

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan teknik analisis data yang peneliti lakukan mengenai pengaruh harga dan *brand image* perusahaan terhadap keputusan pembelian makanan siap saji MC Donald's di Sukabumi (studi kasus pada pembeli *fried chicken* Mc donald's) peneliti dapat mengambil simpulan sebagai berikut:

- 5.1.1. Dalam penetapan harga, MC Donald's Sukabumi terbilang sudah cukup baik dan sesuai dengan kualitas produknya sehingga memuaskan para konsumen, khususnya konsumen pembeli *fried chicken* sehingga mampu mendorong konsumen untuk membeli di perusahaan tersebut. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden atas kuesioner mengenai harga yang berada pada garis kontinum sedang ke tinggi, artinya mayoritas para responden memberikan jawaban yang cukup baik dan memuaskan.
- 5.1.2 *Brand image* perusahaan yang dimiliki perusahaan MC Donald's Sukabumi sudah cukup baik dimata konsumen dan mampu menjadi daya tarik tersendiri dalam mendapatkan konsumen. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden atas kuesioner mengenai *brand image* perusahaan yang berada pada garis kontinum sedang ke tinggi, artinya mayoritas para responden memberikan jawaban yang positif dan memuaskan.

- 5.1.3 Keputusan pembelian konsumen pada pembeli *fried chicken* di MC Donald's Sukabumi secara keseluruhan dapat dikatakan cukup baik, artinya dalam hal ini produk atau jasa, harga, dan reputasi yang dimiliki perusahaan mampu menjadikan konsumen tertarik untuk melakukan pembelian di MC Donald's Sukabumi khususnya pada produk *fried chicken*. Hal ini terlihat dari garis kontinum atas pernyataan-pernyataan mengenai keputusan pembelian berada pada kriteria sedang ke tinggi yang menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan pernyataan yang cukup baik dan positif
- 5.1.4 Harga dan *brand image* perusahaan berpengaruh sedang terhadap keputusan pembelian konsumen pembeli *fried chicken* di MC Donald's Sukabumi. Hal ini dapat dilihat dari pengujian hipotesis yang dilakukan oleh peneliti, serta terdapat hal lain yang mempengaruhi keputusan pembelian yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan dari simpulan di atas, maka peneliti memberikan saran kepada MC Donald's Sukabumi khususnya pada produk *fried chicken*, diantaranya yaitu :

- 5.2.1. MC Donald's Sukabumi sebaiknya lebih meningkatkan lagi mengenai informasi seputar harga, karena dari keempat kuesioner yang dibuat oleh peneliti terdapat satu permasalahan yang paling menonjol yaitu mengenai penetapan harga pesaing yang dijadikan alternative dalam melakukan keputusan pembelian. Dalam hal ini konsumen selalu membandingkan jenis harga antara MC Donald's Sukabumi dengan perusahaan lain yang sejenis,

hal ini dimungkinkan karena informasi seputar harga yang diberikan perusahaan kurang jelas dan spesifik sehingga konsumen cenderung kurang yakin dan membanding-bandingkan dengan harga perusahaan lain. Hal ini tentu saja berakibat buruk, karena dengan demikian maka konsumen menjadi kurang yakin dalam melakukan keputusan pembelian pada MC Donald's Sukabumi.

5.2.2. Pada produk *fried chicken* yang terdapat pada MC Donald's Sukabumi , perusahaan perlu meningkatkan lagi *image* perusahaan dengan cara memperbaiki kualitas produk, karena permasalahan terbesar sesuai dengan kuesioner yang disebar peneliti yaitu terdapat pada konsumen merasa berkelas saat menggunakan produk yang dimiliki perusahaan. Itu artinya dengan *image* yang sudah terkenal sekalipun belum mampu menjadikan konsumen merasa bangga dan berkelas saat menggunakan produk perusahaan.

5.2.3. MC Donald's Sukabumi perlu melakukan perbaikan dalam hal kualitas produk, pelayanan maupun jasa secara keseluruhan. Karena dalam variabel keputusan pembelian terdapat satu permasalahan yang paling menonjol yaitu terdapat pada pernyataan konsumen berantusias dalam mempromosikan produk setelah konsumen merasa puas akan produk yang dipakainya. Artinya konsumen merasa kurang puas sehingga tidak berantusias dalam melakukan promosi pasca pembelian kepada orang-orang terdekat.

5.2.4. Melihat rata-rata hasil kuesioner dari ketiga variabel yang berada pada garis kontinum sedang ke tinggi, dan kurang maksimal karena tidak berada pada kriteria tinggi ke sangat tinggi, maka perusahaan perlu meningkatkan lagi penetapan harga yang lebih menarik, meningkatkan kualitas produk, jenis pelayanan, dll untuk meningkatkan *image* perusahaan agar keputusan pembelian konsumen meningkat. Karena sesuai hasil penelitian menunjukkan bahwa harga dan *brand image* perusahaan dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian.