

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai strategi pemasaran produk *payroll* di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru, maka dapat disimpulkan dari hasil penelitian ini strategi yang digunakan adalah bauran pemasaran atau *marketing mix* yang meliputi Produk (*Product*), Harga (*Price*), Promosi (*Promotion*), Tempat (*Place*). Sebuah strategi dalam sosialisasi dengan menggunakan media sosial akan membuat peluang untuk lebih mengenal produk-produk yang ada di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru. Kemudian strategi promosi yang dilakukan kepada institusi dinilai memiliki peranan yang efektif dalam memasarkan produk *payroll* di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru.

B. Saran

1. Bagi Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru disarankan agar lebih meningkatkan strateginya dalam memasarkan produk-produk khususnya pada layanan *payroll*, dikarenakan peluang potensi pasar dari produk *payroll* ini cukup baik.
2. Bagi para peneliti selanjutnya sekiranya dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai strategi pemasaran produk *payroll* di Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru. Selain itu

dapat pula dengan mengambil obyek yang berbeda tidak hanya terbatas pada strategi pemasarannya saja, namun dapat pula meneliti implementasi dan evaluasinya.