

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengujian ketujuh hipotesis yang telah diajukan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan yaitu :

1. Harga berpengaruh langsung terhadap keputusan pembelian pada perumahan PPS Gresik.
2. Fasilitas berpengaruh langsung terhadap keputusan pembelian pada perumahan PPS Gresik.
3. Keputusan pembelian konsumen berpengaruh langsung terhadap kepuasan konsumen perumahan PPS Gresik.
4. Harga berpengaruh langsung terhadap kepuasan konsumen pada perumahan PPS Gresik.
5. Fasilitas berpengaruh langsung terhadap kepuasan konsumen pada perumahan PPS Gresik.
6. Harga berpengaruh tidak langsung terhadap kepuasan konsumen melalui keputusan pembelian pada perumahan PPS Gresik.
7. Fasilitas berpengaruh tidak langsung terhadap kepuasan konsumen melalui keputusan pembelian pada perumahan PPS Gresik.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang merupakan implikasi dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh harga dan fasilitas terhadap kepuasan konsumen

melalui keputusan pembelian sebagai variabel intervening pada perumahan Pondok Permata Suci Gresik, rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Rekomendasi kepada PT Bumi Lingga Pertiwi selaku pengembang PPS adalah fasilitas memberikan pengaruh lebih kecil terhadap keputusan dan kepuasan konsumen dibandingkan variabel harga. Khususnya pada masalah pemberian garansi fasilitas yang konsumen rasa masih belum diterapkan dengan maksimal. Direkomendasikan kepada PT BLP agar lebih teliti dan konsisten dalam hal kualitas produk sesuai dengan perjanjian jual beli dan jika terjadi keluhan masalah fasilitas harus lebih responsif dan meningkatkan kecepatan penanganan agar konsumen tidak merasa kecewa.
2. Direkomendasikan kepada PT BLP agar lebih memperhatikan masalah penetapan harga karena konsumen menilai daya saing harga di PPS paling rendah (skor terendah) dari atribut harga yang lain. Jika dibiarkan maka dikhawatirkan PT BLP akan kehilangan konsumen ditengah persaingan bisnis properti Gresik yang semakin menggeliat.
3. Pada variabel keputusan pembelian, konsumen memberikan penilaian rendah terhadap atribut metode pembayaran dimana konsumen merasa terbatas pada pilihan metode tertentu. Direkomendasikan kepada PT BLP agar memberi lebih banyak alternatif pembayaran seperti memperbanyak kerjasama dengan berbagai perbankan maupun pemberian kredit jangka panjang sehingga konsumen akan lebih tertarik untuk membeli produk PT BLP.
4. Direkomendasikan kepada PT BLP agar meningkatkan *image* produk lain (selain rumah) di PPS karena konsumen menganggap bahwa properti selain

rumah di PPS masih kurang menarik sehingga konsumen cenderung melirik produk properti pesaing.

5. Bagi peneliti selanjutnya, direkomendasikan untuk kembali menggunakan variabelm fasilitas untuk objek perumahan agar meningkatkan nilai variabel fasilitas khususnya atribut garansi fasilitas yang mengacu pada pemberian fasilitas dan penerapan garansi fasilitas.