

Jurnal-UMSIDA-risky tesis.docx

by

Submission date: 08-Sep-2022 04:23PM (UTC+0700)

Submission ID: 1895009974

File name: Jurnal-UMSIDA-risky tesis.docx (78.56K)

Word count: 4534

Character count: 28420

PENGARUH MEDIA PROMOSI DAN BRAND IMAGE TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH SMA HANG TUAH DENGAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI VARIABEL INTERVENING

Risqi Rachmadi Fauzan, Sigit Hermawan, Supardi, Hadiah Fitriyah
Program Studi Magister Manajemen
Fakultas Bisnis, Hukum Dan Ilmu Sosial
Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

***Abstract.** This At the end of 2019 in December in Wuhan, China, the world was stirred up and people were made restless by the corona virus (Covid-19) which had an impact on all sectors of human life, not to mention the world of education. Media information promotion facilities used at SMA Hang Tuah 2 in carrying out the process of accepting new students (PPDB) in order to build a brand image by using the Digital Marketing system. The type of research that will be used is associative quantitative research, namely research that is asking for the relationship between two or more variables. This study aims to determine the influence of variables, namely the variable (X) promotional media and brand image on (Y) the decision to choose Hang Tuah 2 High School Sidoarjo. The data obtained were analyzed using SMART-PLS. Promotional media has no significant effect on election decisions. Brand Image has a significant influence on election decisions. Promotional media has no significant effect on digital marketing. Brand Image has a significant influence on digital marketing. Digital Marketing has a significant influence on election decisions. Promotional media does not have a significant influence on the selection decision through digital marketing as an intervening variable. Brand Image does not have a significant influence on election decisions through digital marketing as an intervening variable. Word of mouth is the most powerful promotional technique in this study, the role of people is very important in promoting services. Customers are very close to service delivery.*

***Keywords** - Promotional Media, Brand Image, Digital Marketing, Election Decision, PLS*

***Abstrak.** Pada akhir 2019 pada bulan Desember di Wuhan, Tiongkok dunia di hebohkan dan masyarakat dibuat resah dengan virus corona (Covid-19) yang berdampak pada semua sektor kehidupan manusia tak luput dengan dunia pendidikan. Media sarana promosi informasi yang digunakan pada SMA Hang Tuah 2 dalam melaksanakan proses penerimaan peserta didik baru (PPDB) demi membangun brand image yaitu dengan menggunakan sistem Digital Marketing. Jenis penelitian yang akan digunakan adalah jenis penelitian Kuantitatif asosiatif, yaitu penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui adanya pengaruh dari variabel, yaitu variabel (X) media promosi dan brand image terhadap (Y) keputusan pemilihan SMA Hang Tuah 2 Sidoarjo. Data yang didapatkan dianalisa menggunakan SMART-PLS. Media Promosi memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap keputusan pemilihan. Brand Image memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan. Media Promosi memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap digital marketing. Brand Image memiliki pengaruh signifikan terhadap digital marketing. Digital Marketing memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan. Media Promosi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan melalui digital marketing sebagai variabel intervening. Brand Image tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan melalui digital marketing sebagai variabel intervening. Informasi dari mulut ke mulut merupakan teknik promosi yang paling ampuh dalam penelitian ini peranan orang sangat penting dalam mempromosikan jasa. Pelanggan sangat dekat dengan penyampaian jasa.*

***Kata Kunci** - Media Promosi, Brand Image, Digital Marketing, Keputusan Pemilihan, PLS*

I. PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan salah satu hak yang dimiliki oleh setiap manusia yang ada didunia. Pendidikan merupakan salah satu jembatan yang dapat kita tempuh agar kita dapat melihat isi yang ada didunia dan alam semesta dengan pendidikan kita juga dapat meraih apa yang kita cita-cita dan inginkan.

Adapun salah satu tujuan nasional Indonesia yang terdapat pada pembukaan Undang - Undang Dasar Negara Republik Indonesia yaitu “Mencerdaskan Kehidupan Bangsa dan Mengembangkan Manusia Indonesia Seutuhnya” yaitu manusia yang beriman dan bertaqwa terhadap Tuhan Yang Maha Esa dan berbudi pekerti luhur, memiliki pengetahuan dan keterampilan, kesehatan jasmani dan rohani, kepribadian yang mantap dan mandiri serta rasa tanggung jawab kemasyarakatan dan kebangsaan. Maka dari itu pendidikan sangatlah penting dan dijamin oleh negara agar setiap warga negara dapat menempuh pendidikan.

