
BAB 6

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis serta pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan atas penelitian ini yaitu :

1. Informasi Kualitas UKM yang mempunyai pengaruh signifikan dan positif terhadap Minat Memilih UKM sebagai Perguruan Tinggi adalah :
 - Kebanggaan Diterima
 - Banyak yang merekomendasikan
 - Biaya yang sesuai dengan kualitas
 - Biaya yang sesuai dengan kemampuan orangtua
2. a. Ada perbedaan *Brand Assocation* UKM dengan *Brand Assocation* UNPAR dan STIEB. Keunggulan UKM merupakan asosiasi merek dari UKM. Dipersepsikan bahwa asosiasi merek UKM cenderung pada hal-hal fisik. Asosiasi merek UNPAR cenderung pada kualitas pendidikan, dan asosiasi merek STIEB cenderung pada biayanya.
b. Keunggulan/asosiasi UKM yang mempengaruhi Minat Memilih UKM sebagai Perguruan Tinggi adalah dalam hal banyak yang merekomendasikan.
3. a. Strategi yang digunakan untuk meningkatkan Minat adalah dengan menonjolkan informasi tentang kebanggaan bila diterima di UKM, UKM banyak direkomendasikan, biaya kuliah di UKM sesuai dengan kualitas dan kemampuan orangtua. Sebaliknya informasi tentang kurikulum dikurangi.
b. Strategi untuk menentukan apa yang harus dipromosikan menggunakan strategi Diferensiasi, yaitu *single-benefit positioning*.

- c. Atribut yang penting-tertinggal dilakukan investasi terlebih dahulu, baru kemudian dikomunikasikan kepada masyarakat. Sedangkan atribut yang penting-unggul dipertahankan.

6.2 Saran

Saran dari penelitian ini ditujukan kepada bagian Humas UKM dan kepada UKM sendiri. Adapun saran yang penulis usulkan, selengkapnya dapat dilihat di sub bab 5.3.

6.2.1 Saran untuk bagian Humas UKM

Adapun atribut yang perlu diinvestasikan dulu baru dikomunikasikan oleh bagian Humas guna meningkatkan Minat Memilih UKM adalah :

1. Kebanggaan Diterima
 - Mengadakan USM (Ujian Saringan Masuk) lebih awal dari UNPAR dan adanya mahasiswa cadangan sebaiknya diminimasi.
 - Memperketat kriteria mutu penerimaan mahasiswa baru.
2. Biaya yang terjangkau
 - Memberikan PMDK kepada siswa-siswa SLTA yang mempunyai prestasi di sekolahnya terutama untuk jurusan-jurusan favorite, seperti Kedokteran dan Teknik Elektro.

Setelah atribut tersebut diinvestasikan, bagian Humas mengkomunikasikannya dengan masyarakat bahwa :

- ❖ Adalah suatu Kebanggaan bila Diterima di UKM.
- ❖ Biaya kuliah di UKM sesuai dengan kualitas yang diberikan dengan menampilkan perbandingan biaya kuliah.
- ❖ Biaya yang harus dikeluarkan bukan hanya biaya kuliah tetapi juga biaya hidup dan biaya kost. Oleh karena itu, biaya kuliah di UKM terjangkau dengan adanya PMDK, bea siswa, “*home stay*”, asrama, dan kantin.

Sementara itu, strategi untuk mempertahankan atribut yang penting-unggul (banyak yang merekomendasikan) adalah dengan :

- Melibatkan mahasiswa dalam aktivitas promosi, terutama mahasiswa yang puas dengan UKM.

- Memanjang profil alumni-alumni yang berhasil di masyarakat dengan pesan sponsor “saya bisa berhasil karena pendidikan yang diberikan di UKM”.

6.2.2 Saran untuk UKM

Atribut yang perlu diinvestasikan dulu oleh UKM, baru dikomunikasikan oleh pihak Humas adalah :

1. Kebanggaan Diterima
 - Mendorong unit-unit kegiatan dan HIMA untuk mengadakan kegiatan yang melibatkan siswa-siswa SLTA.
 - Mengikuti kegiatan-kegiatan yang diadakan sekolah-sekolah dengan menjadi sponsor acara atau dengan menampilkan *performance* dari unit-unit kegiatan di UKM.
2. Biaya kuliah yang sesuai dengan kualitas
 - Mempertahankan kualitas UKM
3. Biaya yang terjangkau
 - Memberikan bea siswa
 - Menyediakan fasilitas “*home stay*”
 - Menyediakan fasilitas asrama
 - Menyediakan kantin dengan harga mahasiswa

6.2.3 Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Untuk mengetahui secara lebih spesifik tentang Citra UKM, maka penulis mengajukan saran untuk penelitian selanjutnya, yaitu dengan :

- ☞ Meneliti citra tiap jurusan karena penulis menduga bahwa citra jurusan memiliki pengaruh yang cukup kuat terhadap Minat mendaftar di UKM.
- ☞ Pengaruh informasi tentang kurikulum terhadap Minat yang menghasilkan pengaruh signifikan tetapi berbanding terbalik perlu diteliti lebih dalam.