

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Citra Merek memberikan kontribusi terhadap minat beli ulang McDonald's di Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik citra merek Semakin naik pula minat beli ulang yang dilakukan oleh konsumen.
2. *Price Discount Framing* tidak memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli ulang, yang artinya semakin banyak penggunaan bingkai diskon hal ini tidak mempengaruhi pelanggan untuk melakukan pembelian ulang.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil analisis pembahasan dan kesimpulan dalam penelitian ini, terdapat beberapa saran sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan dimasa yang akan datang, antara lain:

1. Perusahaan diharapkan mempertahankan citra pemakai dengan mengenali target audiens bisnis dengan melakukan Riset Pasar dan Identifikasi Tren Industri.
2. Perusahaan diharapkan adanya evaluasi terhadap strategi promosi mereka. Menghadirkan variasi dalam jenis penawaran,

3. mempertimbangkan kreativitas dalam kampanye promosi, dan memahami dengan baik preferensi dan harapan pelanggan bisa membantu untuk menghasilkan penawaran yang lebih menarik dan efektif untuk dapat meningkatkan minat beli ulang.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa meneliti selain variabel lainnya yang berhubungan atau berpengaruh dengan minat beli ulang.