Menurut [1] menerangkan pembelajaran menggambarkan sesuatu upaya yang berencana diseleksi untuk pengaruhi dan menunjang anak yang bertujuan menaikkan ilmu pengetahuan, jasmani dan akhlak sehingga secara lambat- laun dapat mengantarkan anak kepada tujuan dan cita- citanya yang sangat besar. Supaya anak tersebut mendapatkan kehidupan yang senang dan apa yang dikerjakannya bisa berguna untuk dirinya sendiri, warga, bangsa, negeri dan agamanya. Tidak hanya dari itu Pembelajaran merupakan upaya membantu anak buat bisa melaksanakan tugas. dalam hidupnya secara mandiri serta bertanggung jawab dan pembelajaran merupakan usaha manusia dewasa dalam membimbing manusia yang belum dewasa mengarah kedewasaan.

SMA Hang Tuah 2 Sidoarjo merupakan satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan menengah atas atau Sekolah Menengah Atas yang berada di Kabupaten Sidoarjo. Sekolah Menengah Atas (SMA) Hang Tuah 2 didirikan pada tanggal 18 Juli 1998, oleh Ketua Umum Jalasenastri Cabang Surabaya yang berada di Jl. Kutilang No. 9-15 Surabaya. Pada tahun 1998 tepat pada tanggal 18 Juli. Sekolah SMA Hang Tuah 2 pindah lokasi ke wilayah Sidoarjo tepat Jl. KRI. Ratulangi Sawotratap Kab Sidoarjo yang memiliki latar belakang sekolah umum.

SMA Hang Tuah 2 merupakan salah satu sekolah swasta dapat bersaing dengan Sekolah Menengah Atas swasta yang berada di Kabupaten Sidoarjo. SMA Hang Tuah juga merupakan salah satu sekolah yang memiliki jumlah peserta didik yang cukup besar, karena SMA Hang Tuah dapat membangun brand image yang dapat menarik minat para orang tua untuk mempercayakan pendidikan di SMA Hang Tuah 2.

Media sarana promosi informasi yang digunakan pada SMA Hang Tuah 2 dalam melaksanakan proses penerimaan peserta didik baru (PPDB) demi membangun brand image yaitu dengan menggunakan sistem Digital Marketing. Pemasaran digital merupakan sarana promosi dalam memasarkan produk dan jasa dengan memanfaatkan teknologi dengan media digital. Pemasaran digital dimanfaatkan untuk mempromosikan sekolah dalam proses PPDB melalui website atau alat teknis yang lainnya. Kejadian yang timbul dalam strategi digital marketing merupakan para pelaksanaan untuk dihadapkan pada penentuan metode guna memakai berbagai digital marketing dengan cara efisien guna menjual produknya [2].

Digital Marketing merupakan media promosi yang pada saat ini banyak diminati oleh instansi di seluruh penjuru dunia guna mendukung berbagai macam aktivitas yang diselenggarakan oleh instansi atau lembaga pendidikan bahkan sekolah dengan penjualan digital mulai mengeser sistem penjualan secara konvensional beralih ke penjualan sistem modern. Digital Marketing merupakan komunikasi serta bisnis yang dilakukan oleh instansi atau perusahaan. Pada tahun [3] melakukan survei mendapatkan jika 132,7 juta orang Indonesia tersambung dengan website, dimana website saat ini berfungsi dalam memastikan ketetapan pembelian pelanggan. Melonjaknya jumlah konsumen melalui website serta media sosial bisa jadi kesempatan besar untuk para pelaksana bidang usaha baik barang maupun jasa guna memasarkan barang atau jasa.

Berdasarkan uraian diatas, sehingga peneliti mengambil judul “ Pengaruh Media Promosi Dan Brand Image Terhadap Keputusan Memilih SMA Hang Tuah 2 Sidoarjo Dengan Digital Marketing Sebagai Variabel Intervening. “

II. METODE

Jenis riset yang akan digunakan merupakan jenis riset Kuantitatif asosiatif, ialah riset yang bersifat menanyakan hubungan antara 2 variabel ataupun lebih, [4] Hubungan yang digunakan dalam riset ini merupakan hubungan kausal. Hubungan kasual merupakan hubungan yang bersifat sebab akibat, yang terdiri dari variabel independen(variabel yang pengaruhi) dan dependen(variabel yang dipengaruhi) bagi [4] Riset ini bertujuan buat mengenali terdapatnya pengaruh dari variabel, ialah. variabel (X) media promosi dan brand image terhadap (Y) keputusan pemilihan SMA Hang Tuah 2 Sidoarjo.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, kuesioner yang telah disebar oleh peneliti yakni berjumlah 110 kuesioner, dimana data yang telah terkumpul digunakan sebagai data primer dalam penelitian ini. Namun, dari 110 kuesioner yang telah disebar hanya 100 kuesioner yang dinyatakan sesuai dan memenuhi kriteria peneliti. Dapat dijelaskan dalam tabel sebagai berikut

Uji Validitas

Uji validitas terdiri atas validitas eksternal dan validitas internal. Validitas eksternal membuktikan kalau hasil dari sesuatu riset merupakan valid yang bisa digeneralisir ke seluruh objek, situasi serta waktu yang berbeda.

Uji validitas terdapat 2 ialah validitas konvergen serta validitas diskriminan. Dimana validitas konvergen berhubungan dengan prinsip kalau pengukur-pengukur dari sesuatu konstruk sepatutnya berkorelasi besar. Validitas diskriminan berhubungan dengan prinsip kalau pengukur-pengukur konstruk yang berbeda sepatutnya tidak berkorelasi dengan besar.

Tabel 1. Uji Validitas Average Extracted (AVE)

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Media Promosi	0,925	0,95	0,94	0,55
Brand Image	0,812	0,875	0,866	0,598
Digital Marketing	0,861	0,895	0,894	0,508
Keputusan Pemilihan	0,75	0,523	0,795	0,452

Pada Tabel 1 Uji Validitas Average Extracted (AVE) telah nampak dengan signifikansi yaitu :

1. Media promosi (X1) : $0.452 > 0.5$
2. Brand Image (X2) : $0.555 > 0.5$
3. Digital Marketing (X3) : $0.598 > 0.5$
4. Keputusan Pemilihan (Y) : $0.508 > 0.5$

Dari keempat variable diatas, dapat ditunjukkan bahwa nilai AVE pada variabel dalam penelitian sudah sesuai dengan rule of thumbs. Dimana variabel dalam penelitian ini sudah dikatakan valid untuk penelitian. Ada satu variabel yang kurang dari rule of thumbs.

Tabel 2. Uji Validitas Faktor Loading

	Media Promosi	Brand Image	Digital Marketing	Keputusan Pemilihan
X1.1	0,855			
X1.2	0,447			
X1.3	0,635			
X1.6	0,832			
X2.1		0,809		
X2.10		0,804		
X2.11		0,688		
X2.12		0,885		
X2.13		0,815		
X2.14		0,786		
X2.15		0,851		
X2.2		0,831		
X2.3		0,082		
X2.5		0,178		
X2.6		0,76		
X2.7		0,782		
X2.8		0,782		
X2.9		0,826		
X3.1			0,166	
X3.2			0,843	
X3.3			0,821	
X3.4			0,885	
X3.5			0,891	
Y1.1				0,088
Y1.10				0,747
Y1.2				0,809
Y1.3				0,779
Y1.4				0,744
Y1.5				0,756
Y1.6				0,84
Y1.8				0,657
Y1.9				0,696

Pada Tabel 2 Uji Validitas Faktor Loading, nampak **peranan loading dalam menginterpretasikan** matrik factor, yaitu :

1. Media Promosi **memiliki nilai** diatas 0.5 di setiap indikator variabel yang berarti, signifikan secara partikal.
2. Brand Image memiliki nilai diatas 0.6 di setiap indikator variabel yang berarti, signifikan secara partikal.
3. Digital Marketing memiliki nilai diatas 0.6 di setiap indikator variabel yang berarti, signifikan secara partikal.
4. **Keputusan Pemilihan** memiliki nilai diatas 0.6 di setiap indikator variabel yang berarti, signifikan secara partikal.

Dari Uji Validitas Faktor Loading dapat disimpulkan, **semakin tinggi nilai faktor loading, semakin penting peranan loading dalam menginterpretasikan matrik factor.**

Tabel 3. Uji Validitas Korelasi Variabel Laten

	Brand Image	Digital Marketing	Keputusan Pemilihan	Media Promosi
Brand Image	0,745			
Digital Marketing	0,724	0,773		
Keputusan Pemilihan	0,881	0,772	0,713	
Media Promosi	-0,039	-0,061	0,039	0,673

1 Dari parameter uji validitas terlihat bahwa dalam uji validitas diskriminan dinyatakan valid pada tiap indikator.

Tabel 4. Akar AVE

	AVE	AKAR AVE
Brand Image	0.555	0.744
Digital Marketing	0.598	0.773
Keputusan Pemilihan	0.508	0.712
Media Promosi	0.452	0.672

Pada table 4 pengukuran akar AVE memiliki nilai korelasi lebih besar dari Average Variance Extracted (AVE) pada tiap – tiap indikator. Dari nilai tersebut model dinyatakan mempunyai nilai validitas diskriminan yang cukup karena dimana akar AVE untuk setiap konstruk lebih besar daripada korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya dalam model.

