

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Brand developer berpengaruh terhadap keputusan pembelian
2. Lingkungan berpengaruh terhadap keputusan pembelian
3. Lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian
4. Atribut produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian
5. Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, peneliti memberi rekomendasi kepada semua pihak adalah sebagai berikut :

1. Bagi Aspek Manajerial
 - a. Direkomendasikan kepada PT BLP agar mempertahankan dan lebih meningkatkan Atribut Produk seperti: kualitas bahan bangunan dan desain bangunan perumahan dikarenakan konsumen menilai daya saing atribut produk rumah di *cluster* Harmony paling tinggi (Skor tertinggi).
 - b. Direkomendasikan kepada PT BLP agar lebih mempertimbangkan masalah penetapan lokasi,seharusnya lokasinya mudah dijangkau oleh sarana transportasi,dekat dengan fasilitas umum dan dekat dengan fasilitas pendidikan serta untuk sistem keamanan bisa lebih ditingkatkan. konsumen menilai daya saing lokasi di *cluster* Harmony paling rendah (skor terendah) dari variabel yang lain.jika dibiarkan maka dikhawatirkan PT BLP akan

kehilangan konsumen ditengan persaingan bisnis properti Gresik yang semakin berkembang pesat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai refrensi dalam penelitian selanjutnya dengan memperbanyak variabel atau menggunakan variabel lain serta menggunakan teknik analisis yang berbeda
- b. Pada penelitian selanjutnya dapat menambah objek penelitian yang lebih luas,tidak hanya satu *cluster* perumahan tetapi dapat menggunakan seluruh *cluster* yang berada di perumahan pondok permata suci