

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dalam bab-bab sebelumnya, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan karyawan dalam pelayanan penggunaan QRIS sudah diterapkan di Jingga Mart dengan melakukan simulasi proses pembayaran QRIS guna memperlancar karyawan dalam melayani pelanggan yang berbelanja menggunakan pembayaran melalui QRIS. Manfaat yang dirasakan oleh Jingga Mart yaitu tidak perlu bingung mencari uang kembalian dan tidak perlu lagi menghitung jumlah uang karena pembayaran yang dibayar melalui QRIS otomatis masuk ke system dan dapat dilihat di riwayat pembayaran di aplikasi QRIS. Manfaat yang dirasakan pelanggan pengguna QRIS di Jingga Mart yaitu tidak perlu membawa uang tunai banyak cukup menggunakan HP dalam melakukan transaksi pembayaran, meminimalisir terjadinya risiko kehilangan uang, mudah, efisien, simpel, dan aman. Implementasi pelayanan dengan QRIS cukup mudah, pihak Jingga Mart hanya memajang *barcode* QRIS di meja kasir dan pelanggan cukup menscan barcode tersebut, selanjutnya jika pembayaran berhasil akan terdapat riwayat pembayaran di aplikasi QRIS dan akan diberikan bukti fisik struk pembayaran.
2. Optimalisasi pelayanan dengan QRIS berperan dalam meningkatkan penjualan di Jingga Mart. Hal ini dapat dibuktikan berdasarkan

omzet penjualan dari bulan Januari-Desember 2024 yang mengalami kenaikan. Jingga Mart telah menerapkan pelayanan dengan QRIS dalam aktivitas penjualan guna meningkatkan omzet penjualan. Peningkatan omzet penjualan di Jingga Mart sudah di diterapkan melalui beberapa tahapan promosi, perbaikan ketersediaan stok barang , kepuasan pelanggan, dan berubahnya pola pembelian pelanggan yang membeli lebih dari satu produk atau banyak. Hal ini disebabkan karena upaya yang telah dilakukan Jingga Mart dalam meningkatkan omzet penjualan dan kemudahan yang dirasakan pelanggan setelah menggunakan metode pembayaran QRIS.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi minimarket Jingga Mart Kota Kediri agar terus meningkatkan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan, menjaga ketersediaan barang yang dibutuhkan pelanggan dan mempertahankan loyalitas pelanggan dengan menjaga hubungan baik melalui komunikasi agar dapat meningkatkan penjualan. Tawarkan produk promosi agar pelanggan mengetahui produk apa saja yang sedang ada promo di waktu tersebut sehingga dapat mendorong minat pelanggan dalam membeli produk promo.

2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat temuan penelitian ini untuk meningkatkan ilmu pengetahuan serta dapat menjadi masukan dan referensi dalam melakukan penelitian serupa dengan menggunakan variabel lain.