Koefisien Jalur**Tabel 5. Koefisien Jalur pada Pengujian Model Struktural**

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (IO/STDEVI)	P Values
Media Promosi -> Keputusan pemilihan	0,083	0,028	0,084	0,987	0,324
Media Promosi -> Digital Marketing	-0,033	-0,004	0,125	0,265	0,791
Brand Image -> Keputusan Pembelian	0,677	0,68	0,09	7,49	0
Brand Image -> Digital Marketing	0,677	0,68	0,09	7,49	0
Digital Marketing -> Keputusan Pembelian	0,287	0,282	0,098	2,934	0,004

1. Hubungan antara Media Promosi dengan Keputusan Pemilihan adalah tidak signifikan dengan T-Statistik sebesar 0,987 (<1.96) dan P-Values 0,324 (>0.05) artinya H1 ditolak Maka tidak terdapat pengaruh antara Media Promosi dengan Keputusan Pemilihan.
2. Hubungan antara Media Promosi dengan Digital Marketing adalah tidak signifikan dengan T-Statistik sebesar 0.265 (<1.96) dan P-Values 0,791 (>0.05), artinya H2 ditolak. Maka tidak terdapat pengaruh antara Media Promosi dengan Digital Marketing.
3. Hubungan antara Brand Image dengan Keputusan Pemilihan adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 7.490 (>1.96) dan P-Values 0,000 (<0.05), artinya H3 diterima. Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Keputusan Pemilihana.
4. Hubungan antara Brand Image dengan Digital Marketing adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 13.419 (>1.96) dan P-Values 0,000 (<0.05), artinya H4 diterima. Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Digital Marketing.

5. Hubungan antara Digital Marketing dengan Keputusan Pemilihan adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 2.934 (>1.96) dan P-Values 0,004 (<0.05), artinya H5 diterima. Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Digital Marketing.

Efek Tidak Langsung Spesifik

Tabel 6. Efek Tidak Langsung Spesifik

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Media Promosi -> Digital Marketing -> Keputusan Pemilihan	-0,01	-0,002	0,037	0,258	0,796
Brand Image -> Digital Marketing -> Keputusan Pemilihan	0,208	0,203	0,068	3,073	0,002

1. Media Promosi – Digital Marketing – Keputusan Pemilihan memiliki nilai T-Statistik 0.258 (<1.96), sampel asli -0.010 (negatif) dan P-Values 0.796 (>0.05) artinya, H6 ditolak dimana Media Promosi tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.
2. Brand Image – Digital Marketing – Keputusan Pemilihan memiliki nilai T-Statistik 3.073. (>1.96), sampel asli 0.208 (positif) dan P-Values 0.002 (<0.05) artinya, H7 diterima dimana Brand Image memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.

Outer Loading

Tabel 7. Outer Loading

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
X1.1 <- Media Promosi	0,855	0,444	0,535	1,599	0,331
X1.2 <- Media Promosi	0,447	0,454	0,46	0,973	0,11
X1.3 <- Media Promosi	0,635	0,413	0,486	1,307	0,192
X1.6 <- Media Promosi	0,832	0,485	0,521	1,599	0,339
X2.1 <- Brand Image	0,809	0,807	0,048	16,998	0,111
X2.10 <- Brand Image	0,804	0,804	0,049	16,279	0
X2.11 <- Brand Image	0,688	0,605	0,069	9,953	0
X2.12 <- Brand Image	0,885	0,884	0,034	26,299	0
X2.13 <- Brand Image	0,815	0,814	0,05	16,448	0
X2.14 <- Brand Image	0,786	0,79	0,046	16,923	0
X2.15 <- Brand Image	0,851	0,854	0,042	20,197	0
X2.2 <- Brand Image	0,831	0,83	0,052	16,062	0
X2.3 <- Brand Image	0,082	0,077	0,134	0,614	0
X2.5 <- Brand Image	0,178	0,172	0,189	0,943	0
X2.6 <- Brand Image	0,76	0,757	0,056	13,469	0
X2.7 <- Brand Image	0,782	0,784	0,055	14,327	0
X2.8 <- Brand Image	0,782	0,782	0,057	13,628	0
X2.9 <- Brand Image	0,826	0,824	0,048	17,219	0
X3.1 <- Digital Marketing	0,166	0,159	0,176	0,943	0
X3.2 <- Digital Marketing	0,843	0,841	0,048	17,538	0
X3.3 <- Digital Marketing	0,821	0,817	0,045	18,154	0

