

BAB V

PENUTUP

BAB V ini merupakan akhir dari penelitian yang dilakukan. Dimana dalam BAB V peneliti akan menjabarkan kesimpulan dari seluruh hasil penelitian dan juga saran-saran yang peneliti berikan baik untuk PT X dan juga untuk peneliti berikutnya

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka peneliti mencoba menyimpulkan penelitian sebagai berikut:

1. *Pull Strategy* yang dilakukan PT X dalam membangun kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang melalui kegiatan yaitu pameran dan *open table* berupa kegiatan *flyering* atau pembagian selebaran *flyer* yang berisikan informasi mengenai perumahan Y Tangerang.
2. *Push Strategy* yang dilakukan PT X dalam membangun kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang melalui 2 cara yaitu, dengan *gimmick* yang dilakukan berupa tawaran hadiah, promosi khusus, dan diskon bagi pembeli yang berminat, lalu menggunakan *branding* “XX Group” dalam kegiatan pemasarannya.
3. *Pass Strategy* yang dilakukan PT X dalam membangun kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang melalui cara yaitu, perapihan lingkungan melalui arsitektur dan desain lansekap yang ramah lingkungan dan pengelolaan kawasan seperti penataan tata

ruang yang baik, penghijaun dan pemeliharaan tanaman, serta pembersihan kawasan.

4. Strategi Pemasaran PT X dalam membangun kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang melalui strategi *Pull Strategy*, *Push Strategy*, dan *Pass Strategy* disimpulkan bahwa dapat untuk menjawab bagaimana strategi Pemasaran PT X yang direncanakan mampu dalam membangun kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang dibuktikan dengan jumlah klaster yang sudah dibangun dan unit rumah yang sudah terjual oleh PT X sesuai dengan capaian target. Sebuah harapan besar dari PT X adalah strategi Pemasaran yang direncanakan dapat terus berdampak besar pada kepercayaan pembeli rumah di kawasan perumahan Y Tangerang, efek yang diharapkan dapat berlanjut berkesinambungan dalam jangka waktu yang Panjang.

5.2. Saran

Setelah melakukan proses penelitian, peneliti dapat memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh PT X, yaitu sebagai berikut:

5.2.1. Saran Bagi PT X

1. Dapat lebih memanfaatkan Teknologi Digital dalam pemasaran untuk menggunakan teknologi seperti *virtual reality* untuk memberikan pengalaman yang lebih mendalam kepada calon pembeli.

2. Selenggarakan acara dan seminar tentang tren perumahan terkini, desain interior, atau investasi *property* untuk membangun kepercayaan, dan menciptakan hubungan yang positif dengan berbagai pemangku kepentingan.
3. PT X terus memertahankan hubungan baik dengan komunitas lokal dan terlibat aktif dalam kegiatan sosial dan komunitas sekitar. Ini dapat memperkuat citra perusahaan sebagai anggota masyarakat yang peduli dan bertanggung jawab.

5.2.2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat membaca dan mencari referensi yang lebih luas lagi agar mendapat wawasan baru.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mempersiapkan diri dalam pelaksanaan penelitian baik fisik maupun mental.
3. Peneliti selanjutnya diharapkan dalam melakukan penelitian bisa menggunakan observasi partisipan agar dapat melihat langsung keadaan lapangan.
4. Lingkungan menjadi faktor penting dalam proses penyusunan skripsi, disarankan agar memperhatikan kondisi lingkungan kemudian mencari tempat yang nyaman agar proses penyusunan skripsi bisa dikerjakan secara kondusif.