

## The Effect of Implementing a Digital Payment System on Sales of the Kopma Business Unit “Almamater” at Makassar State University

Amirul Amri<sup>1\*</sup>, Zainal Ruma<sup>2</sup>, Muhammad Ilham Wardhana Haeruddin<sup>3</sup>,  
Burhanuddin<sup>4</sup>, Muh. Ichwan Musa<sup>5</sup>  
Universitas Negeri Makassar

**Corresponding Author:** Amirul Amri [amirulamri.mnj.2410@gmail.com](mailto:amirulamri.mnj.2410@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Keywords:* Digital Payment System, Sales, Qualitative Research

*Received :* 02 April

*Revised :* 04 Mei

*Accepted:* 06 June

©2023 Amri, Ruma, Haeruddin Burhanuddin, Musa: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRACT

His study aims to determine the effect of implementing a digital payment system on sales at the Kopma Almamater business unit, Makassar State University. The number of respondents in this study were 50 people. This type of research uses quantitative research with a non-probability sampling technique that does not provide equal opportunities for each element of the population to be selected as a sample. In the sense that the samples taken are consumers who use digital payments. The collection of data used is a questionnaire and documentation. The analytical method in this study uses instrument tests (validity test, reliability test) coefficient of determination test, and t test.

---

## Pengaruh Penerapan System Pembayaran Digital Terhadap Penjualan Unit Usaha Kopma “Almamater” Universitas Negeri Makassar

Amirul Amri<sup>1\*</sup>, Zainal Ruma<sup>2</sup>, Muhammad Ilham Wardhana Haeruddin<sup>3</sup>,  
Burhanuddin<sup>4</sup>, Muh. Ichwan Musa<sup>5</sup>  
Universitas Negeri Makassar

**Corresponding Author:** Amirul Amri [amirulamri.mnj.2410@gmail.com](mailto:amirulamri.mnj.2410@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Sistem  
Pembayaran Digital,  
Penjualan, Penelitian  
Kuantitatif

*Received :* 02 April

*Revised :* 04 Mei

*Accepted:* 06 June

©2023 Amri, Ruma, Haeruddin  
Burhanuddin, Musa: This is an  
open-access article distributed under  
the terms of the [Creative Commons  
Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penerapan sistem pembayaran digital terhadap penjualan pada unit usaha Kopma Almamater Universitas Negeri Makassar. Jumlah responden pada penelitian ini adalah sebanyak 50 orang. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan Teknik pengambilan sampel nonprobability sampling adalah tehnik pengambilan yang tidak memberikan kesempatan yang sama bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi sampel. Dalam artian sampel yang diambil adalah konsumen yang menggunakan digital payment. Pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner dan dokumentasi. Metode analisis dalam penelitian ini menggunakan uji instrument (uji validitas, uji reliabilitas) uji asumsi klasik (uji normalitas), uji koefisien determinasi, dan uji t.

---

## PENDAHULUAN

Ilmu pengetahuan teknologi telah mendatangkan banyak manfaat bagi manusia di seluruh dunia, dari anak remaja hingga orang tua. Teknologi banyak membantu banyak keperluan manusia dan telah membuat manusia bergantung dalam kehidupan sehari-harinya. Ilmu pengetahuan memunculkan Teknologi yang telah banyak dirasakan oleh manusia seperti *handphone* genggam yang membantu manusia mencari berita, mengirim pesan. Peran teknologi memberikan banyak kemudahan dalam kehidupan seperti mesin yang digunakan pabrik untuk mengolah produk. dalam kehidupan ini. Tanpa adanya teknologi, maka aktivitas dalam kehidupan manusia lebih sulit terpenuhi. Perkembangan teknologi yang semakin maju dapat memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat. Diantaranya dalam kebutuhan saat melakukan pembayaran. Kemauan dan keinginan manusia menuntut terciptanya teknologi yang memberikan kemudahan dalam sistem pembayaran menggunakan teknologi yaitu elektronik. Pembayaran elektronik atau digital dapat dilakukan melalui layanan online aplikasi pada ponsel. Sistem pembayaran digital mampu mempermudah menyelesaikan pembayaran. diantaranya seperti pembayaran tagihan, cicilan, belanja online, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Dengan inovasi pada sistem pembayaran tersebut telah memberikan pilihan pembayaran pada konsumen, yaitu secara langsung dengan uang tunai, atau secara langsung maupun dengan jarak jauh dengan