X3.4 <- Digital Marketing	0,885	0,882	0,041	21,326	0
X3.5 <- Digital Marketing	0,891	0,887	0,034	26,166	0
Y1.1 <- Keputusan Pemilihan	0,088	0,084	0,132	0,663	0
Y1.10 <- Keputusan Pemilihan	0,747	0,744	0,062	12,119	0
Y1.2 <- Keputusan Pemilihan	0,809	0,808	0,046	17,435	0
Y1.3 <- Keputusan Pemilihan	0,779	0,781	0,05	15,619	0
Y1.4 <- Keputusan Pemilihan	0,744	0,742	0,066	11,326	0
Y1.5 <- Keputusan Pemilihan	0,756	0,757	0,063	11,94	0
Y1.6 <- Keputusan Pemilihan	0,84	0,836	0,044	19,09	0
Y1.8 <- Keputusan Pemilihan	0,657	0,655	0,077	8,49	0
Y1.9 <- Keputusan Pemilihan	0,696	0,688	0,072	9,63	0

Pada Tabel 7 diketahui dari tiap indicator variabel memiliki nilai absolut >0.7. Dimana nilai absolut ini ditemukan pada sampel original. Outer model menjelaskan apabila nilai absolut (>0.7) maka indicator variabel dapat menjelaskan konstruk dengan tepat

R-Square

Tabel 9. R-Square

	R Square	R Square Adjusted
Digital Marketing	0,525	0,516
Keputusan Pemilihan	0,821	0,815

Dari tabel 4.1 diatas menunjukkan bahwa nilai pengaruh Media Promosi dan Brand Image terhadap Digital Marketing adalah sebesar 0.525 atau 52.5% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian ini. Nilai Media Promosi dan Brand Image terhadap Keputusan Pemilihan adalah 0.821 atau 82.1% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar model penelitian ini.

IV. PEMBAHASAN

H1 : Media Promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan

Hubungan antara Media Promosi dengan Keputusan Pemilihan adalah tidak signifikan dengan T-Statistik sebesar 0.987 (<1.96) dan P-Values 0,324 (>0.05). Maka H1 ditolak tidak terdapat pengaruh antara Media Promosi dengan Keputusan Pemilihan. Hasil penelitian ini tidak didukung oleh pujiastutik [5] menyatakan bahwa iklan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih program studi manajemen UNWIKU, Kunjungan tidak mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih program studi manajemen UNWIKU, media internet/web tidak mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih program studi manajemen UNWIKU, keterlibatan alumni mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap keputusan mahasiswa memilih program studi manajemen UNWIKU

Penelitian ini didukung oleh [6] menyatakan terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Pegadaian (Persero) Kantor Wilayah VII Denpasar. Hal ini berarti penggunaan Word of Mouth dapat meningkatkan Keputusan Pembelian. Menurut [7] variabel X (strategi promosi) berpengaruh terhadap variabel Y (minat wali murid) di RA Darunnajah Klopsepuluh

Sukodono Hasil penemuan ini menunjang teori dari Buchori Alma ialah bila madrasah yang mau berhasil dalam mencapai masa depan wajib mempraktikkan manajemen pemasaran jasa pembelajaran dalam menghadapi bermacam sikap warga sebab berakibat pada kenaikan jumlah partisipan didik sehingga RA Darunnajah wajib berupaya buat mewujudkan sesuatu output yang bermutu, bayaran pembelajaran yang bersaing, posisi sekolah yang strategis serta penerapan strategi promosi yang kreatif. Bisa ditarik kesimpulan kalau strategi promosi media sosial memiliki pengaruh yang lumayan besar dalam pengaruhi atensi wali murid. RA Darunnajah Klopsepuluh Sukodono lebih tingkatkan strategi periklanan dengan tingkatkan pelayanan yang sasarannya pada warga serta wali murid.

Hasil penelitian ini bahwa media promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pemilihan wali murid SMA Hangtuh karena untuk sekolah menengah keatas lebih kearah Word of Mouth antar wali murid dan juga dari saudara – saudara sebelumnya yang sudah lulus dari SMA Hangtuh, jadi untuk media promosi seperti iklan internet berjalan, website dll tidak begitu menarik keputusan pemilihan para wali murid.

H2 : Brand Image memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan.

Hubungan antara Brand Image dengan Keputusan Pemilihan adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 0.265 (<1.96) dan P-Values 0,791 (>0.05). Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Keputusan Pemilihan. Penelitian ini didukung oleh [8] yang mendapatkan kalau brand image sesuatu produk ataupun jasa memastikan tingkatan pembelian yang dicoba konsumen. Terus menjadi baik brand image sesuatu produk ataupun jasa, hingga terus menjadi besar dampak pada keputusan konsumen dalam membeli produk tersebut, sehingga bisa terjalin dampak positif kayak pembelian ulang terus- menerus serta memunculkan keyakinan pada produk tersebut, bahkan dapat menjadi turun menurun.

