

BAB VI

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Promosi melalui *word of mouth* di Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha Kediri

Promosi melalui *word of mouth* di Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha Kediri adalah menggunakan dua langkah yaitu sebelum terjun kelapangan dan dilapangan. Sebelum terjun ke lapangan koperasi melakukan dua hal yaitu melakukan pembagian tugas dan membuat jadwal mana saja yang harus ditemui. Setelah melakukan langkah-langkah Sebelum terjun ke lapangan Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha menerapkan terjadinya promosi melalui *word of mouth* yaitu melalui pembicara, topik, alat, partisipasi dan pengawasan.

2. Peran promosi melalui *word of mouth* dalam meningkatkan jumlah simpanan berkah

Promosi melalui *word of mouth* memiliki dua peran yaitu bagi Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha dan juga berperan dalam meningkatkan jumlah simpanan berkah. Peran promosi melalui *word of mouth* bagi Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha yaitu meringankan biaya pengeluaran koperasi untuk melakukan promosi dan membuat Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha memiliki sebuah

rasa percaya bahwa anggotanya mempercayai koperasi akhirnya mau merekomendasikan kepada orang lain.

Peran promosi melalui *word of mouth* dalam meningkatkan jumlah simpanan berkah yaitu dengan diterapkannya promosi melalui *word of mouth* Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha lebih mudah menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan anggota melalui seorang pembicara dan topik permasalahan. Menginformasikan kepada anggota lama yang memiliki produk Simpanan Berjangka Syariah (SBS) bahwasannya bagi hasil ditaro pada simpanan berkah dan anggota lama yang membutuhkan pembiayaan untuk menambahkan jumlah simpanan yang dimiliki. Menginformasikan, mengingatkan, dan mempengaruhi anggota baru yang memiliki keraguan akan suatu produk simpanan yang harus dipilih dan anggota baru yang membutuhkan pembiayaan harus memiliki simpanan dulu di Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha. Dengan begitu maka jumlah simpanan berkah di Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha mengalami peningkatan setiap tahunnya secara signifikan.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian di Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha, peneliti menyarankan beberapa hal yaitu:

1. Bagi Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha

Sebaiknya koperasi memberikan target untuk karyawan bagian *marketing* agar seorang marketing bisa memaksimalkan memajukan Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha, menambahkan karyawan bagian lapangan agar kegiatan operasional diluar seperti mengambil uang anggota dll bisa berjalan dengan lancar. Promosi melalui *word of mouth* juga bisa dilakukan dengan mudah, karena dengan adanya penambahan karyawan *marketing* promosi *word of mouth* bisa dilakukan dengan menjangkau lebih luas masyarakat agar bisa menggunakan produk Koperasi Harum Dhaha. Dan Koperasi Syariah Serba Usaha Harum Dhaha sebaiknya menambahkan produk seperti talangan haji mengingat di Kota Kediri masih jarang lembaga keuangan syariah yang memiliki produk tersebut.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebaiknya peneliti selanjutnya lebih mempertimbangkan dan memahami apa yang ingin dijadikan judul skripsi. Agar lebih mudah untuk mengerjakan penulisan skripsi sehingga penulisan skripsi menjadi lebih baik.