*Payment*). Dompot digital ini sendiri semakin berkembang dengan munculnya beberapa perusahaan penyedia jasa pembayaran digital, Membuat sistem pembayaran digital kini telah lumrah digunakan masyarakat luas untuk membantu kebutuhannya, karena lebih memberikan kemudahan dan keamanan bagi penggunaannya. Dompot digital memberikan rasa aman karena masyarakat dapat bertransaksi tanpa uang tunai sehingga mengurangi risiko kehilangan uang seperti terjatuh di jalan atau tindak kejahatan seperti kecurian atau pemalsuan uang. Dengan memberikan akses mudah masyarakat mulai banyak memakai *Digital Payment System* dalam transaksi pembayaran pada produk maupun pada suatu jasa. Penggunaan *Digital Payment* dengan cara melakukan *scan QR* atau *Qris* saat melakukan pembayaran produk maupun jasa. Tentunya hal-hal tersebut dapat meningkatkan penjualan pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya, dengan memanfaatkan fitur yang disediakan oleh *Digital Payment*

Obyek dalam penelitian ini adalah Koperasi Mahasiswa "Almamater" Universitas Negeri Makassar atau biasa disingkat Kopma "Almamater" UNM yang terletak di jalan A.P. Pettarani tepatnya di Universitas Negeri. Kopma "Almamater" UNM berfungsi sebagai wadah pengembangan potensi wirausaha atau *entrepreneurship* anggota pada khususnya dan mahasiswa UNM pada umumnya. Kini Sistem Pembayaran Digital banyak membantu penjualan suatu baik usaha kecil maupun besar. Termasuk usaha yang dimiliki Kopma "Almamater" UNM.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Sistem Pembayaran Digital

Bentuk pembayaran pada hakikatnya adalah kesepakatan tentang cara menyalurkan beberapa uang atau alat tukar antara konsumen dan produsen pada suatu proses jual beli. Mishkin mengutarakan bahwa bentuk pembayaran merupakan cara yang dilakukan dalam mengatur proses jual beli pada perekonomian (Mishkin, 2021). Sistem pembayaran digital adalah proses jual beli yang menggunakan aplikasi pada perangkat elektronik sebagai alat pembayaran. Uang berbasis digital merupakan uang berbentuk virtual dengan memakai perangkat lunak dan koneksi internet (Nubika, 2018). Dapat dikatakan uang digital adalah dana yang diaplikasikan ke dalam bentuk virtual pada perangkat lunak dan disajikan pada aplikasi sesuai dengan nominal uang yang dimasukkan tanpa mengurangi nilai pada uang tersebut.

Pembayaran digital membuat transformasi baru bagi manusia mengenai bagaimana cara membayar dengan menggunakan elektronik dan mempunyai kelebihan seperti lebih mudah, cepat serta aman digunakan saat melakukan jual beli (Rizkiyah, et al 2021). kini masyarakat telah banyak mengenal dan menggunakan *digital payment* sebagai alat pembayaran karena digunakan untuk membayar hampir semua transaksi yang ada. Perkembangan sistem pembayaran digital di Indonesia sendiri telah meningkat secara pesat, dan digunakan semua kalangan masyarakat dikarenakan memiliki akses yang mudah dan cepat sehingga dapat mempermudah aktivitas masyarakat. Hal tersebut didukung dengan adanya beberapa perusahaan yang menyediakan aplikasi dompet digital seperti DANA, OVO, Shoopay, Gopay, Link Aja, Mobile Banking yang merupakan aplikasi pemberi layanan uang digital yang dapat digunakan sebagai alat penyaluran uang di aplikasi maupun di Merchantnya, dan menyimpan berupa dana yang dapat digunakan setiap membayar transaksi jual beli baik produk maupun jasa.