Penelitian ini tidak didukung [9] justru menyampaikan brand image tidak mempunyai ikatan yang signifikan pada keputusan pembelian konsumen. Sebab diduga brand image tidak mengambil kedudukan yang mampu pengaruhi konsumen dalam membeli. Perihal itu diakibatkan terdapatnya variabel lain yang mempunyai kedudukan lebih berarti dalam pengaruhi keputusan pembelian konsumen. Menurut [10] ada pengaruh antara brand image terhadap purchase intention ataupun keputusan memilah dengan citra merk yang kokoh, universitas hendak mempunyai posisi bargaining yang lebih kokoh diantara para pesaingnya sebab calon konsumen telah mempunyai asosiasi bakal mutu universitas tersebut dibenak mereka meski calon mahasiswa belum bersekolah kesana serta merasakan kualitasnya. Penelitian ini sesuai dengan brand image SMA Hangtuh sendiri karena setiap tahunnya SMA Hangtuh selalu menjadi SMA favorit di Sidoarjo.

H3 :Media Promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap digital marketing.

Hubungan antara Media Promosi dengan Digital Marketing adalah tidak signifikan dengan T-Statistik sebesar 7.490 (>1.96) dan P-Values 0,000 (<0.05). Maka tidak terdapat pengaruh antara Media Promosi dengan Digital Marketing. Hasil penelitian ini tidak didukung oleh [11] mengemukakan pendapat bahwa media promosi digital atau online adalah sarana atau upaya pemasaran untuk mendorong calon pembeli agar membeli lebih banyak dan lebih sering. Berdasarkan pendapat di atas dapat dikatakan bahwa melalui media promosi digital atau online dapat membantu konsumen dalam membuat keputusan membeli dan menggunakan suatu produk atau jasa suatu lembaga atau perusahaan, sehingga konsumen dapat tertarik terhadap suatu produk atau jasa yang di promosikan dan secara tidak langsung akan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk atau jasa yang di tawarkan secara berulang-ulang.

Hasil penelitian ini bahwa media promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan pemilihan wali murid SMA Hangtuh karena untuk sekolah menengah keatas lebih kearah Word of Mouth antar wali murid dan juga dari saudara – saudara sebelumnya yang sudah lulus dari SMA Hangtuh, jadi untuk media promosi seperti iklan internet berjalan, website dll tidak begitu menarik keputusan pemilihan para wali murid.

H4 : Brand Image memiliki pengaruh signifikan terhadap digital marketing.

Hubungan antara Brand Image dengan Digital Marketing adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 13.419 (>1.96) dan P-Values 0,000 (<0.05). Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Digital Marketing.

Penelitian ini didukung oleh [12] brand image berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian melalui digital marketing pada Produk Dupa Harum Grosir. Hal ini dapat dibuktikan melalui hasil uji signifikan parsial dimana diperoleh nilai thitung = 3,267 dan nilai signifikansi = 0,002.

Hasil penelitian ini diketahui bahwa SMA Hangtuh menjadi salah satu SMA favorit di Sidoarjo dengan memiliki banyak ekstra kulikuler yang menarik, fasilitas sekolah yang lengkap dan yang pasti memiliki kualitas guru yang mumpuni dan juga menggunakan teknologi yang modern saat pembelajaran maupun pengenalan tentang SMA Hangtuh sendiri.

H5 : Digital Marketing memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan.

Hubungan antara Digital Marketing dengan Keputusan Pemilihan adalah signifikan dengan T-Statistik sebesar 2.934 (>1.96) dan P-Values 0,004 (<0.05). Maka terdapat pengaruh antara Brand Image dengan Digital Marketing. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa digital marketing berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan sekuritas. Ini berarti bahwa digital marketing dibutuhkan agar nasabah memperhatikan Indopremier, sehingga para nasabah dapat mengenal jasa yang ditawarkan dengan baik. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh [13] yang menyatakan bahwa digital marketing sangat mempengaruhi keputusan pemilihan sekuritas.

Hasil uji empiris ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [14] menyatakan bahwa digital marketing memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel keputusan pembelian secara online.

Menurut [15] riset yang dicoba mengenai "Pengaruh Instagram Marketing terhadap Keputusan Memilih Lembaga Bimbingan Belajar pada Masa Pandemi COVID- 19 bisa disimpulkan kalau instagram Marketing Mempengaruhi terhadap keputusan memilih lembaga bimbingan belajar Kumon. Hasil tersebut mengindikasikan kalau terus menjadi banyak aktivitas promosi yang dicoba lewat instagram, hingga keputusan lembaga tutorial belajar Kumon akan terus menjadi meningkat.

