

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan :

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Citra Merek dan Potongan Harga terhadap Minat Beli pelanggan McDonald's Grandwisata Tambun didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Citra Merek berpengaruh pada Minat Beli pelanggan McDonald's Grandwisata Tambun. Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji T yang didapatkan bahwa dari nilai T hitung lebih besar dari nilai T tabel ($4.487 > 1.993$) dan dengan nilai Signifikan (Sig.) $0,000 < 0,05$ yang artinya Citra merek berpengaruh positif terhadap Minat Beli.
2. Potongan Harga tidak berpengaruh pada Minat Beli pelanggan McDonald's Grandwisata Tambun. Hal ini ditunjukkan oleh hasil uji T yang didapatkan bahwa dari nilai T hitung lebih kecil dari nilai T tabel ($1.873 < 1.993$) dan dengan nilai Signifikan (Sig.) $0,065 < 0,05$ yang artinya Potongan harga tidak berpengaruh terhadap Minat Beli.
3. Minat Beli pelanggan McDonald's Grandwisata tambun dipengaruhi oleh citra merek dan potongan harga. Hal ini dapat ditunjukkan oleh hasil nilai uji F yang didapatkan dari nilai F hitung lebih besar dari nilai F tabel ($30,223 > 3,09$) dengan tingkat signifikansi (Sig.) $0,000 < 0,05$ yang artinya Minat Beli dapat ditingkatkan apabila perusahaan telah menerapkan citra merek dan potongan harga yang berorientasi pada pelanggan dengan baik.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini, implikasi manajerial yang dituangkan yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui citra merek berpengaruh terhadap minat beli pelanggan McDonald's Grandwisata Tambun . Dari hasil data yang ada menunjukkan bahwa citra merek McDonald's pada

umumnya sudah cukup baik menurut pelanggan, namun masih perlu ditingkatkan lagi pada beberapa hal seperti tampilan atau nama merek yang memberi kesan positif, logo McDonald's yang mudah diingat dan dikenal. Serta merek McDonald's yang mudah diucapkan. Sebab masih ditemukan beberapa responden yang merasa masih kurang mengenai beberapa hal yang dijelaskan tersebut.

2. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui potongan harga tidak berpengaruh terhadap minat beli McDonald's Grandwisata Tambun. Dari hasil data yang ada McDonald's Grandwisata Tambun diharapkan terus meningkatkan potongan harga dengan cara meningkatkan jenis potongan harga yang menarik dan dapat mudah dimengerti oleh pelanggan, dan dapat mempengaruhi pelanggan sehingga terciptanya minat pembelian.
3. McDonald's Grandwisata Tambun harus senantiasa meningkatkan citra merek dan mempertahankan citra merek perusahaan McDonald's sendiri dan dari produk-produk yang dihasilkan, karena citra merek terbukti mampu menjadi patokan bagi pelanggan dalam terciptanya minat pembelian.