Sistem Pembayaran Digital memberikan proses transaksi sistem pembayaran digital berlangsung melalui internet yang terhubung melalui computer dan ponsel, oleh karena itu keamanan dan kenyamanan dalam melakukan transaksi. Berikut indikator yang dapat diberikan oleh aplikasi sistem pembayaran digital (Rizkiyah, et al 2021) yaitu :

1. Praktis.
2. Kualitas pelayanan.
3. Kemudahan
4. Kecepatan
5. Kenikmatan.
6. Keamanan
7. Penggunaan waktu.
8. Keuntungan.

## Penjualan

### a. Pengertian penjualan

Suatu proses menciptakan sebuah jalinan berkepanjangan bersama konsumen lewat materi atau bantuan yang ditawarkan oleh pihak pengusaha. Dapat dikatakan, penjualan ialah suatu rencana yang digunakan untuk mempertemukan pelaku usaha, konsumen, dan hubungan antara kedua belah pihak (Kertajaya, 2006). Penjualan umumnya bertujuan menghitung konsistensi perolehan yang didapatkan dalam berbisnis. Brigham dan Houston (2001), perusahaan yang penjualannya terukur konsisten dapat memperoleh tunggakan juga tanggungan yang cukup besar. dibanding perusahaan dengan penjualannya tidak konsisten. Dari pernyataan di atas maka didefinisikan bahwa penjualan merupakan pengukuran konsistensi suatu perusahaan tiap tahun bukunya. mean adalah cara yang sering dipakai mengilustrasikan standar angka rata-rata. Mean menaksir jumlah seluruh angka data observasi lalu dibagi semua data (Walpole, 2002).

### b. Metode Penjualan

Metode penjualan, satu langkah melewati langkah-langkah dan mencakup deretan pekerjaan bermula diterima permintaan oleh konsumen, pemeriksaan ulang barang lalu disampaikan dengan mengirim barang bersama bersama pengerjaan buku kwitansi serta penyalinan data penjualan resmi (Mcleod dan Raymond, 2001). penjabaran Sistem Penjualan produk terdiri dari 5 unsur yaitu penjabaran data, penjabaran Ekonomi, Pengendalian, Efisiensi, dan Pelayanan.

### c. Indikator Penjualan

Menurut (Kotler, 1993) ada beberapa indikator pada penjualan yaitu Indikator penjualan menurut Kotler (1993) yaitu Harga, promosi, kualitas, produk, saluran distribusi

## Hubungan Antara Sistem Pembayaran Digital degan Penjualan

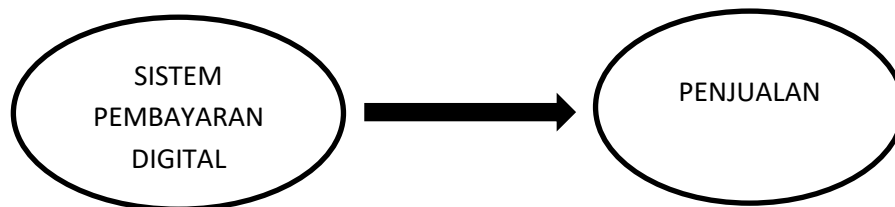
Menurut hasil penelitian Widyayanti (2020) mengatakan bahwa pada dasarnya Responden penelitian Widyayanti sepakat serta senang memakai sistem pembayaran digital dan bisa menaikkan jumlah transaksi dan keuntungan suatu bisnis. Dengan alasan sebagai berikut ;

1. Transaksi lebih cepat, proses pembayaran digital dapat meningkatkan transaksi jadi lebih cepat maka dari itu dapat mendorong jumlah penjualan bertambah banyak.
2. Mempermudah Pencatatan, proses pembayaran digital yang terhubung aplikasi aplikasi dapat memberikan bantuan dalam hal pencatatan jadi lebih mudah sebab itu penjualan pun menjadi lebih baik.

