

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan hasil analisis data penelitian diatas tentang faktor-faktor yang menjadi Keputusan konsumen melakukan transaksi *E-Payment* yang sudah dilakukan pengujian dan perhitungan yang melewati beberapa tahap dapat disimpulkan bahwa dari hasil analisis *Cochran Q Test* terhadap dua puluh faktor diperoleh lima faktor yaitu, Adanya berbagai macam promo, E-Payment Menawarkan berbagai voucher menarik, penawaran cashback, trend masyarakat dan Promo E-Payment yang menarik, faktor tersebut merupakan faktor yang paling peting untuk menjadi keputusan konsumen melakukan transaksi secara digital.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan pada kesimpulan hasil penelitian diatas, maka Saran yang diajukan untuk manajemen transaksi E-payment seperti Go-Pay, OVO, dan Dana adalah sebagai berikut:

Manajemen transaksi E-Payment harus dapat mengikuti trend masyarakat masa kini karena trend dalam masa sekarang ini sangat diikuti oleh masyarakat dan dapat meningkatkan daya tarik masyarakat terhadap pembayaran digital.

Manajemen terus memberikan penawaran cashback kepada konsumen agar konsumen terus menggunakan transaksi digital (Go-Pay, OVO, dan Dana) karena penawaran cashback dalam penelitian saya menjadi faktor yang paling mempengaruhi konsumen untuk tetap menggunakan layanan pembayaran digital.

Manajemen juga terus memberikan yang masyarakat inginkan seperti adanya berbagai macam promo, E-Payment Menawarkan berbagai voucher menarik, dan Promo E-Payment yang menarik, dalam penelitian saya faktor ini sangat mempengaruhi konsumen terus menggunakan pembayaran digital.