang bersih sih, kan juga ada takutnya bisa kena corona juga. Jadinya ngeliat rating juga.

P: terus rating sepengaruh itu juga gak dalam menentukan pembelian?

N: Penting banget sih, soalnya aku biasanya nyari yang diatas 4.5 keatas soalnya berdasarkan pengalaman pernah nyoba-nyoba dibawah itu biasanya gak enak atau kurang memuaskan.

P : Ceritain dong proses pembelian makananmu saat mulai dari buka aplikasi?

N: pertama buka aplikasi ya nyari-nyari dulu, ada diskon atau engga. Kalau emang belum nemu apa yang dipengenin terus buka punya diskon apa engga. Terus yang didiskon ini enak apa enggak, terus kalo udah nemu yang sesuai terus kayak request ke drivernya gitu minta anterin depan kamar sih soalnya kan males kalo turun soalnya kos

ku lantai 2. Abis tu plastiknya aku buang diluar dulu. Misalkan dapat sendok dari tokonya gitu gak aku pakai sih lebih mending milih pakai sendok pribadi gitu. Ya itung-itung jadi salah satu tindak pencegahan corona ajasih. Soalnya di Gofood sendiri sekarang kayak drivernya juga udah ada label kesehatannya gitu. Ya percaya aja tapi aku juga melakukan pencegahan.

P: Bagaimana sistem pembayaran yang kamu lakukan pada saat pemesanan Go-Food?

N : Iya saya beralih ke GO-Pay mas sekarang. Menurut saya lebih aman ya dan kita juga gak banyak kontak sama driver, kita tinggal terima makanan aja, kadang juga saya pesan ke driver nya untuk makanan nya ditaruh di depan pintu gitu kalau sudah sampai, ya demi kesehatan kita juga di masa pandemic sekarang kita minimalisir kontak dengan orang lain, apalagi driver kan ketemu banyak orang takutnya bawa virus, jadi lebih aman pakai Go-Pay aja