

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi Harga, Lokasi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga ( $X_1$ ) tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) Rumah Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung.
2. Lokasi ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) Rumah Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung.
3. Promosi ( $X_3$ ) berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian (Y) Rumah Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung.
4. Harga ( $X_1$ ), Lokasi ( $X_2$ ) dan Promosi ( $X_3$ ) berpengaruh secara simultan terhadap Keputusan Pembelian (Y) Rumah Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran kepada pihak manajemen Perumahan Villa Bukit Tirtayasa Bandar Lampung.

### 1. Bagi Perusahaan

- Harga  
Peneliti menyarankan kepada perusahaan agar dapat menyesuaikan harga sesuai dengan kemampuan konsumen dalam melakukan pembelian.
- Promosi  
Peneliti menyarankan agar promosi yang dilakukan tidak hanya dengan media cetak, melainkan media masa dan media online yang memiliki efektifitas lebih tinggi untuk diterima oleh masyarakat dengan mudah.
- Lokasi  
Peneliti menyarankan agar dapat membangun perumahan berikutnya apabila ada, untuk dibangun didaerah yang lebih strategis agar menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori-teori yang berkaitan dengan Pemasaran, Harga, Lokasi, Promosi dan Keputusan Pembelian. Demi kemajuan ilmu pengetahuan, diharapkan bagi peneliti selanjutnya menggunakan indikator lainnya Seperti Daya Beli Konsumen.