

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

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

1. Promosi yang dilakukan oleh KSU BMT Rahmat Syariah Kediri adalah dengan cara membuat brosur yang berkaitan dengan produk yang dihasilkan dan syarat – syarat menjadi anggota. Promosi yang digunakan oleh KSU BMT Rahmat Syariah Kediri yakni silaturahmi kepada para tokoh masyarakat sekitar. Mengadakan pengajian. Melakukan sistem jemput bola yang dimana saat anggota ingin menyetor atau ingin menabung, mereka tidak perlu datang ke Bmt melainkan pihak Bmt yang mendatangi pihak anggota. Dalam hal ini KSU BMT Rahmat Syariah Kediri memiliki konsep bauran promosi : periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, hubungan masyarakat dengan konsep tersebut mampu melakukan promosi dengan baik. Sehingga dapat mempengaruhi faktor – faktor promosi : sifat pasar dan sifat produk. Dalam mempromosikan produk atau memperkenalkan suatu produk menggunakan pendekatan penjualan personal dan hubungan masyarakat sebagai alat promosi utamanya, karyawan lebih bisa mengambil hati masyarakat dan terjalin keakrabannya.
2. Peranan promosi dalam peningkatan jumlah anggota pada KSU BMT Rahmat Syariah Kediri yaitu dengan adanya target karyawan KSU BMT

Rahmat Syariah Kediri memiliki sebuah rasa tanggung jawab atas pekerjaan. Lalu dimana data terakhir menunjukkan jumlah anggota selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya menunjukkan bahwa peran promosi yang diterapkan oleh KSU BMT Rahmat Syariah Kediri telah berhasil mencapai target. Peran promosi melalui silaturahmi kepada para tokoh – tokoh masyarakat sekitar, mengadakan pengajian, menyebarkan brosur lebih mudah menyediakan informasi, merangsang permintaan, membedakan produk, mengingatkan para pelanggan, menghadang pesaing, menjawab berita negatif, mengatasi fluktuasi permintaan, dan membentuk para pengambil keputusan.

## **B. SARAN**

### **1. Bagi KSU BMT Rahmat Syariah Semen Kediri**

Secara keseluruhan dalam promosi yang diterapkan oleh KSU BMT Rahmat Syariah Kediri cukup baik. Namun perlu ditingkatkan lagi pendekatan penjualan personal supaya peningkatan jumlah anggota menjadi semakin cepat. Sebaiknya juga memperluas jangkauan pasar biar tidak hanya diwilayah sekitar saja.

### **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.