



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Dengan melihat kondisi *vending machine* yang masih baru di Indonesia, sedangkan di luar negeri *vending machine* merupakan hal yang sudah sangat awam, *vending machine* Bluemart muncul sebagai salah satu fasilitas utama yang disajikan oleh Bluepay Wallet. Hal ini membuat penulis tertarik untuk mencari tahu lebih dalam apakah ada faktor-faktor yang terbukti bisa mempengaruhi keinginan pengguna untuk menggunakan vending machine tersebut.

Walaupun *vending machine* Bluemart tidak berdiri sendiri (terdapat di dalam aplikasi Bluepay Wallet), namun *vending machine* Bluemart menjadi faktor utama bagi pengguna untuk menggunakan Bluepay Wallet. Menurut penulis, Bluemart sudah cukup baik dalam menggunakan berbagai teknik pemasaran agar Bluemart bisa bersaing dengan platform yang menjual makanan dan minuman ringan lainnya, dengan menawarkan konsep kemudahan dan waktu yang efisien dalam melakukan transaksi makanan atau minuman ringan.

*Vending machine* Bluemart dari kemunculannya pertama kali sampai saat peneliti melakukan penelitian ini, masih menjual jenis kebutuhan yang sama yaitu makanan dan minuman ringan, hal ini disebabkan oleh kebiasaan orang Indonesia yang mengisi waktu luang, atau bahkan saat melakukan aktivitas, memiliki pendamping, yaitu mengonsumsi makanan atau minuman ringan. Kelebihan lainnya adalah *vending machine* Bluemart bisa diakses kapanpun karena mesinnya yang aktif selama 24 jam. Dengan ini ada faktor memenuhi kebutuhan (*usefulness*)

pengguna yang diterapkan oleh *vending machine* Bluemart.

Peneliti juga menemukan bahwa Bluemart juga selalu menyediakan informasi kepada penggunanya tentang cara menggunakan *vending machine* Bluemart melalui aplikasi Bluepay Wallet, dan cara aksesnya yang mudah. Di sisi lain, juga ada tampilan menarik di dalam aplikasi Bluepay yang digunakan untuk melakukan transaksi di *vending machine* Bluemart, dimana hal ini dilakukan agar pengguna tertarik untuk menggunakan aplikasi tersebut. Peneliti juga berpendapat bahwa tema yang digambarkan di *vending machine* Bluemart sangat senada dengan apa yang ada di dalam aplikasi, hal ini menjadi satu-kesatuan yang bisa membuat Bluemart mudah diingat oleh penggunanya.

Peneliti menemukan bahwa semua hal tersebut, seperti makanan dan minuman ringan yang disediakan, informasi cara penggunaan, serta tampilan aplikasi dan *vending machine* Bluemart yang menarik memegang peran yang penting agar bisa mendorong pengguna untuk meyakinkan mereka bahwa mereka mampu untuk menggunakan *vending machine* Bluemart, dan patut untuk dicoba.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya**

Setelah melakukan observasi terhadap 166 responden dan mengkaitkannya dengan teori yang ada, serta kemungkinan-kemungkinan yang terjadi, penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh *Usefulness*, *Enjoyment*, dan *Ability to Use* Terhadap *Willingness to Use* Telaah pada *Vending Machine* Bluemart” bisa disimpulkan oleh peneliti dengan hasil yaitu ditemukannya kelemahan dalam jumlah responden yang menjadi objek penelitian ini, serta cakupan wilayah yang

