

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan mengenai pengaruh gaya hidup dan promosi penjualan terhadap keputusan penggunaan dompet digital GoPay. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Gaya hidup berpengaruh terhadap keputusan penggunaan dompet digital GoPay.
2. Promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan dompet digital GoPay.
3. Gaya hidup dan promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan penggunaan dompet digital GoPay.

#### **5.2 Saran**

##### **5.2.1 Bagi Perusahaan**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran baik perusahaan, maupun bagi peneliti selanjutnya. Saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pihak GoPay harus memperhatikan perilaku dari konsumen yang saat ini semakin banyak melakukan pembelian secara online untuk menunjang aktivitas berbelanja tersebut dengan memperluas *merchant* GoPay.
2. GoPay harus meningkatkan fitur-fitur pembayaran sehingga dapat mendukung gaya hidup konsumen dalam melakukan aktivitas keuangan.
3. GoPay harus meningkatkan persentase *voucher* dan *cashback* sehingga konsumen lebih tertarik menggunakan GoPay.
4. GoPay harus meningkatkan durasi waktu promosi sehingga konsumen akan terus tertarik menggunakan GoPay dalam aktivitas berbelanja.