

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hubungan antara variabel harga terhadap keputusan pembelian adalah sedang dan positif sebesar 0,405 (40,5 persen).
2. Hasil dari perhitungan uji F didapat bahwa angka signifikan dalam penelitian sebesar $0,000 < 0,05$, yang berarti variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Regresi sederhana yaitu $Y = 21,349 + 0,527X$. Metode penetapan harga yang digunakan oleh PT Bagus Utama Karya Palembang adalah metode *Cost – Plus Pricing Method* dan faktor-faktor yang menjadi pertimbangan adalah: bahan material, harga saingan, lokasi dan fasilitas-fasilitas yang diberikan, maka jika terjadi perubahan terhadap faktor harga sebesar 1 (satu) persen akan berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 52,7 persen.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian ini, penulis menyarankan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi pihak-pihak yang terkait, khususnya dalam hal untuk meningkatkan volume penjualan yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya menetapkan harga jangan relatif tinggi, melainkan sesuai dengan daya beli konsumen.
2. Perusahaan sebaiknya mengalokasikan dana tipe 90 untuk pembangunan rumah tipe 45 dan 70 saja, dikarenakan kedua tipe rumah itulah yang paling banyak terjual.
3. Sebaiknya jika perusahaan tetap pada harga awal, perusahaan juga harus memperhatikan 3 (tiga) faktor lain seperti produk, promosi, dan tempat.