H6 : Media Promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan melalui digital marketing sebagai variabel intervening.

Media Promosi – Digital Marketing – Keputusan Pemilihan memiliki nilai T-Statistik 0.258 (<1.96), sampel asli -0.010 (negatif) dan P-Values 0.796 (>0.05) artinya, H6 ditolak dimana Media Promosi tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.

Penelitian ini didukung oleh [16] didapat nilai yang lebih besar pada promosi melalui media sosial terhadap keputusan pembelian dengan viral marketing sebagai variabel intervening dibandingkan dengan nilai promosi melalui media sosial terhadap keputusan pembelian saja.

Menurut [7] variabel X (strategi promosi) berpengaruh terhadap variabel Y (minat wali murid) di RA Darunnajah Klopsepuluh Sukodono Hasil penemuan ini menunjang teori dari Buchori Alma ialah bila madrasah yang mau berhasil dalam mencapai masa depan wajib mempraktikkan manajemen pemasaran jasa pembelajaran dalam menghadapi bermacam sikap warga sebab berakibat pada kenaikan jumlah partisipan didik sehingga RA Darunnajah wajib berupaya buat mewujudkan sesuatu output yang bermutu, bayaran pembelajaran yang bersaing, posisi sekolah yang strategis serta penerapan strategi promosi yang kreatif. Bisa ditarik kesimpulan kalau strategi promosi media sosial memiliki pengaruh yang lumayan besar dalam mempengaruhi atensi wali murid. RA Darunnajah Klopsepuluh Sukodono lebih tingkatkan strategi periklanan dengan tingkatkan pelayanan yang sasarannya pada warga serta wali murid. Menurut [15] riset yang dicoba mengenai "Pengaruh Instagram Marketing terhadap Keputusan Memilih Lembaga Bimbingan Belajar pada Masa Pandemi COVID- 19 bisa disimpulkan kalau instagram Marketing Mempengaruhi terhadap keputusan memilih lembaga bimbingan belajar Kumon. Hasil tersebut mengindikasikan kalau terus menjadi banyak aktivitas promosi yang dicoba lewat instagram, hingga keputusan lembaga tutorial belajar Kumon akan terus menjadi meningkat.

H7 : Brand Image memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan melalui digital marketing sebagai variabel intervening.

Brand Image – Digital Marketing – Keputusan Pemilihan memiliki nilai T-Statistik 3.073. (>1.96), sampel asli 0.208 (positif) dan P-Values 0.002 (<0.05) artinya, H7 diterima dimana Brand Image tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.

Hasil uji empiris ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [14] menyatakan bahwa digital marketing memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel keputusan pembelian secara online.

Penelitian ini didukung oleh [12] brand image berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian melalui digital marketing pada Produk Dupa Harum Grosir. Hal ini dapat dibuktikan melalui hasil uji signifikan parsial dimana diperoleh nilai thitung = 3,267 dan nilai signifikansi = 0,002. Menurut [10] studi yang dicoba mengenai "Pengaruh Instagram Marketing terhadap Keputusan Memilih Lembaga Bimbingan Belajar pada Masa Pandemi COVID- 19 dapat disimpulkan jika instagram Marketing Pengaruhi terhadap keputusan memilih lembaga bimbingan belajar Kumon. Hasil tersebut mengindikasikan jika terus jadi banyak kegiatan promosi yang dicoba melalui instagram, sampai keputusan lembaga bimbingan belajar Kumon akan terus jadi bertambah.

Hasil penelitian ini diketahui bahwa SMA Hang Tuah menjadi salah satu SMA favorit di Sidoarjo dengan memiliki banyak ekstra kulikuler yang menarik, fasilitas sekolah yang lengkap dan yang pasti

memiliki kualitas guru yang mumpuni dan juga menggunakan teknologi yang modern saat pembelajaran maupun pengenalan tentang SMA Hang Tuah sendiri.

V. KESIMPULAN

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa :

