

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **5.1 Simpulan**

Setelah dilakukan pengujian keseluruhan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, maka dapat diambil kesimpulan dari hipotesis-hipotesis tersebut, yaitu:

1. Promosi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik.
2. Harga arahnya positif tetapi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik.
3. Lokasi berpengaruh berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Regency Mayjend Sungkon Gresik.
4. Kualitas Produk positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik.

#### **5.2 Rekomendasi**

Berdasarkan hasil analisis pembahasan, dan kesimpulan peneliti maka saran dari peneliti yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

##### **5.2.1 Bagi Aspek Manajerial**

1. Promosi penjualan: bagi perusahaan untuk menjaga dan menarik daya beli konsumen maupun pelanggan PT. Pilarland Gresik, PT. Pilarland Gresik diharapkan dapat mempertahankan promosi atau meningkatkan promosi yang juga mempertimbangkan biaya operasional, sehingga daya beli perumahan PT. Pilarland Gresik semakin meningkat. Pada penelitian ini, promosi



pembelian berpengaruh dan mendapat respon yang baik dari responden. Dapat disimpulkan promosi penjualan menjadi tolak ukur pembeli dalam melakukan keputusan pembelian. Indikator penelitian ini, yakni:

- a. Kupon: diperlukan tinjauan ulang atau mengganti kupon belanja menjadi kupon pembelian alat elektronik guna menarik daya beli.
  - b. Potongan harga: diperlukan tinjauan ulang atau mengganti potongan harga apabila pelunasan uang muka dibayarkan sebelum 14 hari dari tanda jadi menjadi 30 hari dari tanda jadi guna menarik daya beli.
  - c. *Price Packs* (Paket Harga): diperlukan tinjauan ulang atau mengganti paket penjualan rumah dengan properti interior maupun perabotan rumah yang menarik guna menarik daya beli.
2. Harga: bagi pembeli sudah tidak memperhitungkan dikarenakan rumah merupakan investasi jangka panjang. Pada penelitian ini harga tidak berpengaruh tetapi harga mendapatkan respon yang baik dari responden. Pada indikator penelitian ini, yakni:
- a. Keterjangkauan harga: diperlukan tinjauan ulang guna menarik daya beli.
  - b. Kesesuaian harga dengan kualitas produk: diperlukan tinjauan ulang guna menarik daya beli.
  - c. Daya saing harga: diperlukan tinjauan ulang guna menarik daya beli.
  - d. Kesesuaian harga dengan manfaat: diperlukan tinjauan ulang guna menarik daya beli.

3. Lokasi: bagi perusahaan lokasi merupakan faktor pendukung yang mutlak harus dimiliki. Peningkatan perlu dilakukan pada indikator lokasi penelitian ini, yakni:
  - a. Lokasi mudah dijangkau: perlu ditingkatkan mengenai akses menuju perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti menambahkan petunjuk arah menuju perumahan di jalan raya.
  - b. Ketersediaan lahan parkir: perlu ditingkatkan mengenai lahan parkir khusus untuk tamu di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik.
  - c. Memiliki tempat yang cukup luas: perlu ditingkatkan mengenai tanah tanpa bangunan yang luas di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti penambahan lahan teras rumah.
  - d. Lingkungan sekitar yang nyaman: perlu ditingkatkan mengenai keramahan penduduk sekitar dan keamanan di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti penambahan kamera CCTV disetiap sudut perumahan dan pos keamanan.
4. Kualitas produk: bagi perusahaan kualitas produk merupakan faktor pendukung yang mutlak harus dimiliki. Peningkatan perlu dilakukan pada indikator kualitas produk penelitian ini, yakni:
  - a. Kinerja (*Performance*): perlu ditingkatkan mengenai desain eksterior yang menarik perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti memberikan gambar animasi 3D pada calon pembeli.
  - b. Keistimewaan tambahan (*Features*): perlu ditingkatkan mengenai desain eksterior yang berbeda dengan lingkungan sekitar atau rumah lainnya di

perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti memberikan gambar animasi 3D dan pembeli diberikan minimal ada 20 macam desain eksterior.

- c. Keandalan (*Reliability*): perlu ditingkatkan mengenai ketahanan terhadap bocor dan kekuatan pondasi beserta dinding di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti menyediakan 1 rumah untuk *trial and error*, guna pengujian kekuatan rumah.
- d. Kesesuaian dengan spesifikasi (*Conformance to Specifications*): perlu ditingkatkan dan disesuaikan mengenai desain eksterior dengan realita rumah di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik.
- e. Daya Tahan (*Durability*): perlu ditingkatkan mengenai ketahanan bangunan, khususnya cat di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti menyediakan 1 rumah untuk *trial and error*, guna pengujian kekuatan rumah dan ketahanan cat.
- f. Estetika (*Asthetic*): perlu ditingkatkan mengenai desain interior yang berbeda dengan lingkungan sekitar atau rumah lainnya di perumahan Regency Mayjend Sungkono Gresik seperti memberikan gambar animasi 3D dan pembeli diberikan minimal ada 20 macam desain eksterior.

### **5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dengan memperbanyak jumlah sampel supaya mendapatkan hasil yang maksimal

dan menambahkan variabel-variabel lainnya seperti persepsi resiko, kualitas layanan.