3. Pangkalan data akurat, proses pembayaran digital yang terkoneksi pada aplikasi dapat menyimpan data pembelian konsumen dan lainnya yang mempermudah pelaku bisnis mampu menawarkan promo pada barang atau jasa sehingga dapat mendorong konsumen melakukan transaksi ulang.

Meningkatkan Pendapatan Usaha, proses pembayaran digital menjadi metode pembayaran yang mulai banyak digunakan dan secara pelayannya bisa membuat pendapatan suatu bisnis meningkat

### Model Penelitian



Gambar.1 Kerangka Pikir Penelitian

### Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan maka diajukan hipotesis yaitu diduga sistem pembayaran digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

### METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Lokasi pada penelitian unit usaha Kopma UNM, yang dilakukan pada hari Senin 3 September 2022 sampai selesai. populasi dalam penelitian ini yaitu pengurus Kopma (7 orang), karyawan Kopma (8 orang), dan konsumen (120 Orang). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik nonprobability sampling, peneliti mengambil minimal 50 sampel penelitian (Konsumen). teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan kuesioner dan dokumentasi. skala pengukuran variabel dalam penelitian ini menggunakan skala likert. Teknis analisis data yang digunakan adalah uji instrument, uji koeffisiensi determinasi, uji asumsi klasik, dan uji t.

### HASIL PENELITIAN

#### 1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner, Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai  $r$  tabel, jika  $r$  hitung  $>$  dari  $r$  tabel (pada taraf signifikansi 5%) maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.

**Tabel.1 Hasil Pengujian Validitas Variable Sistem Pembayaran Digital (X)**

INDIKATOR	ITEM PERTANYAAN	NILAI		KETERANGAN
		r-hitung	r-tabel	
Efisien	1	0,781	0,235	VALID
	2	0,678	0,235	VALID
Kualitas Pelayanan	3	0,441	0,235	VALID
	4	0,662	0,235	VALID
Kemudahan	5	0,682	0,235	VALID
	6	0,737	0,235	VALID
Kecepatan	7	0,705	0,235	VALID
	8	0,813	0,235	VALID
Kenikmatan	9	0,781	0,235	VALID
	10	0,665	0,235	VALID
Keamanan	11	0,719	0,235	VALID
	12	0,673	0,235	VALID
Penggunaan	13	0,660	0,235	VALID
	14	0,760	0,235	VALID
Keuntungan	15	0,707	0,235	VALID
	16	0,733	0,235	VALID

Sumber: Data Primer (diolah, 2022)

Tabel diatas adalah hasil uji validitas variabel X sistem pembayaran digital. Dimana hasil dari uji validitas variabel sistem pembayaran digital semua indikatornya teruji valid

**Tabel.2 Hasil Pengujian Validitas Variable Penjualan (Y)**

INDIKATOR	ITEM PERTANYAAN	NILAI		KETERANGAN
		r-hitung	r-tabel	
Harga	17	0,773	0,235	VALID
	18	0,715	0,235	VALID
Promosi	19	0,765	0,235	VALID
	20	0,663	0,235	VALID
Kualitas	21	0,614	0,235	VALID
	22	0,792	0,235	VALID
Produk	23	0,755	0,235	VALID
	24	0,720	0,235	VALID
Saluran Distribusi	25	0,756	0,235	VALID
	26	0,649	0,235	VALID

Sumber : Datar Primer (diolah 2022)

Dari kedua tabel Uji Validitas ditarik kesimpulan bahwa semua pertanyaan atau pernyataan dari variabel (X dan Y) dapat dikatakan valid, karena r- hitung lebih besar dari r- tabel..

## 2. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus alpha uji reliabilitas dihitung dengan membandingkan nilai Cronchbach's alpha, jika Cronchbach's alpha > 0,60 maka kuesioner dinyatakan reliabel atau konsisten.

