

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari uraian yang telah peneliti peroleh, maka ada beberapa hal yang dapat peneliti simpulkan sebagai berikut:

1. Dalam strategi pemasaran *Word of Mouth* di Desa Bandar Kidul di ketahui bahwa untuk menciptakan *Word of Mouth* pengusaha Tenun Ikat memiliki target tertentu untuk mengenalkan produk mereka yaitu dengan memasarkan di tempat-tempat yang banyak pengunjungnya agar produknya dikenal banyak orang, kemudian menciptakan produk yang menarik agar konsumen tertarik, memperbanyak produk seperti batik sepatu, tas, bed cover, dasi, dll. Kemudian menciptakan topik yang unik dimana sekarang Walikota ikut andil dalam memasarkan produk ini dan dijadikan salah satu *icon* yang menarik, pengusaha tenun ikat juga ikut berpartisipasi dalam acara-acara yang di adakan pemerintah seperti studi banding, pameran di Bekan budaya dan sebagainya. Adanya bonus dalam pembelian juga menjadi salah satu hal untuk menarik konsumen. Diketahui selain menggunakan strategi *Word of Mouth* ternyata Sentra Tenun Ikat juga menggunakan *Personal Selling* untuk mendekati konsumen agar menjadi pembicara yang baik bagi produknya, dan menggunakan *Publisitas* untuk menginformasikan produknya ke Konsumen.

2. Pendapatan yang diperoleh karyawan tergantung dengan kemampuan dan skill karyawan. Dari hasil yang peneliti dapat bahwa kapasitas produksi yang di peroleh pengrajin dikatakan tinggi karena Jangkauan pemasaran kain tenun ikat saat ini telah menjangkau kota-kota di seluruh tanah air (Jakarta, Palembang, Jambi, Toraja, Makassar, Denpasar, Malang, Surabaya dan lain-lain), Karyawan yang bekerja di Sentra *Home Industry* Tenun Ikat Tahun 2014 2015 mengalami peningkatan 53 karyawan. Dan ATBM mengalami Peningkatan 18 ATBM. Dari data pendapatan selama 2 tahun ini juga mengalami peningkatan karena adanya Undang-Undang Walikota baru dimana sekarang PNS wajib Tenun menjadikan banyaknya pemesanan yang dilakukan para masyarakat, jadi penjualan semakin tinggi dan pendapatan juga meningkat.

B. SARAN

1. Bagi pengusaha *home industry* tenun ikat di Desa Bandar Kidul.

Para pengusaha *home industry* hendaknya lebih memperhatikan lagi sistem pemasaran yang digunakan dan harus *update* dalam memasarkan produk, mencari hal yang menarik untuk menarik pelanggan. Lebih meningkatkan manajemen pengelolaan dengan sistem yang lebih baik akan menjadi besar dan kedepannya dapat bersaing di kancah Internasional. Selain itu untuk kelompok tenun ikat yang sudah berhasil mendirikan koperasi tenun ikat hendaknya tidak hanya para pendiri saja yang menjadi anggota koperasi, namun

mengikut sertakan karyawan tenun ikat untuk bekerja sama serta agar kesejahteraan karyawan juga meningkat. Untuk pengusaha tenun ikat sebagai umat muslim hendaknya lebih memerhatikan lagi bahwa riba jelas-jelas dilarang oleh Agama.

2. Bagi lembaga pemerintah Kota Kediri.

Pemerintah Kota Kediri hendaknya lebih memperhatikan lagi keberlangsungan usaha tenun ikat ini dan membantu proses penjualan kencana Negara agar tidak dipersulit. Dengan adanya peran pemerintah, para pengusaha di Desa Bandar Kidul akan terdorong untuk semakin giat dalam menjalankan usahanya. Sehingga dapat mensejahterakan masyarakat yang ada di Desa Bandar Kidul dan dapat menjadi industri percontohan.

3. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari penelitian ini data yang peneliti dapatkan masih perlu banyak perkembangan, masih kurangnya data tertulis yang di dapatkan. Namun sejauh ini dalam penelitian ini memberikan pengetahuan dimana di Desa Bandar Kidul dapat meningkatkan pendapatan. Diharapkan dalam penelitian selanjutnya dapat meneliti yang berbeda dengan penelitian ini, dengan lebih menyeluruh dan dapat memberikan data tertulis yang lebih lengkap.