

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisa dan pengujian data yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) properti pada PT Alpha Central Propertindo.
2. Promosi (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) properti pada PT Alpha Central Propertindo.
3. Kualitas pelayanan (X1) dan promosi (X2) secara silmutan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) properti pada PT Alpha Central Propertindo.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan simpulan diatas, untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen maka penulis memberikan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Dalam meningkatkan kualitas pelayanan, pihak perusahaan perlu untuk meningkatkan tingkat daya tanggap dan bisa memahami apa yang diinginkan konsumen dalam melayani konsumen terhadap keluhan yang disampaikan konsumen. Sehingga dapat menaikkan rasa minat atau tertariknya konsumen pada properti yang dijual oleh perusahaan.
2. Selain kualitas pelayanan, promosi juga merupakan kegiatan yang sangat penting untuk menonjolkan atau memperkenalkan kelebihan

3. dan properti-properti yang dijual atau dipasarkan oleh perusahaan kepada konsumen.
4. Untuk peneliti selanjutnya agar bisa mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel-variabel yang berbeda maupun sampel yang diteliti. Agar penelitian-penelitian sebelumnya bisa menjadi bandingan bagi para peneliti selanjutnya.