**Tabel.3 Hasil Uji Reliabilitas**

VARIABEL NILAI	CRONBACH'S ALPHA	KETERANGAN
SISTEM PEMBAYARAN DIGITAL	0,923	RELIABLE
PENJUALAN	0,894	RELIABLE

*Sumber:* Data Primer (diolah, 2022)

Dari tabel 3 dapat disimpulkan bahwa semua variabel di atas semuanya reliabel karena nilai dari Cronchbach`s alpha > 0,60.

## 3. Uji Asumsi klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan pada pnenlitian ini adalah uji normatif. Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah didalam model regresi, variabel bebas dan variabel terikat yang kita gunakan berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah data yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal.

**Tabel.4 Hasil Pengujian Normatif**

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardi zed Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.08454231
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.095
	Positive	.089
	Negative	-.095
Test Statistic		.095
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
  - b. Calculated from data.
  - c. Lilliefors Significance Correction.
  - d. This is a lower bound of the true significance.
- Sumber : Data Primer (diolah, 2022)

Dari tabel diatas hasil uji normalitas diketahui nilai signifikansi 0,200 lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal

#### 4. Uji Kuefiensi Determinasi

Uji Koefisien untuk mengetahui pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependent*

**Tabel.5 Hasil Pengujian Kuefiensi Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.691 <sup>a</sup>	.477	.467	3.117

a. Predictors: (Constant), Pembayaran Digital

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Data Primer (diolah, 2022)

Dari hasil perhitungan tabel diatas diperoleh koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) yaitu sebesar 0,477. Hal ini berarti bahwa pengaruh Pembayaran digital terhadap penjualan adalah sebesar 47,7% sedangkan sisanya 53,3% dipengaruhi oleh faktor lain seperti promosi, harga, kualitas produk, dan tempat.

#### 5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji t, dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel independent (Sistem Pembayaran Digital) secara individual dalam menerangkan variabel dependent (Penjualan).

**Tabel.7 Hasil Pengujian Hipotesis (Uji t)****Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10.676	4.988		2.140	.037
	sistem pembayaran digital	.467	.071	.691	6.623	.000

Sumber : Data Primer (diolah, 2022)

Untuk variabel pembayaran digital (X1) diketahui bahwa nilai t-hitung 6,623 > t-tabel 2,011 dengan nilai signifikansi 0,00 < 0,05 yang artinya H1 diterima dan H0 ditolak atau dengan kata lain variabel produk berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

**PEMBAHASAN**

Sistem pembayaran digital adalah pembayaran transaksi melalui media digital melalui koneksi internet dan smartphone, selain untuk transaksi jual beli sistem pembayaran digital juga dapat membayar tagihan bulanan dengan mudah dan cepat tanpa harus ke bank. Sistem pembayaran digital semakin berkembang dan sudah banyak di gunakan oleh pengusaha-pengusaha, baik di sebuah toko, warkop, hingga pedagang kaki lima. Sistem pembayaran digital menawarkan kemudahan, kecepatan, dan keamanan dalam bertransaksi. Dengan banyaknya pilihan aplikasi yang memberikan pelayanan dalam bentuk digital, membuat sistem pembayaran digital ini semakin digemari. Hal ini juga dapat berpengaruh pada penjualan pada suatu bisnis. Dengan adanya pilihan cara pembayaran yaitu tunai atau non-tunai, tentunya dapat memberikan kesan pelanggan lebih nyaman dan juga leluasa saat berbelanja.

Sistem pembayaran digital juga kadang menawarkan potongan harga atau uang kembali yang diperkenankan terkhusus pengguna sistem pembayaran digital. Tentunya hal itu merupakan keuntungan lebih yang dapat diperoleh konsumen yang berimbas terhadap kenyamanan dan secara tidak langsung menciptakan kepuasan konsumen. Dan tanpa disadari hal tersebut adalah proses yang membangun pelanggan yang setia. Berdasarkan hasil olah data untuk variabel sistem pembayaran digital (X) diketahui bahwa nilai t-hitung 6,623 > t-tabel 2,011 dengan nilai signifikansi 0,00 < 0,05 yang artinya H1 diterima dan H0 ditolak atau dengan kata lain variabel sistem pembayaran digital berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Berdasarkan hasil uji-t tersebut menunjukkan bahwa variabel bebas sistem pembayaran digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel terikat.

