

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa poin penting sebagai berikut:

1. Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel harga memiliki nilai thitung 3,853 ($> 1,656$) dan tingkat signifikansinya lebih kecil dari 0,05 ($0,002 < 0,05$). Artinya, semakin sesuai harga yang ditawarkan dengan nilai yang dirasakan konsumen, maka semakin besar kemungkinan mereka untuk mengambil keputusan pembelian. Harga yang kompetitif, terjangkau, dan sesuai dengan kualitas rumah menjadi faktor penting yang mendorong minat beli konsumen.
2. Fasilitas berpengaruh positif dan tapi tidak signifikan terhadap keputusan pembelian.
Diketahui nilai T hitung ($1,792 > 1,656$) dan signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,075 > 0,05$) membuktikan bahwa fasilitas yang lengkap dan memadai menjadi pertimbangan utama bagi konsumen dalam memilih tempat tinggal. Keberadaan fasilitas seperti sistem keamanan, tempat ibadah, taman bermain, dan akses jalan yang baik meningkatkan kenyamanan, sehingga memengaruhi keputusan pembelian rumah.
3. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Dengan nilai nilai t hitung ($3,601 > 1,656$) dan nilai signifikansi jauh di bawah $0,05$ ($0,000 < 0,05$), dapat disimpulkan bahwa lokasi perumahan yang strategis dan mudah diakses merupakan salah satu aspek paling dominan dalam menentukan keputusan pembelian. Konsumen cenderung memilih rumah yang dekat dengan pusat kota, fasilitas publik, dan memiliki akses transportasi yang baik karena mendukung aktivitas harian mereka.

4. Harga, fasilitas, dan lokasi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai Fhitung sebesar $41,799 > Ftabel 2,67$. Selain itu, nilai Adjusted R Square sebesar $0,476$ mengindikasikan bahwa ketiga variabel tersebut secara bersama-sama mampu menjelaskan $47,6\%$ variasi keputusan pembelian, sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Artinya, konsumen mempertimbangkan kombinasi dari harga yang sesuai, fasilitas yang lengkap, dan lokasi yang strategis dalam mengambil keputusan untuk membeli rumah.

B. Saran

1. Bagi Pengembang

Disarankan untuk menetapkan harga yang kompetitif dan transparan, serta menyediakan program promo atau cicilan yang ringan guna meningkatkan minat konsumen dalam melakukan pembelian.

2. Bagi Konsumen

Sebaiknya konsumen melakukan perbandingan harga dan fasilitas antar pilihan perumahan agar dapat mengambil keputusan pembelian yang tepat dan sesuai dengan kemampuan finansial.

3. Bagi Pemerintah Daerah

Pemerintah daerah diharapkan dapat memberikan pengawasan serta regulasi yang mendukung agar harga perumahan tetap terjangkau dan layak bagi masyarakat.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain, seperti kualitas pelayanan atau citra merek, serta memperluas cakupan wilayah penelitian agar hasil yang diperoleh lebih komprehensif.