

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan terhadap data hasil penelitian yang telah dilakukan, mengenai pengaruh atribut produk dan *customer service* dengan keputusan siswa kelas IX Manajemen Pemasaran (MP) SMK Negeri 1 Sipirok maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara atribut produk terhadap keputusan siswa memasuki SMK kelas IX Manajemen Pemasaran (MP) di SMK Negeri 1 Sipirok dimana nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,972 dengan taraf signifikansi  $0,004 < 0,05$ .
2. Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara *customer service* terhadap keputusan siswa kelas XI MP SMK Negeri 1 Sipirok dimana nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,509 dengan taraf signifikansi  $0,002 < 0,05$ .
3. Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara atribut produk dan *customer service* secara bersama-sama terhadap keputusan siswa memasuki SMK kelas XI MP SMK Negeri 1 Sipirok dimana nilai  $F_{hitung}$  sebesar 9,505 dengan taraf signifikan  $0,002 < 0,05$ .

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka saran yang dapat diambil adalah :

1. Bagi siswa, hendaknya lebih fokus dalam kegiatan belajar, memanfaatkan waktu luang untuk hal positif dan menggunakan fasilitas yang telah diberikan sekolah seperti menggunakan lab yang telah tersedia, membaca di perpustakaan atau berdiskusi dengan teman. Dan lebih meningkatkan lagi motivasi belajarnya agar prestasi yang diraih juga semakin baik, agar siswa/siswi yang ingin mendaftar/masuk ke sekolah dapat mempengaruhi mereka, karena prestasi dari seorang siswa disekolah merupakan atribut produk dari sekolah itu.
2. Bagi guru, diharapkan agar lebih memperhatikan siswanya dan lebih meningkatkan dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan positif pada siswa bukan cenderung menghukum bila siswa melakukan kesalahan. Tetapi memberikan pendekatan atau dengan tindakan lainnya kepada siswa/siswi disekolah karena merupakan pelayanan yang baik yang diberikan kepada murid dan dapat mempengaruhi siswa/siswi yang ingin mendaftar/masuk ke sekolah tersebut karena pelayanan yang diberikan oleh guru itu merupakan *customer service* dari sekolah.
3. Bagi sekolah, diharapkan dapat memberikan pelayanan dan fasilitas yang baik serta positif bagi siswa dalam kegiatan belajar mengajar agar siswa semakin termotivasi untuk meraih prestasi. Agar dapat mempengaruhi siswa/siswi yang ingin mendaftar/masuk ke sekolah tersebut karena

pelayanan serta fasilitas yang diberikan oleh guru itu merupakan atribut produk dan *customer service* dari sekolah.

4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk lebih memantapkan hasil penelitian ini. Perlu dilakukan penelitian yang sejenis dengan populasi yang lebih luas dan melibatkan faktor-faktor lain yang diduga mempengaruhi keputusan siswa memilih pada saat ingin memasuki sekolah lanjutan serta dengan menggunakan metode pengumpulan data lainnya, sehingga akan diperoleh data yang lebih kompleks.