Berdasarkan uji koefisiensi determinasi pengaruh sistem Pembayaran digital terhadap penjualan adalah sebesar 47,7% hal ini membuktikan bahwa sistem pembayaran digital memberikan pengaruh yang cukup besar. Hal ini juga didukung dari penelitian yang dilakukan oleh widyanyanti (2020) sistem pembayaran digital mampu meningkatkan penjualan dan pendapatan usaha dengan alasan transaksi cepat, pencatatan mudah sistematis, databased akurat, dan peningkatan pendapatan usaha. Berdasarkan tanggapan responden terkait item pertanyaan variabel sistem pembayaran digital pada pertanyaan nomor lima menunjukkan bahwa sistem pembayaran digital mudah dipelajari. Sehingga sangat mudah melakukan transaksi di unit usaha Kopma Almamater UNM dengan menggunakan pembayaran digital. Hal ini dikarenakan sistem pembayaran digital payment mudah dipahami dengan fitur yang jelas.

Dalam penelitian ini tidak beberapa responden masih mengalami kesulitan saat bertransaksi menggunakan sistem pembayaran digital, hal ini disebabkan adanya kendala pada jaringan internet. Kita ketahui sendiri untuk melakukan pembayaran digital, *handphone* harus terhubung dengan jaringan internet sebelum melakukan pembayaran. Berdasarkan tanggapan responden terkait item pertanyaan variabel penjualan pada pertanyaan nomor lima menunjukkan bahwa kualitas pelayanan di unit usaha Kopma Almamater UNM baik. Dengan kualitas pelayanan yang baik dapat membuat konsumen kembali lagi untuk melakukan transaksi, hal tersebut tentunya dapat meningkatkan penjualan.

Penelitian terhadap variabel penjualan yang belum mendapatkan informasi tentang promosi harga dan juga jasa pengantaran. Hal tersebut disebabkan kurangnya promosi usaha yang dilakukan baik secara langsung maupun melalui sosial media.

## KESIMPULAN

Dari hasil analisis data yang diperoleh, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Variabel sistem pembayaran digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Dapat dilihat pada hasil uji t yang telah dilakukan. Dengan nilai signifikansi  $0,00 < 0,05$  yang artinya H1 diterima dan H0 ditolak. dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa variabel sistem pembayaran digital berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan pada unit usaha Kopma Almamater UNM.
2. Nilai R Square atau nilai koefisien determinasinya sebesar 0,477 Artinya bahwa kemampuan variabel bebas mempengaruhi variabel terikat adalah sebesar 47%. Ini membuktikan bahwa ketika sistem pembayaran digital diterapkan akan memberikan peningkatan penjualan pada unit usaha Kopma "Almamater" UNM.

## REKOMENDASI

Adapun saran yang diajukan. kiranya dapat memberikan manfaat bagi Kopma Almamater UNM atau bagi peneliti selanjutnya :

1. Disarankan kepada pengurus Kopma Almamater Universitas Negeri Makassar agar sistem pembayaran digital di pertahankan dan ditingkatkan dengan cara menawarkan kepada pelanggan untuk melakukan pembayaran digital.
2. Disarankan kepada memperhatikan keluhan pelanggan dalam melakukan transaksi, seperti pelanggan yang gptek yang tidak mengetahui cara melakukan pembayaran secara digital
3. Kopma Almamater disarankan menyebar *flayer* dalam bentuk poster di berbagai papan informasi setiap fakultas guna memberikan informasi terkait seputar promosi yang ditawarkan dan jasa yang diberikan oleh Kopma Almamater Universitas Negeri Makassar.

