



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang berjudul "Pengaruh Lingkungan Sosial dan Daya Tarik Promosi terhadap Minat Penggunaan Uang Elektronik Untuk Membeli Produk *FnB* (Studi Kasus: Generasi Z)", beberapa kesimpulan dapat ditarik sebagai berikut:

1. Pengaruh Lingkungan Sosial: Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lingkungan sosial tidak terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat penggunaan uang elektronik untuk membeli produk *FnB* di kalangan Generasi Z. Hal ini menunjukkan bahwa faktor lingkungan sosial tidak menjadi faktor utama yang mempengaruhi minat mereka dalam menggunakan uang elektronik.
2. Pengaruh Daya Tarik Promosi: Sebaliknya, temuan menunjukkan bahwa variabel daya tarik promosi terbukti memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat penggunaan uang elektronik untuk membeli produk *FnB* di kalangan Generasi Z. Ini mengindikasikan bahwa promosi memiliki peran yang penting dalam mempengaruhi konsumen Generasi Z untuk menggunakan uang elektronik dalam pembelian makanan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis akan memberikan saran sebagai berikut:

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa daya tarik promosi memiliki pengaruh positif terhadap minat penggunaan uang elektronik untuk pembelian produk *FnB* oleh Generasi Z. Oleh karena itu, perusahaan layanan uang elektronik dan gerai makanan sebaiknya fokus pada peningkatan kualitas promosi yang ditawarkan.



1. Menyesuaikan Promosi dengan Preferensi Generasi Z: Perusahaan layanan uang elektronik dan gerai makanan sebaiknya melakukan penelitian pasar yang lebih mendalam untuk memahami preferensi konsumen Generasi Z. Dengan memahami preferensi mereka, perusahaan dapat menciptakan promosi yang lebih relevan dan menarik bagi Generasi Z, seperti diskon khusus, hadiah menarik, atau penawaran eksklusif yang dapat meningkatkan minat mereka dalam menggunakan uang elektronik.
2. Promosi Berkelanjutan: Selain promosi terbatas waktu, perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk menawarkan promosi berkelanjutan dalam jangka waktu yang lebih panjang. Misalnya, perusahaan dapat menyediakan program loyalitas yang memberikan diskon atau hadiah khusus setiap kali Generasi Z menggunakan uang elektronik untuk pembelian produk FnB. Dengan memberikan promosi yang berkelanjutan, perusahaan dapat membangun hubungan jangka panjang dengan Generasi Z dan mendorong penggunaan uang elektronik secara konsisten

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.