1. Media Promosi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pemilihan.
2. Brand Image berpengaruh terhadap Keputusan Pemilihan.
3. Media Promosi tidak berpengaruh terhadap Digital Marketing.
4. Brand Image berpengaruh terhadap Digital Marketing.
5. Digital Marketing berpengaruh terhadap Keputusan Pemilihan.
6. Media Promosi tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.
7. Brand Image tidak memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pemilihan dengan Digital Marketing sebagai intervening.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. W. Sitorus, A. Rizki, A. Rahmah, D. A. Puspita, N. P. Khafifah, and T. Nuraini, "Implementasi Psikologi Pendidikan Bagi Guru DI SD SWASTA KARYA BAKTI AIR HITAM."
- [2] L. Angela, S. Dinengsih, and R. Choirunissa, "Pemberian Suplemen Kolagen Terhadap Elastisitas Dan Warna Kulit Wanita Menopause," *J. Kebidanan Malahayati*, vol. 7, no. 1, pp. 65–72, Jan. 2021, doi: 10.33024/jkm.v7i1.3138.
- [3] T. Pradiani, V. Penjualan, and S. Malang, "Jurnal 14. 262638-Pengaruh-Sistem-Pemasaran-Digital-Market-D97B4Aea," vol. 11, pp. 46–53, 2017.
- [4] Soegiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. 2011.
- [5] M. Ilmiah and B. Mimb, "ISSN : 1411 - 1977 Pengaruh Kegiatan Promosi Terhadap Keputusan Pilihan Program Studi Manajemen di Unwiku," vol. 18, pp. 1–9, 2021.
- [6] G. W. Saputra and I. G. A. K. S. Ardani, "Pengaruh Digital Marketing, Word of Mouth, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian," *E-Jurnal Manaj. Univ. Udayana*, vol. 9, no. 7, p. 2596, 2020, doi: 10.24843/ejmunud.2020.v09.i07.p07.
- [7] D. P. ASTUTI, "Pengaruh Strategi Promosi Media Sosial Terhadap Minat Wali Murid Dalam Memilih Ssekolah Di RA DARUN NAJAH KLOPOSEPULUH SUKODONO SIDOARJO, no. 8.5.2017, pp. 2003–2005, 2022.
- [8] A. Anwar, A. Gulzar, F. Bin Sohail, and S. N. Akram, "Impact of Brand Image, Trust and Affect on Consumer Brand Extension Attitude: the Mediating Role of Brand Loyalty," *Int. J. Econ. Manag. Sci.*, vol. 1, no. 5, pp. 73–79, 2015.
- [9] J. Bloemer, ko de Ruyter, and P. Peeters, "Investigating drivers of bank loyalty: The complex relationship between image, service quality and satisfaction," *Int. J. Bank Mark.*, vol. 16, no. 7, pp. 276–286, 1998, doi: 10.1108/02652329810245984.
- [10] J. Juliana and J. Johan, "Pengaruh brand image dan brand trust sebagai variabel intervening dalam memilih universitas," *J. Bus. Bank.*, vol. 9, no. 2, p. 229, 2020, doi: 10.14414/jbb.v9i2.1978.
- [11] Lustono and F. Laila Cahyani, "Pengaruh Media Promosi Digital Atau Online Dan Viral Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Pada Belanjadolo Online Shop Di Kecamatan Banjarnegara," *J. Med. STIE Tamansiswa Banjarnegara*, vol. 20, pp. 11–24, 2020, [Online]. Available: <https://tambara.e-journal.id/medikonis/article/download/18/13/>
- [12] N. L. Indiani *et al.*, "Pengaruh Brand Image , Awareness Dan Trust Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Digital Marketing Pada Produk Dupa Harum Pendahuluan Pesatnya perkembangan teknologi , dunia digital dan internet tentu juga berimbas pada dunia pemasaran . Tren pemasaran ber," vol. 2, pp. 152–163, 2022.
- [13] F. M. Mewoh, J. R. E. Tampi, and D. D. S. Mukuan, "Pengaruh Digital Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Pada Matahari Department Store Manado Town Square," *J. Adm. Bisnis*, vol. 9, no. 1, p. 35, 2019, doi: 10.35797/jab.9.1.2019.23529.35-42.
- [14] P. M. Putri and R. . Marlien, "Pengaruh Digital Marketing terhadap Keputusan Pembelian Online," *Jesya (Jurnal Ekon. Ekon. Syariah)*, vol. 5, no. 1, pp. 25–36, 2022, doi: 10.36778/jesya.v5i1.510.
- [15] C. Z. NADIYAH, "Pengaruh Instagram Marketing Terhadap Keputusan Memilih Lembaga Bimbingan Belajar Pada Masa Pandemi COVID-19," vol. 19, pp. 9–25, 2019.
- [16] A. Farih, A. Jauhari, and E. Widodo, "Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Terhadap Pengambilan Keputusan Kursus Bahasa Inggris Pare Dengan Viral Marketing Sebagai Variabel Intervening," *JMK*

(Jurnal Manaj. dan Kewirausahaan), vol. 4, no. 1, p. 41, 2019, doi: 10.32503/jmk.v4i1.361.

Jurnal-UMSIDA-risky tesis.docx

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ijins.umsida.ac.id Internet Source	6%
2	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	3%
3	eprints.poltektegal.ac.id Internet Source	2%
4	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	2%
5	tambara.e-journal.id Internet Source	2%

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On