## PENELITIAN LANJUTAN

Penelitian ini tidak terlepas dari kekurangan. Maka dari itu diharapkan untuk penelitian selanjutnya lebi mempersiapkan dan menembangkan sumber atau referensi terkait sistem pembayaran digital dan penjualan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Pihak-pihak yang terlibat pada penelitian ini kami menyampaikan terima kasih atas partisipasi dan kerjasamanya. Rekan dan mitra penelitian yang turut berperan serta dalam penelitian. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arigawati, Desy, Cahyaningsih, Indah, (2021), Jurnal penelitian akuntansi, Pengaruh Sistem E-Payment Terhadap Peningkatan Motivasi Belanja Online dan Aktivitas Sektor Riil, Doi : <http://jurnal.mputantular.ac.id/index.php/gw/article/view/571>
- Febriaty Hastina, (2019), "Pengaruh Sistem Pembayaran Non Tunai Dalam Era Digital Terhadap Tingkat Pertumbuhan Ekonomi Indonesia, Universitas Muhammadiyah", Doi : <https://doi.org/10.55916/frima.v0i2.47>
- Houston & Brigham. (2001). Managerial finance (10th ed). Orlando : Dryden Pre
- Hardiky, Nova, Rahmadewi, Kustiningsi (2021), "Optimalisasi Digital Payment Sebagai Solusi Pembayaran UMKM Roti Kasur", Doi : 10.30587/jre.v4i1.2193 .
- Kertajaya, Hermawan. (2006). Seri 9 elemen marketing Hermawan Kertajaya on selling. Jakarta : Mizan

- Kotler. (1993). *Manajemen Pemasaran (Analisis perencanaan, implementasi dan pengendalian)*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Mcleod, Raymond. (2001). *Sistem Informasi Manajemen (7th ed)*. Jakarta : PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Mishkin, F. S. 2001. *The Economic of Money Banking, and Financial Markets. Sixth Edition*. Addison Wesley Longman: Columbia University, Columbia.
- Abdurahman et al. 2017. *Analisis Korelasi, Regresi, dan Jalur Dalam Penelitian Dilengkapi dengan Aplikasi Program SPSS*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Moekijat. (2000). *Kamus manajemen*. Bandung : Alumni
- Nabila,Sulistyowati, 2020,*Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN), “Pengaruh Dompot Digital Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bisnis Franchise Minuman (Studi Pada Konsumen Minuman Chatime di Lippo Plaza Sidoarjo)”*, Doi : <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jptn/article/view/45519>
- Nubika, I. (2018). *Bitcoin mengenal cara Baru Berinvestasi Generasi Milenial*. Yogyakarta: Genesis Learning
- Pohan, Aulia. 2011. *Sistem Pembayaran: Strategi dan Implementasi di Indonesia*, Rajawali Pers : Jakarta.
- Priyastama, Romie. 2017. *Buku Sakti Kuasai SPSS Pegolahan Data & Analisis Data*. Yogyakarta: PT Anak Hebat Indonesia.
- Rizkiyah, Nurmayanti, Macdhy,Yusuf, 2021, “*jurnal ilmiah manajemen, Pengaruh Digital Payment Terhadap Perilaku Konsumen Pengguna Platform Digital Payment OVO*”, Doi :10.33369/insight.16.1.107-126
- Sagayarani, D. (2017). *Digital Payments In India*. IOSR Journal of Business and Management (IOSRJBM)
- Siregar, Sofyan. 2016. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2015. Statistik Nonparametris untuk Penelitian. Bandung : Alfabeta

Swastha, Basu. (2002). Manajemen pemasaran moderen. Yogyakarta : Liberty

Walpole, R.E. (2002). Pengantar statistika. Jakarta : Gramedia Pustaka Utam

Widyayanti (2020), Jurnal Seminar Nasional dan Call For Paper Paradigma Pengembangan Ekonomi Kreatif di Era 4.0, "Analisis pengaruh kecenderungan pergeseran sistem pembayaran dari tunai ke non-tunai/online payment terhadap peningkatan pendapatan usaha (studi pada UMKM di Yogyakarta)" Doi : <http://eprint.stieww.ac.id/1102/>