

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meraih *Competitive Advantage* Pada KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali” maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali dilakukan dengan menerapkan strategi bauran pemasaran, penjualan, dan diferensiasi. Bauran pemasaran meliputi *product*, *price*, *promotion*, dan *place*. Strategi *product* dilakukan dengan menyediakan produk yang dibutuhkan oleh nasabah dan bersifat halal, strategi *price* diberikan dengan terjangkaunya biaya administrasi dan sistem kerja sama yang saling menguntungkan, strategi *promotion* dilakukan dengan memanfaatkan media sosial dan sistem jemput bola untuk mengenalkan produk dari KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali, strategi *place* yaitu KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali berada pada lokasi yang kurang strategis dengan kegiatan masyarakat namun lokasi bersifat mudah di akses oleh masyarakat karena berada tidak jauh dari pemukiman. Sedangkan strategi penjualan meliputi strategi *people* dilakukan dengan memberikan pelayanan terbaik dari karyawan atau pegawai kepada nasabah. Selain itu diferensiasi meliputi strategi *process* dan *Physical evidence*, *process* dilakukan dengan menyaring tenaga kerja atau karyawan KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali yang berasal dari daerah domosili setempat. *physical evidence* yaitu KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali dalam pemasaran jasa membuat jasa lebih nyata dengan cara mengelola bukti fisik. Nasabah tidak dapat melihat jasa yang ditawarkan tetapi dapat melihat berbagai bukti fisik yang dapat dihubungkan dengan jasa yang ditawarkan.
2. Strategi *competitive advantage* pada KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali yaitu dengan menerapkan diferensiasi produk, diferensiasi kualitas pelayanan dan diferensiasi citra. Diferensiasi produk dengan memberikan

produk unggulan yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya yaitu seperti produk SIMSUS, diferensiasi kualitas pelayanan dengan memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh nasabah, dan diferensiasi citra dilakukan dengan memberikan citra positif kepada masyarakat dan nasabah dengan menyaring pegawai KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali yang berasal dari daerah sekitar sehingga memiliki kedekatan dan keakraban dengan nasabah. Hal ini dapat dibuktikan dengan eksistensi KSPPS BMT NU Sejahtera yang semakin meningkat. Berdasarkan *company profile* KSPPS BMT NU Sejahtera tahun 2018 menunjukkan 22 KSPPS BMT NU Sejahtera tersebar di berbagai wilayah, sedangkan pada tahun 2020 jumlah KSPPS BMT NU Sejahtera 98 di berbagai wilayah Jawa. Hal ini dapat sebagai acuan dari berhasilnya penerapan strategi *competitive advantage* pada KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali.

## **B. Saran-saran**

Peneliti mengharapkan adanya penelitian yang akan datang dapat membahas mengenai pengaruh strategi pemasaran terhadap upaya meraih *competitive advantage* pada KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali, selain itu dengan berdasarkan hasil penelitian ini terdapat beberapa saran yang diberikan kepada KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali untuk lebih dalam melakukan promosi terhadap produk simpanan dan pembiayaan serta mengutamakan kualitas dalam pelayanan sehingga dapat menciptakan keunggulan bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Guna memberikan identitas tersendiri sebagai ciri khas dari KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali diharapkan dengan lebih luas KSPPS BMT NU Sejahtera Karanggede Boyolali dapat memberikan citra positif dengan mengelola sumber daya manusia yang dimiliki dengan menerapkan etos kerja yang berkualitas.

### C. Penutup

Alhamdulillahirobbilalamin dengan mengucapkan syukur kepada Allah Yang Maha Kuasa karena dalam penyusunan karya tulis ilmiah ini penulis dapat menyelesaikan dengan kemudahan yang diberikan oleh Allah dan senantiasa diberikan kecukupan waktu, tenaga dan pikiran yang tidak dapat digantikan dengan suatu hal apapun. Terima kasih disampaikan pula untuk semua pihak karena telah memberikan dukungan dan bantuan, motivasi dan arahan yang sangat dibutuhkan oleh penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Sebagai penulis yang masih membutuhkan bimbingan dalam sistem penulisan dan penelitian penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kesalahan yang terdapat pada penulisan skripsi ini, oleh karena itu masih membutuhkan banyak kritik dan saran dari pembaca untuk perbaikan penulisan di waktu mendatang. Akhir kata dari penulis mengucapkan banyak terima kasih dan besar harapan karya tulis ini mampu menrikan manfaat kepada pembaca dan - masyarakat secara umum. Aamiin.