

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Citra, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Masuk Sekolah Menengah Pertama pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari analisis deskriptif pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan bahwa:
 - a. Tanggapan orang tua mengenai citra pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung termasuk dalam kategori “Baik”. Hal ini didasari pada masing-masing alat ukur, alat ukur tertinggi ada pada Lulusan yang sukses dan alat ukur terendah ada pada Akreditasi lembaga yang baik.
 - b. Tanggapan orang tua mengenai harga pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung termasuk dalam kategori “Sesuai”. Hal ini didasari pada masing-masing alat ukur, alat ukur tertinggi ada pada Kesesuaian Biaya dengan Manfaat dan alat ukur terendah ada pada Keterjangkauan Biaya.
 - c. Tanggapan orang tua mengenai lokasi pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung termasuk dalam kategori “Strategis”. Hal ini didasari pada masing-masing alat ukur, alat ukur tertinggi ada pada Akses dan alat ukur terendah ada pada Lingkungan.
 - d. Tanggapan orang tua mengenai keputusan pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung termasuk dalam kategori “Tinggi”. Hal ini didasari pada masing-masing alat ukur, alat ukur tertinggi ada pada Kemantapan pada Sebuah

Produk dan alat ukur terendah ada pada Memberikan Rekomendasi kepada Orang Lain.

2. Berdasarkan pembahasan mengenai pengaruh citra, harga, dan lokasi terhadap keputusan orang tua dalam memilih SMP Plus Intan Al-Sali, berikut adalah kesimpulan dari analisis verifikatif:

a. Pengaruh Citra Terhadap Keputusan Orang Tua

Hasil uji t menunjukkan bahwa citra sekolah memiliki nilai sebesar 3.17, yang mengindikasikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan orang tua. Ini berarti bahwa semakin baik citra yang dibangun oleh SMP Plus Intan Al-Sali, semakin besar pula keputusan positif yang diambil oleh orang tua untuk menyekolahkan anak mereka di sana. Sekolah harus terus meningkatkan citra yang baik di mata masyarakat untuk mempertahankan kepercayaan dan mencapai tujuan menjadi sekolah favorit.

b. Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Orang Tua

Harga menunjukkan nilai sebesar 3.76 dalam uji t, yang juga menandakan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan orang tua. Harga yang terjangkau dan sesuai dengan harapan orang tua meningkatkan ketertarikan dan keputusan mereka untuk memilih SMP Plus Intan Al-Sali. Penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen pada segmen pasar tertentu bersedia membayar harga tinggi untuk layanan pendidikan berkualitas, asalkan harga tersebut seimbang dengan manfaat yang diperoleh.

c. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Orang Tua

Dengan nilai uji t sebesar 2.58, lokasi juga menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan orang tua. Lokasi yang strategis membuat sekolah lebih populer di mata orang tua dan mempengaruhi keputusan mereka untuk menyekolahkan anak di SMP Plus Intan Al-Sali. Penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi yang strategis memiliki pengaruh signifikan terhadap popularitas sekolah.

d. Pengaruh Citra, Harga, dan Lokasi Terhadap Keputusan Orang Tua

Analisis menunjukkan bahwa citra, harga, dan lokasi semuanya memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan orang tua, dengan hasil uji sebesar 73.02. Ini berarti ketiga variabel tersebut secara kolektif memainkan peran penting dalam keputusan orang tua untuk memilih SMP Plus Intan Al-Sali. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kualitas citra, keterjangkauan harga, dan strategisnya lokasi merupakan faktor utama yang mempengaruhi keputusan orang tua secara signifikan. Dari ketiga variabel tersebut, harga memberikan pengaruh paling besar, diikuti oleh citra dan lokasi.

Secara keseluruhan, data yang diperoleh mengonfirmasi bahwa citra, harga, dan lokasi masing-masing memiliki kontribusi signifikan terhadap keputusan orang tua, dengan harga menjadi faktor yang paling dominan. Hal ini menunjukkan pentingnya bagi sekolah untuk terus meningkatkan citra, menawarkan harga yang kompetitif, dan memilih lokasi yang strategis untuk menarik minat orang tua.

5.2 Saran

Berikut saran yang perlu dipertimbangkan dari hasil penelitian ini tentang Pengaruh Citra, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Masuk Sekolah Menengah Pertama pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung yaitu sebagai berikut:

1. Untuk citra pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung

a. Akreditasi Lembaga yang Baik

Pastikan sekolah memiliki akreditasi yang diakui secara nasional atau internasional untuk meningkatkan kepercayaan orang tua.

b. Prestasi yang Diraih Lembaga

Publikasikan prestasi akademik dan non-akademik yang telah diraih oleh sekolah untuk menarik perhatian orang tua.

c. Tenaga Pengajar yang Profesional

Rekrut dan pertahankan tenaga pengajar yang berkualitas dan berpengalaman untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

d. Layanan yang Berkualitas

Tingkatkan layanan pendidikan dan fasilitas pendukung lainnya untuk memberikan pengalaman belajar yang optimal.

e. Lulusan yang Sukses

Tampilkan kisah sukses alumni yang telah mencapai prestasi di berbagai bidang untuk menunjukkan kualitas pendidikan yang diberikan.

2. Untuk harga pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung

a. Keterjangkauan Harga

Tetapkan biaya pendidikan yang terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat tanpa mengorbankan kualitas.

b. Kesesuaian Harga dengan Kualitas Jasa

Pastikan harga yang ditetapkan sebanding dengan kualitas pendidikan dan fasilitas yang diberikan.

c. Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Jelaskan manfaat yang akan diperoleh siswa dari biaya yang dibayarkan, seperti fasilitas, program ekstrakurikuler, dan lain-lain.

d. Harga Sesuai Kemampuan atau Daya Saing Harga

Lakukan survei pasar untuk memastikan harga yang ditetapkan kompetitif dan sesuai dengan kemampuan finansial orang tua.

3. Untuk lokasi pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung

a. Akses

Pastikan lokasi sekolah mudah diakses oleh transportasi umum dan memiliki rute yang aman bagi siswa.

b. Visibilitas

Pilih lokasi yang mudah terlihat dan dikenal oleh masyarakat untuk meningkatkan popularitas sekolah.

c. Tempat Parkir

Sediakan fasilitas parkir yang memadai untuk kenyamanan orang tua dan pengunjung.

d. Lingkungan

Pastikan lingkungan sekitar sekolah aman, nyaman, dan mendukung proses belajar mengajar.

e. Persaingan

Analisis keberadaan sekolah lain di sekitar lokasi untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat.

4. Untuk keputusan orang tua pada SMP Plus Intan Al-Sali di Bandung

a. Kemantapan pada Sebuah Produk

Berikan informasi yang jelas dan transparan mengenai keunggulan sekolah untuk membantu orang tua membuat keputusan yang mantap.

b. Kebiasaan dalam Membeli Produk

Pahami kebiasaan dan preferensi orang tua dalam memilih sekolah untuk menyesuaikan strategi pemasaran.

c. Memberikan Rekomendasi kepada Orang Lain

Dorong orang tua yang puas dengan layanan sekolah untuk memberikan rekomendasi kepada orang lain.

d. Melakukan Pembelian Ulang

Jaga hubungan baik dengan orang tua dan alumni untuk meningkatkan kemungkinan mereka memilih sekolah kembali untuk anak-anak mereka yang lain.