

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Simpulan**

Dari penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa :

1. Penerapan strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah di Bank BRI Syariah KC Banjarmasin ini dijalankan sesuai dengan apa yang diinginkan manajemen marketing yaitu strategi yang dilakukan adalah strategi promosi, harga, produk, Fasilitas Fisik Sehingga strategi yang dilakukan dalam pemasaran sudah sangat baik dan benar sesuai dengan sistem dan penyaluran yang benar sesuai dengan akad yang digunakan.
2. Kendala dalam strategi pemasaran adalah Perencanaan strategi pemasaran tidak matang, target pasar yang terlalu lebar, target pasar yang salah, tidak melaksanakan bauran pemasaran (Marketing Mix) secara optimal dan masalah pemasaran yang dipengaruhi oleh harga.

### **B. Saran-saran**

1. Untuk peneliti selanjutnya  
Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan literatur untuk penelitian selanjutnya mengenai strategi pemasaran
1. Untuk Bank BRI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin  
Diharapkan Bank BRI Syariah KC Banjarmasin terus melakukan strategi pemasaran dengan maksimal agar produk dan jasa yang dihasilkan dapat

menguntungkan buat Bank serta Nasabah dan tetap memberikan pelayanan yang terbaik buat nasabah

2. Untuk mahasiswa yang lainnya dapat dijadikan bahan bacaan untuk menambah ilmu wawasan tentang strategi pemasaran dalam bidang ekonomi dan bisnis kedepannya