

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Temuan analisis dari penelitian serta pembahasan di bab sebelumnya dengan memakai aplikasi pengolah data SmartPLS 3.0 mengenai pengaruh kemudahan dan promosi terhadap keputusan pembelian pengguna Gopay, akibatnya bisa diambil kesimpulan:

Adanya pengaruh positif serta signifikan dari variabel kemudahan pada keputusan pembelian pengguna gopay. Sebab itu bisa diambil kesimpulan bahwasanya kualitas layanan yang diberi dan diterapkan oleh Gojek, dalam hal ini Gojek sebagai developer Gopay mampu membuat pengguna merasa puas dalam memakai aplikasi serta bertransaksi di dalamnya. Hal itu menyebabkan bahwasanya variabel kemudahan sejalan dengan hipotesis pertama yaitu Kemudahan mempunyai dampak positif pada keputusan pembelian pengguna Gopay.

Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel promosi pada keputusan pembelian pengguna Gopay. Sebab itu bisa ditarik kesimpulan bahwasanya promosi yang ditawarkan pada aplikasi Gopay mampu membuat pengguna merasa puas dan mempercayai aplikasi untuk kegiatan bertransaksi. Hal itu menyebabkan bahwasanya variabel promosi sejalan dengan hipotesis kedua yaitu Promosi berdampak positif pada keputusan pembelian pengguna Gopay.

Adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel kemudahan dan promosi secara simultan pada keputusan pembelian pengguna Gopay. Jadi kesimpulannya promosi yang ditawarkan pada aplikasi Gopay mampu membuat pengguna merasa puas dan mempercayai aplikasi untuk kegiatan bertransaksi.

#### **5.2 Saran**

Dari temuan studi ini, rekomendasi berikut bisa dibuat:

1. Saran Praktis

- a. Bagi pihak Gopay, keputusan pembelian pelanggan harus diperbaiki dengan memakai temuan penelitian ini sebagai faktor. Hasil penelitian ini memperlihatkan nilai positif yang memperlihatkan bahwasanya jika Kemudahan Penggunaan dan Promosi ditingkatkan maka Keputusan Pembelian juga akan meningkat. Oleh sebab itu, akan menguntungkan jika Gopay sering melaksanakan promosi melalui media sosial dan media elektronik lainnya untuk bersaing dengan pesaing dan meningkatkan keputusan pembelian pelanggan.
  - b. Selain mempermudah penggunaan aplikasi dan transaksi untuk kemudahan konsumen serta meningkatkan keputusan pembelian.
  - c. Meningkatkan kualitas layanan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam memakai Gopay.
2. Saran Teoritis
- a. Disarankan agar penelitian ini dijadikan pedoman/referensi untuk penelitian tambahan tentang pengaruh variabel Kemudahan Penggunaan dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Pelanggan.
  - b. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk bisa meneliti korelasi antara variabel-variabel yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen.