

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Tidak terdapat hubungan antara harga biaya bimbingan belajar dengan permintaan jasa Bimbingan Belajar Primagama Se-Bandung Raya.
2. Terdapat hubungan yang positif antara lokasi dengan permintaan jasa Bimbingan Belajar Primagama Se-Bandung Raya. Dengan demikian semakin strategis lokasi maka permintaan jasa bimbingan belajar semakin meningkat.
3. Terdapat hubungan yang positif antara biaya promosi dengan permintaan jasa Bimbingan Belajar Primagama Se-Bandung Raya. Dengan demikian jika bimbingan belajar meningkatkan biaya promosi maka permintaan jasa bimbingan belajar pun akan meningkat.
4. Terdapat hubungan yang positif antara kualitas hasil bimbingan belajar dengan permintaan jasa Bimbingan Belajar Primagama Se-Bandung Raya. Hubungan yang positif menunjukkan jika bimbingan belajar mampu meningkatkan kualitas hasil bimbingan belajarnya maka permintaan jasa bimbingan belajar pun akan meningkat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang diperoleh penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan antara biaya bimbingan belajar dengan permintaan jasa bimbingan belajar. Maka penulis menyarankan kepada kepala cabang bimbingan belajar untuk meningkatkan permintaan jasa bimbingan belajar tidak perlu menurunkan biaya bimbingan belajar jauh dibawah harga pasar, karena hanya akan mengurangi laba bimbingan belajar dan nantinya akan berdampak pada mekanisme bimbingan belajar. Biaya bimbingan belajar cukup berada ditaraf harga bersaing atau stabil sesuai dengan harga pasar. Lebih baik jika ingin permintaan bimbingan belajar meningkat, pengelola atau kepala cabang bimbingan belajar sebaiknya meningkatkan faktor-faktor lain didalam penelitian ini sudah teruji berpengaruh terhadap permintaan jasa bimbingan belajar seperti biaya promosi, lokasi, dan kualitas.
2. Kepala cabang bimbingan belajar dan pemilik bimbingan belajar diharapkan lebih memperhatikan masalah lokasi jangan terpancing oleh sewa tempat yang murah tetapi lokasinya tidak strategis. Pemilihan lokasi yang tepat penting dilakukan karena calon konsumen dan konsumen yaitu siswa lebih akan memilih lokasi bimbingan belajar yang strategis karena akan lebih memudahkan mereka dalam melakukan aktivitasnya selama kegiatan bimbingan belajar. Maka dari itu bagi bimbingan belajar yang lokasinya masih belum strategis diharapkan mencari lokasi dan pindah ke lokasi yang aksesibilitasnya cukup baik, terdapat banyak berbagai fasilitas umum, dan memperhatikan sentralitas lokasi yaitu dekat atau berada di pusat kota atau

pusat perekonomian daerah tersebut. Hal itu perlu dilakukan untuk keberlangsungan bimbingan belajar dalam menjalankan usahanya.

3. Biaya promosi merupakan variabel yang memiliki nilai tingkat keeratan hubungan paling besar dengan permintaan jasa bimbingan belajar, promosi juga merupakan salah satu ujung tombak keberhasilan suatu usaha. Maka dari itu sangat penting untuk selalu mempunyai anggaran biaya promosi. Penulis menyarankan agar perlunya peningkatan anggaran promosi tiap tahun dengan diimbangi dilakukannya program-program promosi yang spektakuler, tepat sasaran langsung kepada calon konsumen, meningkatkan kualitas brosur dan spanduk, maupun dalam bentuk penawaran iklan dapat mengantisipasi ancaman dari para pesaing yang dapat bisa datang kapan saja. Hal ini sangat perlu dilakukan karena beberapa cabang bimbingan belajar sudah ada yang tidak beroperasi lagi karena lemahnya promosi yang dilakukan.
4. Pemilik bimbingan belajar diharapkan dapat mempertahankan dan lebih baik lagi dapat meningkatkan kualitas hasil bimbingan belajar dengan cara mengadakan pelatihan bagi tentor atau pengajar bimbingan belajar. Pelatihan bagi tentor dimaksudkan agar tentor dapat mengajar lebih baik lagi sehingga menghasilkan siswa yang berkualitas sehingga harapan atau tujuan siswa mengikuti bimbingan belajar dapat tercapai.
5. Pemilik bimbingan belajar disarankan mengikut sertakan pengelola atau kepala cabang bimbingan belajar pada pelatihan manajerial atau pun seminar manajerial, sehingga kemampuan kepala cabang bimbingan belajar dalam

mengelola lembaga bimbingan belajar dapat terasah lebih baik lagi, kreatif dan inovatif.

6. Bagi yang tertarik akan meneliti objek ini lebih lanjut diharapkan menambah variabel lain yang cocok dan lebih memiliki hubungan terhadap permintaan jasa bimbingan belajar.

