

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan perhitungan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Mayoritas responden memiliki penghasilan rata-rata Rp. 4.000.000,-/bulan dengan tingkat pendidikan S1 / S2 / S3 dan bekerja sebagai pegawai perusahaan swasta.
2. Kemampuan responden dalam berinvestasi berada pada nilai Rp. 800.000,-/bulan dengan nilai kemauan responden dalam membayar adalah Rp. 449.000,-/bulan dan memiliki kemampuan untuk berinvestasi terhadap bangunan properti dengan kisaran harga Rp. 300.000.000,- s/d Rp. 500.000.000,-. Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden berada pada kondisi *Choice Occupants*, yaitu kondisi dimana responden memiliki kebebasan dalam mengambil keputusan untuk berinvestasi tanpa mengkhawatirkan kemampuan membayar. Namun dengan tingginya harga jual dari *Starfish Residence* tipe 160/297, belum dapat dijangkau oleh responden dengan ATP Individual dan WTP rata-rata yang relatif kecil.
3. Faktor penentu keputusan responden untuk berinvestasi terhadap properti antara lain adalah penghasilan responden, kebutuhan responden terhadap bangunan properti, bentuk fisik dan fasilitas properti, tingkat Pendidikan responden, pekerjaan responden dan harga properti yang ditawarkan oleh pengembang.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan sebagai bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya dan juga kepada *stakeholder* dan pembaca adalah sebagai berikut :

1. Pembangunan properti sebaiknya diiringi dengan mempertimbangkan minat, kemampuan dan kemauan daya beli masyarakat terhadap properti yang ditawarkan.
2. Pembangunan yang bersifat kontinyu tanpa memperhatikan target pasar dan kebutuhan masyarakat akan berakibat pada kurangnya ketersediaan lahan di masa yang akan datang.
3. Masyarakat kota Batam sebagian besar memiliki kemampuan untuk berinvestasi pada bangunan properti dengan kisaran harga Rp. 300.000.000,- s/d Rp. 500.000.000,-, namun keinginannya yang relatif kecil akan berakibat kurang baik pada pengembang, sehingga disarankan agar para pengembang dapat mengembangkan hunian dengan harga yang mampu dijangkau oleh masyarakat dan meningkatkan metode pemasaran yang lebih kreatif sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk berinvestasi. Sebab pembangunan dengan skala besar dan harga yang terlalu tinggi akan mengurangi minat masyarakat sehingga keinginan untuk berinvestasi menjadi lebih kecil.