

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil pengumpulan data, pengolahan data dan analisis maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang dianggap penting oleh siswa SMA mengenai suatu perguruan tinggi adalah dapat dilihat pada tabel dibawah ini .

Tabel 6.1  
Tingkat Kepentingan 1

No	Variabel	Pernyataan	Rata-rata
			Nilai Cluster
1	VAR00008	Kemudahan untuk mendapatkan pekerjaan setelah lulus kuliah	3.87
2	VAR00013	Adanya fasilitas yang lengkap di setiap laboratorium	3.80
3	VAR00012	Perpustakaan memiliki koleksi buku yang lengkap	3.79
4	VAR00029	Adanya fasilitas yang lengkap di dalam ruang kuliah (OHP, LCD, laptop/komputer, dll.)	3.73
5	VAR00032	Adanya fasilitas komputer untuk mendukung proses pembelajaran bagi mahasiswa	3.69
6	VAR00009	Adanya kegiatan yang bekerjasama dengan perusahaan dan industri	3.68
7	VAR00028	Tersedianya ruang kuliah yang nyaman	3.68
8	VAR00011	Adanya beasiswa bagi siswa-siswa yang kurang mampu	3.68
9	VAR00049	Staf pengajar yang berkualitas dan berpengalaman (kompeten)	3.65
10	VAR00001	Adanya beragam pilihan jurusan/program studi yang disediakan	3.65
11	VAR00050	Citra/reputasi perguruan tinggi yang baik	3.62
12	VAR00010	Adanya beasiswa bagi siswa-siswa yang berprestasi	3.61
13	VAR00045	Adanya fasilitas hotspot yang merupakan fasilitas internet	3.58
14	VAR00002	Jurusan yang ditawarkan terakreditasi baik (minimal B)	3.53
15	VAR00019	Lokasi perguruan tinggi yang mudah dijangkau	3.52
16	VAR00041	Adanya fasilitas pelayanan yang berkaitan dengan studi lanjut	3.49
17	VAR00017	Biaya praktikum yang terjangkau	3.47
18	VAR00016	Biaya kuliah yang dikeluarkan persemester/caturwulan terjangkau	3.47
19	VAR00040	Adanya fasilitas pelayanan yang berkaitan dengan dunia kerja	3.46
20	VAR00034	Adanya daerah hijau (taman) di dalam perguruan tinggi	3.44
21	VAR00015	Biaya daftar ulang sebagai mahasiswa baru yang terjangkau	3.43
22	VAR00020	Adanya tempat kos di sekitar perguruan tinggi	3.43
23	VAR00053	Kemudahan mendapatkan informasi mengenai perguruan tinggi (melalui internet/brosur)	3.42
24	VAR00031	Adanya lapangan parkir yang mencukupi sehingga mahasiswa dapat memarkirkan kendaraannya dengan cepat dan mudah	3.42
25	VAR00054	Kemudahan prosedur pelaksanaan ujian saringan masuk	3.42
26	VAR00033	Adanya fasilitas kantin di dalam perguruan tinggi	3.41
27	VAR00048	Keramahan "customer service" dalam melayani tamu	3.41

Tabel 6.2  
Tingkat Kepentingan Prioritas 2

No	Variabel	Pernyataan	Rata-rata
			Nilai Cluster
1	VAR00055	Ujian saringan masuk dapat dilakukan di luar perguruan tinggi	3.39
2	VAR00042	Adanya fasilitas pelayanan yang berkaitan dengan konsultasi kemahasiswaan	3.38
3	VAR00035	Adanya fasilitas poliklinik di dalam perguruan tinggi	3.38
4	VAR00004	Adanya kegiatan keagamaan secara rutin	3.37
5	VAR00051	Kemudahan dalam mendapatkan formulir ujian saringan masuk	3.34
6	VAR00007	Adanya kesempatan untuk pertukaran pelajar ke luar negeri	3.33
7	VAR00018	Adanya sarana transportasi umum yang melalui perguruan tinggi	3.33
8	VAR00044	Desain interior yang menarik	3.33
9	VAR00037	Adanya fasilitas bank di dalam perguruan tinggi	3.33
10	VAR00024	Adanya program pengenalan perguruan tinggi ke sekolah-sekolah melalui pameran, presentasi dan pembagian brosur	3.32
11	VAR00052	Kemudahan dalam melakukan pendaftaran ulang menjadi mahasiswa baru	3.32
12	VAR00030	Adanya fasilitas sarana olahraga yang lengkap	3.32
13	VAR00039	Adanya fasilitas fotocopy di dalam perguruan tinggi	3.31
14	VAR00003	Adanya wadah/unit kegiatan olahraga dan kesenian yang beragam	3.29
15	VAR00022	Adanya fasilitas umum (wartel, warnet, minimarket, dll.) di sekitar perguruan tinggi	3.28
16	VAR00005	Adanya wadah/unit organisasi kemahasiswaan	3.26
17	VAR00038	Adanya fasilitas penjualan alat tulis di dalam perguruan tinggi	3.23
18	VAR00023	Adanya penerimaan program penelusuran minat dan kemampuan (PMDK) untuk menerima siswa berprestasi tanpa ujian saringan masuk	3.22
19	VAR00046	Adanya fasilitas business center sebagai tempat pelatihan kerja dan sewa menyewa komputer	3.22
20	VAR00043	Penampilan gedung yang menarik (desain eksterior)	3.22
21	VAR00014	Harga pembelian formulir ujian saringan masuk yang terjangkau	3.21
22	VAR00021	Adanya berbagai tempat makan di sekitar perguruan tinggi	3.18
23	VAR00047	Adanya fasilitas gedung teater	3.09
24	VAR00027	Adanya pengenalan perguruan tinggi melalui koran	3.06
25	VAR00006	Waktu tempuh studi yang singkat	3.02
26	VAR00025	Adanya pengenalan perguruan tinggi melalui televisi	3.02
27	VAR00036	Adanya fasilitas kantor pos di dalam perguruan tinggi	2.99
28	VAR00026	Adanya pengenalan perguruan tinggi melalui radio	2.82

2. Kepuasan terhadap promosi yang telah dilakukan oleh pihak oleh Universitas Kristen Maranatha saat ini dapat dikatakan puas, hal ini dapat dilihat dari hasil dari penelitian yang dilakukan menunjukkan nilai rata-rata dari setiap variabel (dapat dilihat pada tabel 6.3) berada pada batas nilai puas.

Tabel 6.3  
 Nilai Rata-Rata Tiap Variabel

Urutan	Variabel	Mean ( $\bar{x}$ )	Keterangan
1	1	3,29	Puas
2	5	3,19	Puas
3	9	3,10	Puas
4	11	2,90	Puas
5	12	2,87	Puas
6	6	2,87	Puas
7	8	2,81	Puas
8	4	2,81	Puas
9	2	2,74	Puas
10	7	2,74	Puas
11	3	2,71	Puas

Sumber : Pengolahan Data, 2008

3. Faktor-faktor yang memendorong minat siswa SMA untuk masuk UKM adalah kejelasan informasi mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan oleh tim promosi hal ini dapat dilihat dari hasil pengolahan data menggunakan metode regresi linear. Model yang dihasilkan dari regresi linear adalah  

$$Y = 2,452 + 0,302 \text{ VAR9}$$
 Model regresi diatas merupakan BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*) karena telah memenuhi asumsi-asumsi model BLUE.
  
4. Langkah-langkah yang sebaiknya dilakukan oleh pihak oleh Universitas Kristen Maranatha untuk meningkatkan dorongan minat masuk UKM adalah :
  - *Produk* : Melakukan penelitian mengenai kelengkapan fasilitas laboratorium dan perpustakaan, menyediakan beasiswa bagi para mahasiswa berprestasi, menyampaikan unit yang berhubungan dengan dunia kerja (MSCC) oleh tim promosi
  - *Price* : Membuat simulasi biaya-biaya pada saat promosi dan mengadakan penelitian mengenai keterjangkauan biaya-biaya
  - *Place* : Menyampaikan informasi lokasi UKM dan fasilitas disekitar UKM.

- *Promotion* : Meningkatkan promosi melalui situs [www.Maranatha.edu](http://www.Maranatha.edu), tim promosi ikut mempromosikan/ menampilkan situs [www.Maranatha.edu](http://www.Maranatha.edu), waktu menampilkan video clip UKM harus diawal presentasi, penyampaian informasi mengenai beasiswa beserta prosedurnya, membuat video clip secara detail untuk dibagikan kepada para siswa.
- *Physical Evidence* : Penambahan fasilitas lahan parkir dan promosi fasilitas umum dan penunjang melalui *website*.
- *People* : Menyampaikan informasi mengenai staf pengajar UKM.
- *Process* : Melakukan penelitian mengenai prosedur USM UKM.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis mengajukan beberapa saran yaitu :

### 1. Saran Untuk Pihak UKM

Sebaiknya pihak UKM bisa mempertimbangkan usulan yang disampaikan oleh penulis yaitu meningkatkan promosi melalui situs [www.Maranatha.edu](http://www.Maranatha.edu), tim promosi ikut mempromosikan/ menampilkan situs [www.Maranatha.edu](http://www.Maranatha.edu), waktu menampilkan video klip UKM harus diawal presentasi, penyampaian informasi mengenai beasiswa beserta prosedurnya.

### 2. Saran Untuk Penelitian Lebih Lanjut

Untuk penelitian lebih lanjut dapat melakukan penelitian mengenai tingkat kepuasan para siswa-siswa SMA saat melakukan tes ujian saringan masuk UKM atau tingkat kepuasan para mahasiswa baru UKM.