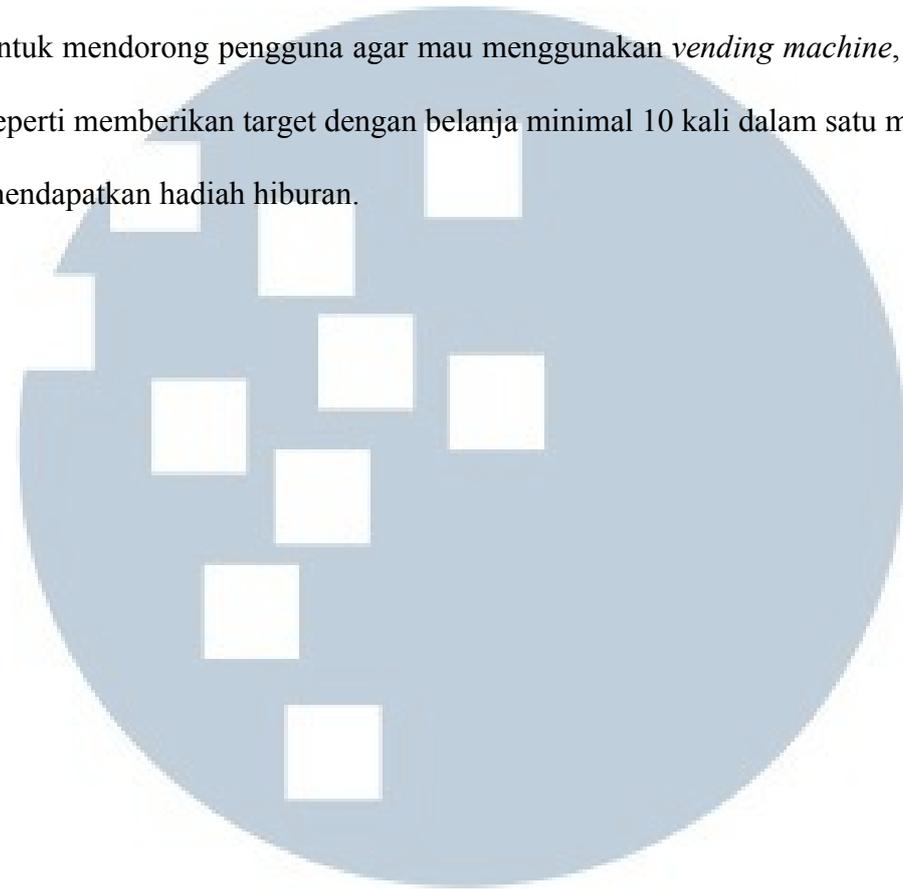
belum cukup luas untuk *vending machine* Bluemart yang sudah berada di berbagai tempat selain daerah sekitar Jakarta dan Tangerang. Dengan penjelasan tersebut, peneliti menyarankan untuk peneliti selanjutnya agar bisa mencakup responden yang berada di sekitar lokasi dimana *vending machine* Bluemart dilokasikan. Hal ini diharapkan bisa membantu penelitian di masa depan lagi agar hasil yang didapatkan bisa lebih maksimal.

### 5.2.2 Saran Untuk Perusahaan

Berdasarkan penelitian yang sudah peneliti lakukan, terdapat beberapa saran yang bisa penulis sampaikan untuk perusahaan terkait. Dengan adanya saran ini, penulis harap bisa membantu perusahaan untuk bisa menjadi lebih baik lagi dan juga bisa menyempurnakan hal-hal yang peneliti anggap dibutuhkan oleh pengguna *vending machine* Bluemart. Berikut adalah saran dari peneliti:

1. *Vending machine* Bluemart bisa meningkatkan *awareness* bahwa pengguna tidak menggunakan uang *cash* untuk transaksi di *vending machine* Bluemart.
2. *Vending machine* Bluemart bisa menyebarkan *awareness* tentang mudahnya melakukan proses transaksi di *vending machine* Bluemart.
3. *Vending machine* Bluemart bisa memberikan pengalaman baru kepada konsumen dalam menggunakan *vending machine*; *vending machine* dikemas semenarik mungkin atau menjadi *interactive vending machine*.
4. *Vending machine* Bluemart bisa memberikan *awareness* mengenai seluruh fitur keamanan yang disediakan oleh *vending machine* Bluemart.
5. *Vending machine* Bluemart bisa memberikan fasilitas *customer service* yang maksimal dan mudah diakses melalui *vending machine* ataupun aplikasi Bluepay Wallet.

6. *Vending machine* Bluemart bisa memberikan promosi yang lebih menarik lagi untuk mendorong pengguna agar mau menggunakan *vending machine*, contohnya seperti memberikan target dengan belanja minimal 10 kali dalam satu minggu bisa mendapatkan hadiah hiburan.



UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA