

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Simpulan**

- 1 Kualitas pelayanan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap minat masuk siswa baru di SD Negeri Tanah Kalikedinding II/252 Surabaya;
- 2 Bauran promosi tidak berpengaruh positif signifikan terhadap minat masuk siswa baru di SD Negeri Tanah Kalikedinding II/252 Surabaya;
- 3 Kualitas pelayanan dan bauran promosi berpengaruh positif signifikan secara simultan atau bersama-sama terhadap minat masuk siswa baru di SD Negeri Tanah Kalikedinding II/252

#### **B. Saran**

- 1 Peneliti memberi saran agar kualitas pelayanan perlu ditingkatkan guna mendorong minat siswa baru masuk di SD Negeri Tanah Kalikedinding II/252 Surabaya. Dengan pelayanan yang berkualitas lebih terasa dan melekat dalam diri siswa terutama wali murid siswa lama maupun siswa baru.
- 2 Peneliti memberi saran agar promosi yang dilakukan selama ini lambat laun mulai dikurangi, lebih efisien penggunaan dana operasional, karena promosi memerlukan biaya besar dan perlu digantikan dengan hal-hal positif dari pelaku-pelaku sekolah dengan melakukan meningkatkan kualitas pelayanan.
- 3 Melakukan promosi WOM (*Word of Mouth*) harus benar-benar membangun dan memberikan kualitas pelayanan baik kepada sekolah, sehingga walimurid akan semakin senang mempromosikan sekolah.