

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1.Simpulan**

Berdasarkan temuan dari teori dan penelitian yang telah dilakukan, pada PT Rexvin Propertindo dapat disimpulkan

1. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan pada PT Rexvin Propertindo Batam, berdasarkan hasil kuesioner yang disebarakan kepada responden, didapatkan bahwa pertanyaan dengan skor tertinggi adalah lokasi yang sering dilalui oleh orang banyak.
2. *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan pada PT Rexvin propertindo Batam, berdasarkan hasil kuesioner yang disebarakan kepada responden, didapatkan bahwa pertanyaan dengan skor tertinggi adalah *personal selling* telah memahami produk yang ditawarkan atau dijual.
3. Lokasi dan *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian perumahan pada PT Rexvin Propertindo Batam

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang ada diatas, terdapat beberapa saran untuk masa yang akan datang sebagai berikut:

1. Bagi PT Rexvin Propertindo

Untuk meningkatkan keputusan pembelian bagi para konsumen dimasa yang akan datang, sebaiknya PT Rexvin Propertindo memperhatikan lokasi pembangunan dengan rinci sebelum dilakukan penjualan agar kelak terdapat

minim keluhan dari pembeli, serta akan lebih baik apabila tenaga penjual *personal selling* diberikan pelatihan agar bisa meningkatkan ilmu dalam menjual, mendekati pembeli dan bisa meningkatkan keputusan pembelian bagi para konsumen.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya agar bisa lebih mengembangkan penelitian ini, bisa meneliti pengaruh lain agar bisa meningkatkan keputusan pembelian pada PT Rexvin Propertindo, peneliti selanjutnya dapat memakai variabel lain selain variabel lokasi dan *personal selling*.